

# Advocatenkantoor met dozijn vrouwen & nul mannen. Toeval? Jazeker!



V.l.n.r. Suzanne Bordewijk, Laurien Dufour en Margje Benningen. Drie van de zes partners van Wij advocaten

Een vrouwenadvocatenkantoor. Toeval? Dat is het zeker. Niet alleen toevallig dat de zes partners vrouw zijn, ook de zes medewerkers in loondienst zijn toevallig stuk voor stuk vrouw. Geen bewuste keuze dus, maar gewoon omdat zij de beste kandidaat waren tijdens de sollicitatieprocedure.

door Cindy van der Helm

De zes partners hebben een gezamenlijk verleden als collega's op de sectie aansprakelijkheidsrecht van een groot advocatenkantoor. Toen het kantoor zich meer en meer op het ondernemingsrecht ging richten, werd de sectie aansprakelijkheidsrecht kleiner en waaierden de zes collega's uit naar verschillende disciplines. Maar ze verloren elkaar niet uit het oog. Tijdens een gezamenlijk etentje in juni 2010 ontstond het idee om samen een advocatenkantoor op te richten. Gewoon, omdat ze allen weer terug wilden naar hun oude vakgebied en kansen zagen: verzekeraars hadden behoefte aan een advocatenkantoor met korte lijnen waarmee ze snel konden schakelen. Op 1 februari 2011 opende WIJ advocaten Amsterdam zijn deuren aan het IJ. Met ieder toch wel zo'n kleine 20 jaar ervaring zijn de dames van WIJ advocaten gespecialiseerd in aansprakelijkheids- en verzekeringsrecht. Daarbinnen heeft iedere advocaat haar eigen expertise, zoals letselschade, beroepsaansprakelijkheid, overheidsaansprakelijkheid, tuchtrecht, Brand/CAR, AvB zaakschade en verzekeringsrecht. Eigenlijk is iedere specialisatie wel vertegenwoordigd, behalve transport. Het kantoor werkt voor verzekeringsmaatschappijen, expertisebureaus, tussenpersonen en grote bedrijven met een hoog eigen risico of die captives hebben.

### Vrouwenkantoor

Suzanne Bordewijk, een van de zes partners, over de start: "Zes jaar geleden begonnen we met niets. We hadden geen rijke of invloedrijke vriendjes, geen zaken, wel een dikke hypotheek én ons netwerk. Het bleek een kwestie van gunnen. Binnen twee jaar na de start namen we ons eerste personeelslid aan en na vier jaar verhuisden we naar een groter kantoor, ook aan het IJ. Ons team telt inmiddels negen vrouwelijke advocaten en drie dames in de ondersteuning. Soms krijg ik de indruk dat men denkt: alleen vrouwen? Gaat dat wel goed? We zijn nu al zes jaar bij elkaar. Er is nog geen partner vertrokken. Bij de meeste kantoren is dat wel anders. We bespreken veel met elkaar en nemen zelfs alle belangrijke beslissingen samen. Ook wel bijzonder. Als ik vertel dat ook mannen kunnen solliciteren, is het meest wonderlijke wat ik eens te horen kreeg: Wel sneu voor de eerste man die jullie gaan aannemen. Misschien moet je er wel twee tegelijkertijd aannemen."

Zo bijzonder als anderen het vrouwenkantoor vinden, zo gewoon vinden de dames het. Partner Margje Benningen



vindt dat er geen wezenlijk verschil is. "Ik merk daarentegen dat cliënten wél graag met vrouwelijke advocaten werken. En waarom, zou je denken. Wellicht omdat we preciezer en nauwkeuriger werken? Een vrouw is immers veelal meer van de details dan een man. Daarnaast merken ze wellicht dat we met veel passie ons vak bedrijven? Wij vinden ons werk echt leuk. Dat merk je tijdens de lunch. Iedere lunch weer raken we met elkaar in discussie over elkaars zaken. Ook dat zal bijdragen aan de dienstverlening. Je houdt elkaar immers scherp."

### Kosten en snelheid

De meeste advocatenkantoren werken met twee of drie man op een dossier: partner, medewerker en stagiair. Binnen WIJ advocaten is dat anders geregeld. Je hebt weinig hiërarchie en iedere advocaat werkt zelfstandig op een zaak. "Je krijg dus één ervaren advocaat," aldus partner Laurien Dufour. "Wel lezen we alle advies- en processtukken van elkaar door. Die kosten brengen we niet in rekening. We willen kwaliteit leveren en dat kan op deze manier. Het meelesen heeft daarnaast nog een ander duidelijk voordeel. Als er tijdens iemands vakantie een vraag komt over een zaak kan degene die meegelesen heeft inspringen."



Per zaak worden de gemaakte uren en bijbehorende kosten bovendien nauwlettend in de gaten gehouden. De kosten moeten wel in verhouding staan tot de claim, vinden de partners. Zo maken ze bovendien meetbaar wat ze beloven: de kwaliteit van een groot kantoor en de snelheid en tarieven van een klein kantoor. Door iedere zaak te monitoren kan je ook nog eens goed zien hoe lang een zaak al loopt. Een zaak mag niet te lang lopen, zeker niet in de verzekeringswereld. “Wij zijn ons ervan bewust dat een verzekeraar voor elke zaak een reservering moet aanhouden,” legt Margje uit. “Alleen al daarom hebben zij baat bij een snelle afwikkeling. We wegen altijd af of het belang van een zaak opweegt tegen de kosten. Of het zin heeft om door te gaan. Ons doel is het dossier zo snel mogelijk het archief in te krijgen. Soms kan het niet snel, dan is het belang te groot om te schikken. Gelukkig hoeft geen van ons per se die overwinning op haar naam. Daarin onderscheiden we ons misschien ook wel van mannen. Het gaat ons om de oplossing, in combinatie met het belang van onze klant. Als die gebaat is bij snelheid, omdat hem dat geld scheelt, dan stellen we een schikking voor. Daar zijn wij niet te trots voor.”

#### Tendens

“We zien een forse toename van het aantal claims tegen assurantiëtussenpersonen,” besluit Laurien. “Zo zouden

ze hun klanten niet gewaarschuwd hebben tegen onderverzekering, ze zouden hen niet gewezen hebben op verzekeringen die mee afgesloten hadden kunnen worden. Ze zouden niet op clausules gewezen hebben en ga zo maar door. De beroepsaansprakelijkheidsverzekeraar van de tussenpersoon brengt de zaak bij ons aan. Er is dan vaak al veel gecorrespondeerd tussen de tussenpersoon en de klant en de verzekeraar en de klant. Dan staan de hakken al diep in het zand. Als buitenstaander kunnen we de zaak soms wel buiten de rechter tot een oplossing brengen door uit te leggen aan de hand van de stukken in het dossier wat er wanneer waarom is gebeurd ten tijde van de advisering door de tussenpersoon. Soms echter heeft de klant al zulke hoge verwachtingen van zijn claim tegen zijn voormalige tussenpersoon dat een schikking niet mogelijk is. Wat wij voor zo’n tussenpersoon en verzekeraar dan nog kunnen doen (naast het voeren van de procedure) is uitleggen wat hij een volgende keer zou kunnen doen om te voorkomen dat hij weer een dergelijke claim krijgt. Want hoe minder claims hij krijgt, des te minder vaak hij aanklopt bij zijn verzekeraar. En wij maken onze cliënt het meest blij als hij ons geen nieuwe claims hoeft te sturen. Over werk maken wij ons geen zorgen. Tevreden klanten komen altijd terug, als ze geen claims meer hebben, dan met ander verzekeringswerk.” <