

WIJ advocaten

wil gezien worden als een serieus alternatief voor de grotere kantoren

Als zes vrouwen een bedrijf beginnen, dan is dat nieuws, zeker in het mannenbolwerk dat de verzekerings- en schaderegelingswereld anno 2011 in feite nog altijd is. Over publiciteit hebben de dames van WIJ advocaten in Amsterdam dan ook niet te klagen. Evenmin over de talrijke positieve reacties vanuit de markt op hun stap naar het zelfstandig ondernemerschap, waarin ‘leuk’, ‘bijzonder’ en ‘gedurfd’ de voornaamste steekwoorden vormen. “Hoewel wij daarover zeker zeer content zijn, willen wij vooral serieus worden genomen en op ons vakgebied – aansprakelijkheids- en verzekeringsrecht – worden gezien als een kwalitatief goed en meer betaalbaar alternatief voor de grotere advocatenkantoren”, benadrukken Suzanne Colsen, Harriët Delhaas en Daphne Gouweloos, de afvaardiging van de nieuwkomer in advocatenland met wie ‘Schade’ sprak.

Dat – enkele van – de dames ooit voor zichzelf zouden beginnen, kan niet echt als een verrassing worden gezien. Daarvoor leefden er bij meerderen al langer plannen in die richting. Dat de zes samen de stoute ondernemerschoenen zouden aantrekken, was echter minder te voorzien, ook al kenden zij elkaar van de sectie Commercial, Insurance & Litigation van Houthoff Buruma, alwaar zij enkele jaren met elkaar hebben samengewerkt voordat zij ieder voor zich hun carrière elders voortzetten.

Gat in de markt

Hoe zijn jullie eindelijk bij elkaar gekomen? Gouweloos steekt van wal: “Suzanne en ik hadden al in een eerder stadium met

elkaar gesproken over het beginnen van een eigen kantoor. Wij signaleerden, mede op basis van mijn eigen ervaringen als klant, dat er bij onze doelgroep – verzekeraars, makelaars en bedrijven – op het gebied van aansprakelijkheids- en verzekeringsrecht behoefte is aan kwalitatief hoogwaardig juridisch advies, maar dat velen aanhikken tegen het soms hoge uurtarief dat andere (vooral grotere) kantoren hanteren, mede doordat er vaak meerdere advocaten op een dossier zitten. Wij zagen derhalve ‘een gat in de markt’, maar ook onze beperkingen. Met z’n tweeën ben je te kwetsbaar, kun je opdrachtgevers op ons vakgebied niet breed genoeg van dienst zijn en zodoende evenmin voldoende continuïteit bieden.”

Colsen vervolgt: “Vorig jaar zomer hadden we een etentje met een aantal oud-Houthoff collega’s en daar vertelden we onze plannen. Daarop werd zeer enthousiast gereageerd. Benningen, Delhaas en Dufour wilden al vrij snel participeren; Bordewijk, die net een opleiding tot rechter in opleiding was gestart, aarzelde wat langer, maar wilde uiteindelijk deze kans ook niet voorbij laten gaan. We hebben een ondernemingsplan opgesteld en de financiering geregeld. In november was dat rond. Dat het uiteindelijk een advocatenkantoor is geworden met louter vrouwen is puur toeval. Voor hetzelfde geld waren er mannelijke collega’s als partner toegetreden en ook voor de toekomst sluiten we dat niet uit. Dat neemt niet weg dat we de bijzonderheid van een vrouwenkantoor



Het team van WIJ advocaten: v.l.n.r. Suzanne Colsen, Harriët Delhaas, Margje Benningen, Daphne Gouweloos, Laurien Dufour en Suzanne Borderwijk. "We willen uitgroeien tot een toonaangevend kantoor op het gebied van aansprakelijkheids- en verzekeringsrecht."

wel als positief ervaren, met name publicitair. Een ander verschil met onze mannelijke collega's is wellicht dat wij in het algemeen wat meer oog hebben voor menselijke aspecten, met name bij letseldossiers, en voor verhoudingen tussen partijen. Daar staat tegenover dat wij ons wellicht wat meer waar zullen moeten maken. We hebben ook de reactie gekregen van: 'zes vrouwen, als dat maar goed gaat.' Wat

dat betreft is het een voordeel dat wij elkaar al vele jaren kennen en ook al vier, vijf jaar in verschillende samenstellingen met elkaar hebben samengewerkt."

Ambitieuw en gepassioneerd

Delhaas: "We hebben inmiddels allemaal een jaar of tien werkervaring en voor ieder van ons was de tijd rijp voor iets nieuws. Wat is er

dan mooier dan een eigen kantoor beginnen, om iets op je eigen manier te kunnen doen en op te bouwen en klanten van dienst te kunnen zijn op de manier zoals dat ons met z'n allen voor ogen staat. Aan de andere kant is het een grote stap. Je ruilt met z'n allen een vaste baan in voor een meer onzekere toekomst en krijgt ook met nieuwe dimensies van het werk te maken, zoals acquireren en kantoororganisatie.

◀Advocatenkantoren worden door de kwaliteits- en prijsbewustere opdrachtgevers steeds kritischer geëvalueerd▶

Het is dan ook een enorme uitdaging om daarmee om te gaan en er met elkaar een succes van te maken. Zoals gezegd, hebben we met z'n allen een passie voor dit vak, zijn we ambitieus en hebben we ieder voor zich de wil om te slagen. We willen van WIJ advocaten een toonaangevend kantoor maken op het gebied van aansprakelijkheids- en verzekeringsrecht.”

Hoe zijn jullie eigenlijk op de kantoornaam gekomen? Gouweloos: “Dat is een lang verhaal. Het spreekt voor zich dat zes namen op de gevel iets teveel van het goede was. Samen met Margje zat ik in de ontvangstruimte van een marketingbureau toen de naam WIJ bij ons opkwam. We hebben dat vervolgens meteen kunnen voorleggen aan dat bureau, dat ook heel enthousiast was. We wilden een link met het IJ, waaraan onze kantoor is gevestigd. ‘WIJ advocaten’ is een treffende naam. Het is kort maar krachtig en geeft bovendien het persoonlijke karakter van onze aanpak en manier van werken aan.”

Breed gespecialiseerde nichespeler

Wat is verder jullie kracht? Colsen: “Wij zijn breed gespecialiseerd op een afgebakend terrein, een nichekantoor in aansprakelijkheids- en verzekeringsrecht. Binnen ons vakgebied

hebben we ieder onze eigen expertise, waardoor wij in staat zijn onze opdrachtgevers op het brede terrein van het aansprakelijkheids-, verzekerings en gezondheidsrecht bij te staan: bij geschillen met betrekking tot AVB, zaakschade, letsel, vermogensschade, CAR, *Property* en werkgevers-, beroeps-, bestuurders- en productaansprakelijkheid (inclusief *product recall*), alsmede ook op het gebied van contractuele aansprakelijkheid.”

“Met op al die terreinen een specialistische kennis die te vergelijken is met die bij de grote kantoren”, valt Delhaas bij. “Maar met een veel persoonlijker aanpak, waarbij wij rechtstreeks contact met een ervaren advocaat kunnen garanderen, dus zonder stagiaires en dubbele uren. En *last but not least* tegen een beduidend lager tarief van 230 euro per uur. Dat is vergelijkbaar met het tarief voor 3e en 4ejaars advocaten bij grote kantoren in de Randstad.” *What you see is what you get?* “Dat klopt”, vervolgt zij. Wij denken te weten wat de klant wil. Een pragmatische, oplossingsgerichte aanpak van een geschil. Niet procederen of een 20 pagina's tellend advies als dat niet echt nodig is. Wij streven dan ook naar transparantie en duidelijkheid in alle aspecten van onze dienstverlening. Onder meer door niet geheimzinnig te doen over de kansen die

een cliënt heeft, maar duidelijk aan te geven dat men zoveel procent kans heeft om een zaak te winnen.”

Kansen

De ‘zes van WIJ’ zijn er dan ook van overtuigd dat er een markt voor hun kantoor is. “Er is ons inziens een steeds grotere behoefte aan topkwaliteit en aan specialisatie op specifieke werkgebieden tegen een acceptabel tarief. We dat advocatenkantoren door de kwaliteits- en prijsbewustere opdrachtgevers steeds kritischer worden geëvalueerd en dat met name de minder complexe zaken vanwege de prijs/kwaliteitsverhouding meer en meer worden uitbesteed aan gespecialiseerde kantoren en gebeurt er genoeg op het gebied van aansprakelijkheids- en verzekeringsrecht. Er is derhalve ook voor ons nog voldoende te pionieren. Door kritisch naar onszelf te kijken en onze dienstverlening continu kritisch te monitoren, proberen we de markt daarbij steeds een stapje voor te zijn.”

“Een ander voordeel is dat we de verzekeringsbranche goed kennen en daardoor goed op de aldaar levende wensen en behoeften kunnen inspelen. Er is in verzekeraars- en makelaarshuizen steeds meer aandacht voor de schaderegeling, met name ten aanzien van snelheid en kwaliteit. De werkgroep van Narim en VNAB zijn daar voorbeelden van, evenals Aon's jaarlijkse beoordeling van de schadeafwikkeling door verzekeraars. Bovendien ligt er doorgaans veel werk op het bordje van de schadebehandelaren en daarin kunnen wij hen ontlasten”, vult Gouweloos aan, zelf afkomstig van een verzekeraar. “Er werken op de schadeafdelingen mensen die net als wij gepassioneerd met hun vak bezig zijn en geschillen snel en goed opgelost willen zien. Het spreekt mij daarbij persoonlijk aan dat je bovendien vaak als een team werkt met vaak dezelfde personen bij makelaars, verzekeraars, bedrijven, experts en advocaten. Door die vaak meerjarige relatie weet je wat je aan elkaar hebt en dat komt het resultaat doorgaans ten goede.”

Bovendien bieden de bestaande netwerken haar en haar collega's kansen om ‘binnen’ te komen bij een verzekeraar en andere opdrachtgevers.

ZIJ ZIJN WIJ

De zes initiatiefnemers van WIJ advocaten beschikken ieder voor zich over een ruime, circa 10-jarige ervaring op het brede terrein van aansprakelijkheid- en verzekeringsrecht en gezondheidsrecht. De zes zijn: Margje Benningen (laatstelijk werkzaam bij Gaastra Advocaten, Schiphol), Suzanne Borderwijk (rechter-plaatsvervanger bij de rechtbank Haarlem), Suzanne Colsen (advocaat bij Nysingh, Zwolle), Harriët Delhaas (Höcker Advocaten, Amsterdam), Laurien Dufour (docent Vrije Universiteit, Amsterdam) en Daphne Gouweloos (*senior claims specialist* XL Insurance). WIJ advocaten is gevestigd aan de Veemkade 364 in Amsterdam. Het postadres luidt: postbus 1563, 1000 BN Amsterdam, tel. (020) 896 98 00, fax: (020) 896 9801; email info@wijadvocaten.nl; internet: www.wijadvocaten.nl.

◀Als vrouwen hebben wij wat meer oog hebben voor menselijke aspecten en voor verhoudingen tussen partijen▶

“Verzekeraars hebben al lang geen vaste huisadvocaat meer maar besteden hun zaken afhankelijk van aard, omvang en complexiteit steeds vaker uit aan verschillende kantoren. Bovendien worden zij kritisch op de kosten en daar ligt ook een kans voor ons. Dat neemt niet weg dat zodra je eenmaal ‘binnen’ bent, je je vervolgens waar zult moeten maken. Ook in ons vak ben je nu eenmaal net zo goed als je laatste opdracht.”

Trends

Zoals reeds eerder aangegeven gebeurt er het nodige in het aansprakelijkheids- en verzekeringrecht. Welke trends nemen zij waar op hun vakgebied? Colsen noemt de komst van de deelgeschil-procedure bij letselszaken en het feit dat de reeds aangehaalde toenemende claimcultuur er ook toe leidt dat ontevreden klanten bij verlies van een zaak hun advocaat aansprakelijk stellen. Delhaas wijst op de afkalvende sociale zekerheid waardoor gedupeerden nieuwe wegen zoeken om de geleden schade te verhalen. Het zogeheten Hangmat-arrest, waarbij een invalide geraakte vrouw - met succes overigens - haar eigen partner hiervoor aansprakelijk stelt, is daar een treffend voorbeeld van. Gouweloos stipt de lopende discussie aan over de grens tussen normale voorzorgsmaatregelen en bereddingskosten (Staedionarrest).

“Hierbij lijkt de vergoedingsplicht van verzekeraars te worden opgerekt. Ik ben benieuwd waar de grens komt ter liggen”, aldus Gouweloos, die samen met haar collega’s voorts constateert dat verzekeraars en andere opdrachtgevers enerzijds kritischer worden op de kosten maar dat aan de andere kant uit oogpunt van klanttevredenheid meer belang wordt gehecht aan een goede schaderegeling “Zoals mijn voormalig manager bij XL Insurance, Inge Winter, het ooit treffend

verwoordde: ‘Je haalt als verzekeraar een klant misschien niet binnen op basis van je schadebehandeling, maar ze lopen er wel voor bij je weg.’” Desgevraagd geeft zij aan in het algemeen prettig gewerkt te hebben met experts. “Ik weet uit ervaring welke toegevoegde waarde ze kunnen bieden, met name wat het uit handen nemen van werk van de schadebehandelaar betreft en daarmee het ontlasten van de werkdruk. Al moeten sommige experts er wel voor waken uitspraken te doen over de aansprakelijkheid”, aldus Gouweloos.

Schaderegeling

Wat vinden jullie van de manier waarop in verzekeringsland schades worden geregeld? ‘Verschillend’, antwoordt Gouweloos. “Het was jarenlang een ondergeschoven kindje, maar daar is verandering in gekomen. Verzekeraars beseffen steeds meer dat schadebehandeling een belangrijk onderdeel van het verzekeringsproduct is. Sommigen gaan hier pro-actief mee om; anderen zijn wat

terughoudender. Colsen ziet die verschillen in benadering aan verzekeraarszijde ook terug op letselgebied. “De een wil een zaak snel oplossen; de ander neemt hierbij een meer afwachtende houding aan. De snelheid van afwikkeling is momenteel een *hot topic*, hetgeen een goede zaak is. Al moeten we met z’n allen wel realiseren dat er altijd zaken zullen zijn die zo complex zijn dat de afwikkeling wat langer zal duren. Daar ontkom je niet aan. Evenmin aan dossiers die door een onrealistische opstelling van een der partijen of door een andere oorzaak geen beweging in zit”.

Welke rol kun je als advocaat daarin vervullen? Gouweloos: “Je bent in de eerste plaats natuurlijk gehouden aan wat je klant wil. Dat neemt niet weg dat wanneer je ziet dat een dossier de verkeerde kant lijkt op te gaan terwijl aansprakelijkheid niet ter discussie staat, je je cliënt kunt adviseren alvast een voorschot te betalen om te voorkomen dat standpunten verder verharderen”. Colsen vervolgt: “Een zakelijke opstelling is niet altijd de beste; ook als advocaat moet je oog hebben voor de menselijke kant van de zaak.” Bij vastgelopen zaken is het volgens haar aan te bevelen hierover niet alleen met de opdrachtgever geregeld bij te praten, maar ook eens collega’s er met een ‘frisse blik’ naar te laten kijken. Dat kan heel verhelderend werken.” <

◀Schaderegeling was jarenlang een ondergeschoven kindje, maar daar is verandering in gekomen▶

OFFICIËLE OPENING OP 17 MEI A.S.

Op dinsdag 17 mei a.s. opent WIJ advocaten officieel haar deuren. De officiële openingsplechtigheid zal - hoe kan het ook anders - worden verricht door een vrouw: prof. mr. N. (Mop) van Tiggele - van der Velde die hierbij tevens een korte inleiding zal verzorgen. WIJ advocaten is voorts voornemens om minimaal twee keer per jaar een vakinhoudelijk gerichte bijeenkomst te organiseren voor relaties uit de verzekeringsbranche.