

DOSSIER JURISPRUDENTIE ZORGPLICHT

Rechtbank Oost-Brabant
14 september 2016
ECLI:NL:RBOBR:2016:5042

BUITEN DE EU

In mijn bijdrage in het vorige nummer behandelde ik een uitspraak waarin de vraag centraal stond, wie er bij een intensieve relatie tussen adviseur en klant verantwoordelijk is voor het doorgeven van wijzigingen over de aard en omvang van de werkzaamheden van de onderneming. In deze zaak speelt die vraag weer. Maar dit keer is de uitkomst anders.

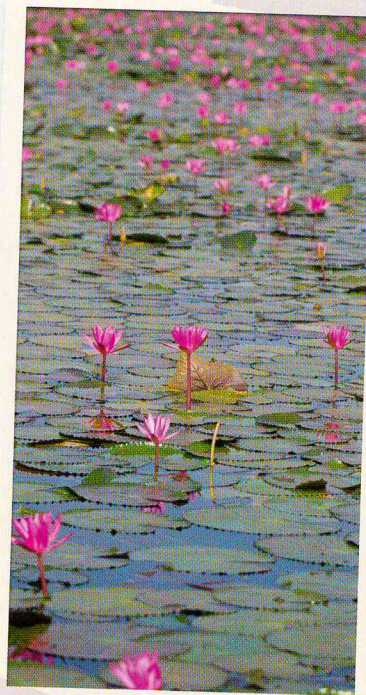
Wat was er aan de hand? Een ondernemer exploiteert een groothandel in bloemen en planten, die hij onder eigen label verkoopt onder meer aan Lidl en Aldi. De onderneming is succesvol. De omzet stijgt tot 2.200.000 euro per jaar. Vanaf de start van zijn onderneming in 2005 laat de ondernemer zijn verzekeringszaken behartigen door een adviseur. Deze heeft alle zakelijke verzekeringen ondergebracht in het zakenpakket van Aegon. Periodiek hebben de adviseur en de ondernemer contact over deze verzekeringen.

Eind januari 2015 heeft de ondernemer een partij waterlelies ontvangen van een leverancier uit China. Deze lelies bleken rot en konden niet verwerkt worden tot eindproduct. Dat bleek te zijn veroorzaakt tijdens het transport. De schade die hij daardoor geleden heeft, ruim 100.000 euro, bleek niet verzekerd op het zakenpakket, waar een transportverzekering geen deel van uitmaakte. De ondernemer spreekt daarop zijn adviseur aan, met de stelling dat die tekortgeschoten zou zijn in zijn zorgplicht. Want de adviseur had hem toegezegd alle verzekeringen te zullen regelen die nodig waren voor hem om 'veilig te ondernemen'. Daarom had de adviseur moeten zorgen voor een transportverzekering die deze schade zou hebben gedekt. Want hij heeft een langdurige vertrouwensrelatie met de adviseur, zodat deze behoorde te weten welke activiteiten hij onderneemt. De adviseur kwam periodiek bij hem langs om de verzekeringen te bespreken. Volgens de ondernemer behoort het tot de taak van de adviseur om daarbij (ook) te vragen welke activiteiten er worden verricht, hoe de onderneming aan haar producten komt, waar deze vandaan komen, hoe het gaat met aansprakelijkheid en transport, of de onderneming produceert en wat haar omzet is. De ondernemer stelt dat het niet aan hem is om te beoordelen welke informatie relevant kan zijn voor de benodigde risicodekking.

De adviseur verweert zich door te stellen dat er geen sprake was van een bijzondere vertrouwensrelatie, maar van een normale zakelijke relatie. Verder stelt de adviseur dat de

ondernemer bij aanvang van de opdracht had laten weten dat het budget (omdat het ging om een startende onderneming) beperkt was, zodat er alleen een offerte gevraagd moest worden voor de strikt noodzakelijke verzekeringen. Tijdens de looptijd van het pakket heeft de adviseur inderdaad periodieke gesprekken gevoerd met de ondernemer. In deze gesprekken werden de lopende verzekeringen doorgenomen en werd gekeken of deze nog pasten bij de behoefte. De verzekeringen zijn ook meerdere keren aangepast, bijvoorbeeld door het verzekerd bedrag te verhogen omdat de omzet toenam. De adviseur stelde tijdens deze gesprekken tot slot ook altijd de vraag of er nog relevante wijzigingen waren binnen de onderneming. De ondernemer heeft hem echter nooit verteld dat de onderneming inmiddels zaken deed met China. Hij was er ook niet mee bekend dat de omzet inmiddels gegroeid was tot 2.200.000 euro. De ondernemer heeft de adviseur alleen verteld dat hij zaken deed met leveranciers uit Limburg en later op kleine schaal ook Duitsland en België. Nooit is aan de orde gekomen dat de onderneming ook zaken deed buiten de EU.

De rechtbank neemt als vaststaand aan dat de opdracht inderdaad luidde om alleen een offerte op te vragen voor de strikt noodzakelijke verzekeringen en dit zo goedkoop mogelijk aan te bieden. Voor de rechtbank is niet komen vast te staan dat er tussen partijen sprake was van een bijzondere vertrouwensrelatie (zoals bijvoorbeeld het geval kan zijn wanneer de adviseur ook de huisbankier is).



Ook is niet komen vast te staan dat de ondernemer aan de adviseur heeft meegedeeld dat hij producten uit China haalt. Het is daarmee de vraag of de adviseur dat desondanks zelf had moeten weten en daarop had moeten acteren. De rechtbank stelt dat de beoordeling of gehandeld is zoals van een redelijk handelende en redelijk bekwaam adviseur verwacht mag worden, dient plaats te vinden met inachtneming van alle relevante omstandigheden. Niet in geschil is dat het advies bij de start van de onderneming in 2005 juist is geweest. Er was toen alleen sprake van transport binnen Europa, waarvoor geen transportverzekering vereist was. Verder staat vast dat de adviseur tijdens periodieke besprekingen, in ieder geval vanaf 2009, heeft gevraagd of er nog wijzigingen waren in de onderneming die hij moest weten in verband met de verzekeringen en dat het gesprek altijd werd afgesloten met de vraag of er nog behoefte bestond aan uitbreiding of aanvulling van de verzekeringen. Vast staat ook dat de ondernemer, ondanks die vragen, de adviseur niet heeft ingelicht over relevante ontwikkelingen binnen de onderneming, zoals bijvoorbeeld het halen van producten uit China, of de omzetstijging tot 2.200.000 euro. De rechtbank verwerpt de stelling van de ondernemer dat de adviseur dan kennelijk niet de juiste vragen gesteld heeft. Ook al had de adviseur bij een nog jonge onderneming gerichtere vragen kunnen stellen over omzetontwikkeling en waar de producten vandaan komen, ontslaat dat de ondernemer er nog niet van om de adviseur spontaan te informeren over relevante wijzigingen in de onderneming. Daarbij moet een ondernemer volgens de rechtbank in staat worden geacht te kunnen onderkennen of ontwikkelingen binnen de onderneming tot al dan niet te verzekeren risico's voor de onderneming leiden. De verantwoordelijkheid voor het onderkennen van te verzekeren risico's binnen de onderneming kan hij in ieder geval niet primair bij de adviseur leggen. Bovendien moet hij zich redelijkerwijs hebben gerealiseerd dat de adviseur bij het op de juiste wijze adviseren over het dekken van risico's, afhankelijk is van het verstrekken van informatie daarover door hem. De rechtbank wijst de vordering van de ondernemer daarom af.

Deze uitspraak onderstreept weer eens het belang van het duidelijk (en dus schriftelijk!) vastleggen van de omvang van de opdracht en de invulling van de doorlopende dienstverlening. Heldere afspraken over wat de klant van de adviseur mag verwachten, maar ook welke informatie de adviseur nodig heeft van de klant, kan een hoop problemen voorkomen.

Mr. R. (Robin) van Beem
De auteur is advocaat en partner bij Polis
Advocaten te Den Haag.