

TEKST RESI LANKESTER
BEELD BRAM BELLONI

Geld: elke jurist heeft ermee te maken. Voor de een is het een middel om betere dienstverlening te bieden, voor de ander een doel – hoe meer, hoe beter. Vier juristen over de rol van geld in hun werk.



Colour *of* money



Marice Thewessen (35), teammanager legal investment support bij ING Investment Management in Den Haag

'Het ongrijpbare van geld fascineert me'

Maandsalaris 'genoeg'

Auto van de zaak Volvo V 50

Auto privé nee, fiets

HET ONGRIJPBARE, het ontastbare van geld, dat heeft me altijd gefascineerd. Na mijn studie rechten begon ik in de financiële dienstverlening als trainee bij Aegon. Inmiddels werk ik al bijna tien jaar als jurist bij ING. Ik adviseer het bedrijf, front- en backoffice, over alle mogelijke juridische zaken en stuur een team van vijf juristen aan. Geld is hier de absolute corebusiness. *It makes the world go round*, nietwaar?

De hoeveelheid geld die wij wereldwijd in beheer hebben, is enorm: zo'n vierhonderd miljard euro. Toch draait het ook bij ons om meer dan alleen geld. Om geld te maken, zijn mensen nodig die goed werk leveren én klanten die in ons geloven, zodat ze ons hun geld toevertrouwen. Uiteindelijk zijn wij dus ook een *people's business*. Een klant lijkt misschien, in eerste instantie, niet meer dan een hoeveelheid geld, maar achter dat geld zitten menselijke belangen. Iedereen heeft een persoonlijke reden om te beleggen. De klanten van de pensioenfondsen vertrouwen op een zorgeloze oude dag. De particuliere investeerders dromen van een tweede huis of willen misschien geld sparen voor een sabbatical of een goed doel.

De afgelopen jaren ben ik steeds sterker gaan beseffen hoe relatief de waarde van geld is. Het zorgt voor een comfortabel leven maar garandeert geen succes, geluk of wereldvrede. Door mijn reizen realiseer ik me telkens weer dat geld vaak zo oneerlijk verdeeld is in de wereld. Zo'n vier jaar terug, tijdens een reis door Kenia, werd ik gegrepen door de immense schoonheid van de natuur. Mensen kunnen mooie dingen maken maar wat de natuur maakt, is ongeëvenaard. Mijn behoefte om iets relevants te doen voor de maatschappij heb ik omgezet in vrijwilligerswerk voor het Wereld Natuur Fonds. Zes keer per jaar geef ik op een maandagochtend les op een basisschool, over natuurbehoud. Vaker laat mijn drukke baan niet toe.

Toch ambieer ik geen functie bij een minder commercieel bedrijf. We kunnen ons allemaal wel inzetten voor ideële projecten, maar er moet ook geld verdiend worden. De bijdrage die ING levert aan de maatschappij, bijvoorbeeld door microkredietorganisaties te steunen, is voor mij voldoende. Tegelijkertijd zijn we hard aan het groeien. Dat bijt elkaar wel eens, zoals toen werd besloten dat we de Formule 1-races zouden gaan sponsoren. Goed voor onze naamsbekendheid, maar slecht voor het milieu. Gelukkig plant de FIA (Internationale Automobielen Federatie, red.) bomen terug om de schade te neutraliseren.

ING staat momenteel wereldwijd in de top-25 van grote vermogensbeheerders. Ons doel is een zogenaamde *top-tier asset manager* te worden: aanzienlijk beter en groter dan we nu zijn. Groeien kan onder andere dankzij de toename van pensioenfondsen: aan de vergrijzing is veel geld te verdienen. De ontwikkelingen in *asset management* zijn heftig en de concurrentie is fel. Maar wij willen overleven en het beheerde vermogen flink boven de vierhonderd miljard euro laten stijgen. Een niet te bevatten getal, alles boven de negen nullen is alleen maar heel erg veel."

ING wil de komende jaren wereldwijd groeien. Doel is het beheerde vermogen flink boven de vierhonderd miljard euro te laten stijgen.

Gijs Verkruisen (48), letselschadeadvocaat bij Verkruisen Advocaten in Amsterdam (ook vestigingen in Assen en Rotterdam)

'Het gevecht om vergoeding is slopend'

Maandsalaris 'mijn auto is vier jaar oud, dat zegt genoeg'
Auto van de zaak en privé Volvo S80

"ALS LETSELSCHADEADVOCAAT besteed ik mijn leven op een nuttige manier. In dit vak kun je écht wat doen voor mensen. Voor een groot bedrijf werken zou me niet gelukkig maken. Dan gaat het vaak maar om één van de vele belangen die er spelen. Maar als wij niks doen voor onze cliënten, slijten ze de rest van hun leven in diepe ellende. Zo zwart-wit is het vaak.

Geld speelt een cruciale rol in de zaken die we doen. Alleen geld telt, staat er gekscherend op onze website. Want een schadevergoeding is het enige wat het recht te bieden heeft. En dat terwijl het bij het slachtoffer natuurlijk om veel meer draait.

Recht halen is voor een gewone burger zonder tonnen op de bank zo goed als onmogelijk. De overheid beschermt de burger vrijwel niet. Een toevoeging van een paar duizend euro is wat eraf kan, maar daarmee red je een zaak tegen een verzekeringsmaatschappij of andere grote institutie niet. Vergelijk het met een oude dame die wordt aangereden door Cruyff. Om te bepalen wie gelijk heeft, gaan ze erom voetballen. Raden wie er verliest. En oneerlijk: nee hoor, voor beiden gelden toch dezelfde regels?

Om cliënten met weinig geld te kunnen verdedigen, werken procesfinanciers op no cure, no pay-basis. Zij huren ons in en als wij verliezen, betalen zij de proceskosten. Anders krijgen ze een deel van de opbrengst. Precies zoals verzekeringsmaatschappijen dat doen. Nog steeds zorgt deze werkwijze voor commotie. Gefrustreerde advocaten die op no cure, no pay-basis zouden willen werken, vinden dat deze werkwijze dan óók niet mag. Vaak komen ze van kantoren die zijn geweigerd door procesfinanciers omdat ze niet goed genoeg zijn. Jalousie de métier. Wij helpen mensen die door anderen worden weggestuurd, omdat ze geen geld hebben: alleen maar iets om trots op te zijn.

De media berichten vaak negatief over slachtoffers die een flinke schadevergoeding krijgen. Het is die Nederlandse mentaliteit, die onderstroomt van: wat arm is, moet arm blijven. Uitvloeisel van een eeuwenoude klassenmaatschappij waarin het volk zijn mond moest houden. Als een simpele boekhouder door een ongeluk nooit meer kan werken en hij krijgt in een keer zijn salaris van jaren uitbetaald, komt men massaal in opstand. De bewerkstellers, wij, krijgen de volle laag: schande, hoezo krijgt die man opeens een half miljoen? Terwijl in ons rechtssysteem niemand méér krijgt dan wat hem eerst is afgenomen. Schadevergoeding als straf voor de veroorzaker van het letsel, zoals in Amerika, is hier ongebruikelijk. Voor een hoge dwarslaesie is de vergoeding hooguit tweehonderdduizend euro.

Het gevecht om vergoeding is slopend voor een cliënt. Ergens staat die pot goud, maar hij moet er moet mijlenver voor zwemmen. Vaak genoeg kiest hij liever voor een lager bedrag en rust, dan voor de maximale som en die jarenlange strijd die hem uitput.

In de VS waakt het recht over de gezondheid van de burgers door de veroorzakers van schade tot hoge vergoedingen te veroordelen. Hier ontbreekt die bescherming. Als er wat mis gaat met een burger, is dat jammer, maar ach, er zijn er toch nog genoeg over? Wij komen op voor die weerloze burgers, gaan die oneerlijke strijd aan. Telkens als de kraan van het grote leed van een letselschadeslachtoffer opengaat, komen wij advocaten er met een heel klein dweiltje achter aan."

Een 3D-model van een MRI-scan die in de rechtbank als voorbeeld wordt gebruikt. Schadevergoeding als straf voor de veroorzaker van letsel, zoals in Amerika, is hier ongebruikelijk. Voor een hoge dwarslaesie is de vergoeding hooguit tweehonderdduizend euro.





Marcel Reurs (37), partner corporate business immigration bij Everaert Advocaten Amsterdam

'Geld is in zo'n situatie verre van almachtig'

Winstaandeel 'vertrouwelijk'

Auto van de zaak nee, bus of fiets

Auto privé Volkswagen Golf, stationwagon

DÍT WORDT HET!, dacht ik toen ik op mijn achttiende een pleidooi hoorde van de vorig jaar overleden strafrechtadvocaat Pieter Herman Bakker Schut. Zo wilde ik ook worden: een bevlogen, sociaal advocaat die misstanden aan de kaak stelt en voor niets en niemand bang is. En zo is het gegaan: twintig jaar nadien ben ik die bevlogen advocaat geworden, hoewel ik betwijfel of ik ooit de uitstraling en het charisma van Bakker Schut kan evenaren. Mijn keuze voor de advocatuur is geheel door hem geïnspireerd. Daarbinnen sprak het vreemdelingenrecht mij het meest aan. Vreemdelingen zijn de meest kwetsbare burgers. Waar het consumentenrecht een particulier beschermt tegen de macht van het bedrijfsleven en het strafrecht tegen de overheid, zo beschermt het vreemdelingenrecht de vreemdeling níét. De overheid heeft op dat vlak een absolute en vrijwel niet door de rechter te controleren macht.

Na mijn studie was Everaert Advocaten de enige logische keuze. De wortels van het kantoor liggen in de sociale advocatuur, met alleen maar zaken op toevoeging. Medio jaren 90 begon dat te veranderen. Onder leiding van pater familias Carl Everaert koos het kantoor voor een deels betalende praktijk en voor zakelijke cliënten. Met de komst van nieuwe, jonge medewerkers, zoals Jelle Kroes, voormalig medewerker van De Brauw, kregen we meer oog voor de commerciële kant van de praktijk. We ontdekten dat niet alleen klanten bedienen, maar ook klanten binnenhalen van belang is. De zakelijke klantenkring breidde zich uit, naar de zogenaamde *Fortune 500*-bedrijven. Zo kon het gebeuren dat ik in mijn wachtkamer mijn cliënt, een Europese CEO van een internationaal bedrijf, aantrof naast een particuliere cliënte van een collega. De heer in kwestie wilde zijn zoon uit India laten overkomen, de dame haar dochter uit Marokko. Twee totaal verschillende levens met één doel: hun kind hierheen brengen. Toen ik mijn cliënt uit de wachtkamer haalde, zag ik hoe hij een kennelijk emotioneel gesprek afsloot door de hand van de vrouw troostend vast te pakken. Desgevraagd vertelde hij dat hun kinderen om exact dezelfde reden waren afgewezen. Op mijn kamer kreeg ik zijn loonstrook onder ogen. Zijn maandsalaris was vele malen hoger dan haar jaarsalaris. Dat raakte me: geld is in zo'n situatie verre van almachtig. Het speelt geen enkele rol. Leed is leed, dat blijkt eens te meer in het vreemdelingenrecht.

Inmiddels legt de helft van onze advocaten zich toe op de zakelijke praktijk, de andere helft op de particuliere. Van mijn cliënten is 90 procent zakelijk, 10 procent particulier. Toch is Everaert zijn sociale gezicht niet kwijtgeraakt door de commerciële inzichten. Integendeel: juist door zakelijke cliënten bij te staan is er meer armslag om minder rendabele particuliere zaken aan te nemen. Of om te investeren in activiteiten die inhoudelijk bijdragen aan ons vak. Zoals mijn redactiewerk voor het tijdschrift *Journaal Vreemdelingenrecht*. In ons salaris of in de auto van de zaak gaan die investeringen in elk geval niet zitten. Sterker nog, mocht het ooit eens niet goed gaan met het kantoor, dan zou iedereen zo bereid zijn om een maand salaris in te leveren. Liefde voor het kantoor en het vak, dat is wat ons bindt."

Reurs bij een aantal portretten van voormalige cliënten, gemaakt door fotografe Adrienne Norman. De gangen in het kantoor aan het Rokin in Amsterdam hangen er vol mee.

Coozanne Verbeek (32) general counsel bij Accel Real Estate in Utrecht

'Uiteindelijk wil iedereen meer geld'

Maandsalaris 'geen commentaar'

Lease-auto van de zaak/privé Volkswagen Passat

“IK HEB MEEGEMAAKT dat partijen heel ver gaan in hun biedingen. Als men om wat voor reden dan ook een bepaald stuk vastgoed wil hebben, lijkt geld geen rol meer te spelen. Dan móét het worden toegevoegd aan de portefeuille. Uit prestige, uit emotie? Ik weet het niet; als jurist houd ik me in principe niet bezig met de beweegredenen en ook niet met de hoeveelheid geld die er uiteindelijk mee gemoeid is. Als het juridisch klopt en de partijen staan erachter, dan is het oké. De bedragen zijn vaak zo hoog, dat het bedrag abstract blijft. Ik typ het in, 500 miljoen, maar ik kan me er niks bij voorstellen. Dat hoeft ook niet; mijn rol is om het juridisch goed te regelen en de risico's van de transactie te benoemen, ongeacht de waarde ervan. Er is een wereld voor me opengegaan, naarmate ik de vastgoedwereld beter leerde kennen. Een wereld waarin huizen en zakken geld als warme broodjes over de toonbank gaan. Door mijn werk kan ik geld beter in perspectief plaatsen; als ik in het FD lees over de kredietcrisis begrijp ik wat er voor factoren eraan ten grondslag liggen. Tegelijkertijd kan ik nog steeds niet bevatten dat een bedrijf een miljard euro omzet heeft, hoeveel stapels geld zijn dat wel niet? Dat is voor mij het fijne van vastgoed: dat is tastbaar. Stenen kan ik begrijpen, geld niet. Geld blijft iets abstracts, vastgoed gaat vanzelf leven. Eerst is het nog een plaatje op de kadastrale kaart, vervolgens zie en voel ik een pand in het echt, daarna gaat het om de functie: krijgt een winkel-pand genoeg bezoekers? Wat kan er aan het pand veranderd worden om het aantrekkelijker te maken en zo de belegger een beter rendement te laten behalen?

Uiteindelijk wil iedereen meer geld. Eén zak geld tot meer maken, dat is waar het overal om draait. Alleen ligt het er bij de een wat dikker bovenop dan bij de ander en verschillen de doelen waar het voor gebruikt wordt. Bij een vastgoedinvestering wil de investeerder rendement behalen om aan bijvoorbeeld de verwachtingen van beleggers te kunnen voldoen, een ideëel bedrijf heeft geld nodig om kosten te dekken en om goede doelen te ondersteunen. Ik denk dan ook niet dat het veel uit zou maken of ik nu bij een ideële organisatie zou werken of bij een commercieel bedrijf als dit. In beide gevallen ben ik bezig met het behartigen van belangen en zorg ik er voor dat mijn werkgever vanuit juridisch perspectief zo min mogelijk risico's loopt. Natuurlijk zou het mooi zijn om naast de commerciële belangen ook een ideëel doel te dienen, zoals bijvoorbeeld een arts dat doet. Maar ik mis het niet. En als je even doorredeneert, er zijn ook vastgoedvermogensbeheerders waar pensioenfondsen bij beleggen, waardoor ze zich indirect ook inzetten voor de goede zaak. Namelijk door een optimaal rendement te behalen op de investeringen, waardoor in de pensioenen kan worden voorzien. Persoonlijk ben ik niet zo ideel ingesteld, afgezien van het feit dat ik klaar sta voor de mensen in mijn omgeving. Je kiest nu eenmaal datgene wat je het meest interesseert. In mijn geval zijn dat stenen. Ik heb dan ook net mijn eigen huis gekocht.” ■

De ambitie van Accel is om een toonaangevende vastgoed-beleggingsorganisatie in binnen- en buitenland te worden.

