

“MET FINANCIËLE PRIKKELS HEB JE GEEN TOEZICHT NODIG”



Advocaat Gerhard Gispen is een man met uitgesproken meningen. Nu hij afscheid neemt als country head van Simmons & Simmons en teruggaat naar de praktijkgroep financial markets is het een mooi moment om de advocatuur eens door te nemen. Een gesprek over de instroom van jong talent (“komt onder druk te staan door shoppende kantoren”), het recht als exportproduct (“gouden handel”) en het toezicht op de advocatuur (“als je financiële prikkels toepast heb je geen afzonderlijk toezicht nodig”).

DOOR MIEK SMILDE FOTO'S CHANTAL ARIËNS

Half maart publiceerden vijf managing partners van grote advocatenkantoren een opiniestuk in *NRC Handelsblad*. Daarin pleitten zij voor een andere opleiding van juristen. Een master rechten zou voortaan voldoende moeten zijn om toegelaten te worden tot de advocatenopleiding. In de bachelorfase zou meer ruimte gemaakt moeten worden voor het opdoen van algemene academische kennis op het gebied van psychologie, sociologie en economie. De hoofdredacteur van dit blad, Michiel van Kleef, verweet in zijn weblog de bestuursvoorzitters van de Zuidaskantoren ‘luxeproblemen’. Van Kleef schreef: “Neem gerust allemaal niet-juristen aan om je ingewikkelde zaakjes op te laten lossen, geef ze alle juridische kennis van de wereld, alleen: je mag ze geen advocaat noemen. (...) Het grootste deel van hun advocaten ziet überhaupt nooit een rechtszaal van binnen, dus wat dat betreft verandert er niet veel en het verschoningsrecht is volgens mij ook helemaal niet gemaakt voor de civielrechtelijke praktijk.” “Onzin,” reageert Gerhard Gispen die in

mei afscheid neemt als *country head* van het internationale advocatenkantoor Simmons & Simmons. Dat iemand zich al of niet advocaat mag noemen, heeft niets te maken met zijn rechtsgebied. “De advocaat is zowel de deskundige adviseur van de cliënt als een *interface* tussen de cliënt en de andere betrokkenen, zoals de rechtbank of een wederpartij bij een transactie. Hij onderhoudt het directe contact met cliënten en dat overleg moet gegarandeerd betrouwbaar zijn in het belang van de cliënt. Daarin is de advocaat uniek en dat legitimeert zijn bijzondere positie. “Iets anders is dat bepaald juridisch werk ook buiten de advocatuur kan worden gedaan. Dat gebeurt ook. Denk aan het gebruik van standaardovereenkomsten en algemene voorwaarden. Of neem de implementatie van compliance regels. De advocaat heeft een rol bij de beoordeling of een cliënt zich te houden heeft aan bepaalde regels en die regels naleeft of heeft nageleefd. Die advisering moet in absolute betrouwbaarheid kunnen plaatsvinden. Maar een advocaat hoeft niet per se de werkprocessen aan te passen om een onderneming in staat te stellen om te voldoen aan bepaalde regels. Dat vergt expertise in procesbegeleiding en dat kunnen anderen vaak beter dan advocaten. “Dat laat onverlet dat ik me met het oog op de advocatuur soms zorgen maak over de opleiding van jonge juristen. Ik ben het met mijn collega’s eens dat goede advocaten niet alleen goede juristen zijn, maar ook belangstelling hebben voor de verhoudingen in de samenleving en met name begrip hebben van de omgeving waarbinnen hun cliënten werkzaam zijn. Maar met het volgen van een bachelor op een ander terrein wordt maar in beperkte mate algemene kennis en ervaring opgedaan die later van belang is voor de advocatuur. Ik denk dat een postdoctorale opleiding of stage meer waarde toevoegt. Er moet een strengere voorselectie op de universiteit komen en de masteropleiding moet beter aansluiten bij de beroepspraktijk. “Daarnaast zijn de kosten van de beroepsopleiding voor veel advocatenkantoren relatief hoog geworden. De beroepsopleiding voor een stagiaire kost ongeveer 12.000 euro per jaar; voor veel kantoren vormen die kosten een belemmering, zeker in economisch grillige tijden. Je ziet op dit moment dat kleinere kantoren medewerkers rekruteren uit het reservoir van de grotere kantoren. Maar ook de grote kantoren shoppen onderling en kopen jonge advocaten weg. De instroom van nieuw talent komt op die manier onder druk te staan. Als dat zo doorgaat, komen de aardappels over een paar jaar droog.”

MENTALITEIT

Gerhard Gispén is een kleinzoon van de beroemde industrieel ontwerper Willem Hendrik Gispén (1890 - 1981) die

in de jaren dertig van de vorige eeuw furore maakte met zijn stalen buismeubilair. Zijn vader was huisarts, later bedrijfsarts, zijn moeder zorgde na haar studie geneeskunde voor vier kinderen. Gerhard, de enige advocaat van de familie, is de jongste.

“IK DENK DAT EEN
POSTDOCTORALE
OPLEIDING OF STAGE
MEER WAARDE
TOEVOEGT DAN EEN
NIET-JURIDISCHE
BACHELOR”

“Ik heb wel eens gehoord dat mijn grootvader destijds principiële discussies met andere ontwerpers uit zijn tijd had zoals Gerrit Rietveld”, vertelt hij aan de lunchtafel van zijn industrieel gestroomlijnde kantoor met veel glas en veel staal. “Hij vond dat je in de stoelen van Rietveld niet kon zitten en dat ze daarom geen goed ontwerp waren. Dat is een mentaliteit die mij aanspreekt. Je kunt prachtige gebruiksvoorwerpen maken, maar als niemand er wat aan heeft, kun je het beter laten. Mijn vader heeft mij het belang van

diligence bijgebracht – het gevoel dat je verantwoordelijkheid hebt en dat je je overeenkomstig moet gedragen. Als je een goede advocaat wilt zijn, moet je je voortdurend bewust zijn van de verantwoordelijkheden die de samenleving en de cliënt jou hebben toevertrouwd. In gesprekken over *work-life balance* is dat ook iets om in de gaten te houden.”

Het is alles wat hij kwijt wil over zijn familiegeschiedenis. Gispén hangt niet aan het verleden. Daarom leest hij sinds zijn schooltijd ook weinig Nederlandse literatuur. “Ik lees vrijwel uitsluitend Amerikaanse en Engelse boeken en op reis vaak ‘vliegtuigvoer’ – de bestsellers van de kiosk op Schiphol. In de Nederlandse literatuur las ik veel gezever over de eigen jeugd als verklaring voor de kenne-

WIE IS GERHARD GISPEN?

Gerhard Gispén (1961) studeerde tussen 1979 en 1985 rechten in Leiden, liep als student stage bij Nauta van Haersolte in Rotterdam, en begon zijn loopbaan als advocaat in het maritieme recht bij Van Doorne & Sjollemma, een van de rechtsvoorgangers van Simmons & Simmons. Hij is gespecialiseerd in (internationaal) insolventierecht en *insolvency litigation* en was als advocaat onder meer betrokken bij de faillissementen van KPNQwest de Russische oliegi-gigant Yukos en de IJslandse bank Landsbanki. Hij is onder meer lid van INSOL International en INSOL Europe, de Nederlandse vereniging voor insolventieadvocaten Insolad en de Nederlandse vereniging voor corporate litigation. Namens Insolad zit hij in de board van INSOL International.

Na drie jaar lid te zijn geweest van de executive committee werd Gispén in 2011 *country head* voor Simmons & Simmons in Nederland. Hij wordt per 1 mei 2014 opgevolgd door Pieter van Uchelen.

lijke zwaarmoedigheid van de schrijver. Dat spreekt mij niet aan. Wie ik ben en wat ik denk, wordt toch vooral bepaald door wat ik zelf heb gedaan en onderneem. Mijn opvoeding was het startpunt, maar ik heb toch echt het meeste geleerd nadat ik het huis had verlaten.”

Dat hij rechten ging studeren, was geen bewuste keuze.

Zoals zovelen wist Gispen niet wat hij moest doen. De liefde voor het vak moest groeien.

Pas in het laatste jaar van zijn studie sprong de vonk over en kreeg de jurist in spe de smaak te pakken. De keuze voor de advocatuur was het gevolg van zijn studentstage bij Nauta van Haersolte in Rotterdam.

Voor de pragmatische Gispen lag de commerciële praktijk voor de hand. “Het leukste van de advocatuur is dat je geen baas hebt. Je werk wordt gedictieerd door het belang van de cliënt en dat is heel wat anders dan uitvoeren wat de baas zegt. Als advocaat heb je een enorme vrijheid en daarvan heb ik altijd genoten. Ik prees mij steevast erg gelukkig als ik hoorde dat vriendjes die bij grote multinationals werkten de kruidenier op de dijk moesten vertellen dat de luiers niet onder, maar linksboven in het schap moesten liggen.”

Is de cliënt niet steeds meer de baas geworden in de advocatuur? Hij eist nogal wat en als hij zijn zin niet krijgt, dreigt hij naar een ander te gaan. “De advocaat dient het belang van de cliënt, maar hij bepaalt hoe hij de zaak doet. Hij luistert naar de cliënt en kent zijn belangen, vertaalt die in goed juridisch werk, maar hij draagt echt geen rode stropdas alleen omdat zijn cliënt dat eist. De advocaat is en blijft een onafhankelijke en partijdige dienstverlener en dat heeft niets met concurrentie te maken. Ik heb nooit gemerkt dat er geen concurrentie was in de advocatuur. Eerzucht is er altijd geweest. De jacht op mooie cliënten met mooie zaken heeft altijd

een rol gespeeld. De cliënt is veeleisender geworden, dat is een feit. Het heeft te maken met professionalisering. Ondernemers weten veel beter dan vroeger wat advocaten doen en wat ze nodig hebben. Tegelijk accepteren ze geen inefficiëncies van hun dienstverleners, en dus ook niet van hun advocaten. Het is heel eenvoudig: als iemand anders het werk net zo goed doet tegen minder kosten, is de keuze snel gemaakt.”

“IK WEET NIET OF DE DEKEN PER SE VOORZITTER MOET ZIJN VAN HET COLLEGE VAN TOEZICHT. WAT MIJ BETREFT ZET JE DAAR OOK IEMAND VAN BUITEN NEER”

IRRELEVANT GEZEUR

Vorig jaar was er veel verzet tegen het nieuwe toezichtsmodel op de advocatuur van staatssecretaris Teeven. Inmiddels heeft Teeven het model aangepast (zie kader op pagina 32). Wat vindt u van zijn voorstel?

“Een stuk beter en vanuit het perspectief van de rol van de advocaat aanvaardbaar. Toch vraag ik me af of er niet nog een stap extra moet worden gezet. Ik weet namelijk niet of de deken per se voorzitter moet zijn van het college van toezicht. Wat mij betreft zet je

daar ook iemand van buiten neer. Pas dan is het toezicht echt onafhankelijk. Het huidige toezicht wordt voor een belangrijk deel bepaald door een laagdrempelig klacht-recht. Maar lang niet alle klachten zijn van belang voor de handhaving van de integriteit en de verbetering van de kwaliteit binnen de advocatuur. Het tuchtrecht is daardoor inefficiënt. Ik zie meer in een zogenaamd aanklager-model zoals de KNVB dat heeft. Een aanklager met discretionaire sanctiebevoegdheid maakt een selectie van de klachten waardoor het tuchtrechtelijk irrelevante gezeur eruit wordt gefilterd; een ander deel van de klachten kan financieel worden afgedaan zonder tussenkomst van de tuchtrechter. Uiteindelijk komen dan alleen zaken die echt over integriteit en verbetering van kwaliteit gaan voor de tuchtcolleges.”

(advertentie)

Joost Diks

Advocaat medewerker gezocht

Wij zijn op zoek naar een advocaat-medewerker met ervaring op de rechtsgebieden familie- en erfrecht. Ben jij de enthousiaste specialist die ons kantoor in Eindhoven komt versterken? Reageer dan nu!

Sollicitaties kunnen voorzien van een curriculum vitae, vóór 19 mei, per e-mail gericht worden aan mr. J.Th.M. (Joost) Diks diks@familie-erfrecht.nl. Vragen over deze vacature? Neem telefonisch contact op met Joost Diks: 088-02 09 444. Meer informatie over Advocaten Familie- & Erfrecht op www.familie-erfrecht.nl.

ADVOCATEN
FAMILIE- & ERFRECHT
mr. Frank Buijck *en* mr. Christ Diks

Is toezicht tegenwoordig de enige manier om gewenst gedrag af te dwingen? In de financiële wereld gaat het nergens anders meer over.

“Tja, de opvattingen veranderen. Op een gegeven moment is het beeld ontstaan dat bankiers uitzonderlijk integere en betrouwbare hoeders van de samenleving zijn. Waar dat beeld vandaan kwam weet ik ook niet, maar...”

...dat beeld hebben ze inmiddels gelogenstraft.

“Dat weet ik niet. Het was een vals beeld. Ik vind de verontwaardiging over de financiële wereld nogal selectief, het is een *blame game* geworden. De neiging om alles met toezicht op te lossen is een uiting van veranderde maatschappelijke opvattingen, maar het lost echt niet alles op. Toezicht gaat vooral over de inrichting van werkprocessen om daarmee de kans op individuele fouten te verkleinen, maar fouten en verkeerd gedrag kun je nooit helemaal voorkomen.

“Ik ben ervan overtuigd dat mensen in hun werk alleen hun gedrag veranderen als er naast toezicht ook financiële *drivers* achter zitten. Maar dat mag dan weer niet. Maar als je zegt: als jij je netjes gedraagt, verdien je meer, dan heb je geen afzonderlijk toezicht nodig.”

Dat meent u niet.

“Dat meen ik wel. Een voorbeeld: het toezicht binnen ons kantoor is strenger dan de eisen die landelijk aan alle advocaten worden gesteld; dat is zo, omdat onze cliënten dat belangrijk vinden. En die betalen ons. Dat is de tucht van de markt.”

TOEZICHT OP DE ADVOCATUUR

De Tweede Kamer is begin april akkoord gegaan met het gewijzigde wetsvoorstel van staatssecretaris Veiligheid en Justitie Fred Teeven (VVD) over het toezicht op de advocatuur. D66 en andere oppositiepartijen laten hun bezwaren varen nu er in het voorstel geen sprake meer is van staatstoezicht. Aanvankelijk wilde Teeven dat er een college van toezicht zou komen bestaande uit drie leden die door de overheid zouden worden benoemd. De Nederlandse Orde van Advocaten had veel kritiek op dit voorstel, omdat de onafhankelijkheid van de advocatuur in gevaar zou komen. Begin dit jaar kwam Teeven met een compromisvoorstel. De landelijk deken van de NOvA gaat het college van toezicht leiden en de Orde draagt ook de twee overige collegeleden voor. Zij komen van buiten de advocatuur.

Maar u kunt na het uitbreken van de kredietcrisis toch niet volhouden dat de tucht van de markt heeft gefunctioneerd?

“Ik ben advocaat, geen econoom. Maar de kredietcrisis laat zien dat toezicht niet toereikend was om gedrag te veranderen. Anders was het allemaal niet gebeurd. Het interne toezicht heeft in elk geval niet goed gefunctioneerd. Ja, en waarom niet? Mensen vinden het moeilijk elkaar aan te spreken op grote interne problemen, dat is heel menselijk. Ik heb failliete bedrijven meegemaakt waar functionarissen financieel geprikkeld werden op basis van de gerealiseerde omzet. Of die omzet ook winstgevend en goed voor de onderneming was, daar keek niemand naar. Dat zijn gewoon domme afspraken die slecht gedrag belonen; daar is geen toezicht tegen opgewassen.”

De advocatuur heeft jarenlang al die financiële bedrijven geadviseerd en hun producten in contracten geperst. De bankiers hebben het nu allemaal gedaan, maar moet de rol die de advocatuur heeft gespeeld niet eens tegen het licht worden houden?

“De bankiers hebben veel aandacht en kritiek gekregen, omdat de banken door de overheid moesten worden gered. Dat wil niet zeggen dat die kritiek aan de advocatuur is voorbijgegaan. Er is zelfreflectie binnen de advocatuur. Wij hebben ook binnen ons kantoor gesproken over de contracten die tijdens de crisis niet goed hebben gefunctioneerd. Wij hebben ons afgevraagd of we voldoende hebben begrepen van de economische omgeving waarbinnen die contracten werden gebruikt. De lessen zijn wel degelijk getrokken. Maar de wortels van de crisis liggen niet in juridische, maar in economische oorzaken. Je kunt alles goed adviseren en opschrijven, maar dat betekent niet dat een advocaat alle financiële producten die worden ontwikkeld moet toetsen aan economische wetten.”

*Als er een beroepsgroep is die de vruchten plukt van de economische crisis, zijn het advocaten. De crisis is ‘a lawyers paradise’, zoals de site *Advocatie kopte*.*

“Zo zie ik dat niet. Juist door de crisis is de aandrag om binnen de advocatuur efficiënter te gaan werken versneld toegenomen. Het aantal advocaten is wereldwijd niet toegenomen, in Londen is het aantal advocaten zelfs met vijftien procent gedaald. Op macroniveau is het dus niet waar. Maar op microniveau moet ik toegeven dat mijn praktijk ervaart als het economisch wat slechter gaat.”

U was onder andere betrokken bij de afwikkeling van het faillissement van Landsbanki, de IJslandse moederbank van Icesave en de afwikkeling van het faillissement van de oliegiant Yukos Oil. Juridische procedures als deze lijken steeds politiek te worden. Is dat zo?

“Nee, dat geloof ik niet. Mijn vak gaat over economische ordening en het verdelen van economische risico's. Ik zit in het recht dat over geld gaat, eigenlijk is dat heel duidelijk. De beeldvorming is een ander verhaal en die speelt een steeds grotere rol, maar toch vooral buiten de rechtszaal. In sommige zaken die ik doe lijkt het niet meer om de feiten te gaan, maar om PR en *framing*. Toen de IJslandse toezichthouder op Icesave een noodregeling toepaste, was de wereld te klein. IJsland had van de ene op de andere dag wetgeving gemaakt waardoor het de banken kon opknippen en weer overdragen aan nieuwe kapitaalverschaffers met achterlating van het sterfhuus; daar was iedereen heel kritisch over. Maar is dat heel anders dan wat wij hier doen? Op de dag dat het IJslandse bankstelsel instortte, heeft onze minister van Financiën (Wouter Bos, red.) besloten de verplichtingen van het IJslandse garantiefonds over te nemen. Misschien heeft hij daarmee de ineensstorting van het Nederlandse financiële stelsel voorkomen, maar er bestond juridisch geen reden om de rekening van die ingreep aan IJsland te presenteren. Juridisch was er dus niet veel aan de hand. De Nederlandse toezichthouder is van vele kanten verweten te soft te zijn geweest; maar waar het in de Amsterdamse rechtbank omging, was dat De Nederlandsche Bank volgens Landsbanki veel te ver was gegaan door te eisen dat – in strijd met het Europese recht – ook in Nederland een noodregeling op Landsbanki werd toegepast. Ontdaan van alle emotie en PR neemt zo'n zaak bij de rechtbank niet meer dan een middag in beslag en is uitsluitend voor de direct betrokkenen belangrijk.

“Hetzelfde geldt voor de Yukos-zaak. Die is nog onder de rechter, dus daar ga ik niet te veel over zeggen, maar ook in die zaak speelt beeldvorming en *framing* vooral buiten de rechtszaal een rol. Er zijn maar weinig mensen die weten dat het Europese Hof voor de Rechten van de Mens het verwijt dat het faillissement van Yukos een politieke afrekening was al in 2011 heeft verworpen.”

EXPORTPRODUCT

Volgens u is het recht ook handel. Wat bedoelt u daarmee?

“Nederland heeft een hoogwaardige en internationale dienstverlenende industrie. Die bestaat voor een belangrijk deel bij de gratie van een toegankelijke, hoogwaardige en betrouwbare rechterlijke macht. Dat maakt ons aantrekkelijk voor het buitenland. Dit economische aspect van de rechtspraak krijgt onvoldoende aandacht. Er wordt bezuinigd op de civiele rechtspraak en dat betreurt ik. De recente wetsvoorstellen op het gebied van het insolventierecht zijn goed bedoeld, maar ze zijn niet op hun economische gevolgen getoetst. In andere EU-landen maken ze het insolventierecht tot een exportproduct wat niet alleen goed is voor de betrokken bedrijven in moeilijkheden, maar waardoor ook de dienstverlenende



industrie in die landen wordt gestimuleerd. Wij hebben wetgeving en rechtspraak van de Hoge Raad die het goed mogelijk maakt om internationale *mass tort claims* naar Nederland te halen. Dat biedt kansen voor de verdere ontwikkeling van de internationale advocatuur in Nederland. Maar toen ik dat enige tijd geleden besprak met enkele volksvertegenwoordigers kreeg ik het wat zure antwoord dat ‘wij in Nederland geen Amerikaanse toestanden willen’. Mijn gesprekspartners legden niet het verband tussen een goede en goed toegankelijke civiele rechtspleging en de ontwikkeling van hoogwaardige dienstverlening in Nederland. Dat is jammer. Het is gouden handel.” ■