

BUREAU BRANDEIS
LEGAL TECH IS EEN KANS,
GEËN BEDREIGING

HOUTHOFF
DE JUISTE MAN OP
DE JUISTE PLAATS

BANNING
HET KANTOORPAND INZETTEN
VOOR POSITIONERING

EDGAR MULDER & FLOOR STRAATHOF



*'Wij willen
vooruit kijken
én denken'*

MUTSAERTS
VERZEKERINGEN & PENSIOEN

Grenzen vervagen internationaal en digitaal —

*Dat vraagt om diepgaand
inzicht in wat kan, mag en moet.*

AKD is een Benelux-kantoor met meer dan **475 juridische, fiscale en notariële topspecialisten** die gewend zijn om over de grenzen van hun eigen vakgebied heen te kijken. Met elkaar en met u te sparren over de best mogelijke oplossing. We combineren expertise op vrijwel alle rechtsgebieden met kennis van uw sector en uw business. Met kantoren in Nederland, België en Luxemburg, waar we Nederlands, Belgisch, en Luxemburgs recht beoefenen, bent u verzekerd van geïntegreerde, internationale juridische dienstverlening.



Meer informatie?
akd.eu of info@akd.eu

COLOFON

Als business partner adviseert Mutsaerts bedrijven en ondernemers in de advocatuur over zakelijke verzekeringen en pensioen.

JAARGANG
Editie 2021 / 2022

KANTOORADRES
Ringbaan West 240
5038 NX Tilburg
T 013 - 594 28 28
info@mutsaerts.nl
www.mutsaerts.nl

CORRESPONDENTIEADRES
Postbus 9102
5000 HC Tilburg

PARTNERS
Freek Njio
Jurgen van Woensel
Freek Verhaaf

SPECIALISTEN IN DEZE EDITIE
Hester van Aller
Kelly van Erdewijk
Mirjam Meeuwis
Marieke Moors
Erik Stoffels

REDACTIE & VORMGEVING
Danni van Beers
Merelene Michiels
Rianne Allard

FOTOGRAFIE
Schellekens & Cleijns

DRUK
GROELS \Print \Media \People

DISCLAIMER
Bij het samenstellen van dit magazine zijn wij zo zorgvuldig mogelijk tewerk gegaan. Wij kunnen echter geen enkele verantwoordelijkheid aanvaarden voor de gevolgen van de acties die u onderneemt naar aanleiding van in deze uitgave opgenomen artikelen. Raadpleeg altijd eerst uw vaste accountmanager voor advies.

Samen verder, samen sterker



De verandering binnen de advocatuur is de afgelopen jaren ingezet. Niet alleen het werk, maar ook de kantoren transformeren. Hoe ziet de functie van een advocaat er in de toekomst uit en wat betekent een modern kantoor nu precies?

In deze editie van het Mutsaerts Magazine gaan we op zoek naar de antwoorden. We interviewden verschillende kantoren over topics binnen de moderne advocatuur zoals andere verdienmodellen, structuren, employer branding, work/life balance en de nieuwe generatie advocaten. Lees je mee?

Ook Mutsaerts kijkt naar de toekomst. Al jaren staan wij voor 'groots presteren en persoonlijk blijven'. Om dit te blijven waarborgen hebben we 15 juli jl. de fusie met VLC & Partners aangekondigd. Deze organisatie is net als Mutsaerts specialist in de (internationale) verzekeringsmarkt en een van oorsprong familiebedrijf. Wij zien dit als een mooie kans om samen verder te ondernemen. Lees over dit nieuwe avontuur in het artikel met Lando Te Molder, algemeen directeur bij VLC. Als verzekerings-specialist voor de advocatuur bouwen we samen verder.

We zijn trots op ook dit jaar weer een goed gevuld Mutsaerts Magazine. Alweer de 5e editie!

Veel leesplezier gewenst,

Freek Njio
Algemeen directeur

fnjio@mutsaerts.nl / 013 750 78 54

Wij maken legal

vernieuwend

Van Benthem & Keulen, advocaten en notariaat, is het kantoor dat innoveert in de traditionele sector van juridische dienstverlening. Dat opvalt omdat wij transparant, pragmatisch en oplossingsgericht zijn. Wij zijn die meedenkende partner die eerst goed luistert, dan doorvraagt en pas daarna adviseert. Waarom? Omdat wij geloven dat legal meer is dan juridische expertise alleen.

Juridische dienstverlening verandert in een hoog tempo. Wij geven richting.

Wij maken legal **vernieuwend** door innovatieve diensten aan te bieden die passen bij de behoeften van de cliënt. Daarom hebben we succesvolle diensten geïntroduceerd zoals vanDienst, de VBK Transitieapp, de Litigation Valuator en onze podcast Licht op Legal. Zo zijn wij van waarde voor onze cliënten.

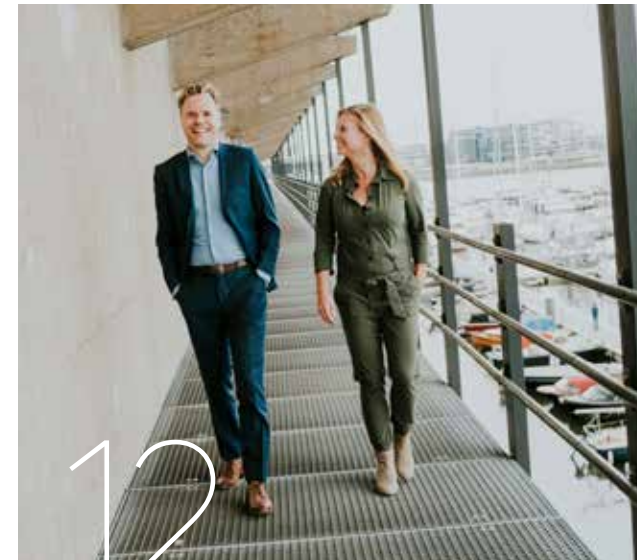
Wij maken legal.

www.vbk.nl



DE NIEUWE
STANDAARD
IN LEGAL

Inhoudsopgave



- 6 Een succesvol nichekantoor **Jeroen Bosch Advocaten**
- 8 Footprint in de advocatuur **Mutsaerts/VLC & Partners**
- 10 Legal Tech is een kans, geen bedreiging **Brandeis**
- 12 Een nieuw kantoor in Amsterdam **Forest Flint**
- 15 Een BAV van 10 miljoen, kan dat nog? **Mutsaerts**
- 16 Het kantoorpand inzetten voor positionering? **Banning**
- 18 Aandachtspunten bij een AOV & ORV **Mutsaerts**
- 20 De juiste man op de juiste plaats **Houthoff**
- 22 Samenwerking dankzij ontmoeting **MannaertsAppels**
- 24 Pensioenwet uitgesteld naar 2023 **Mutsaerts**
- 27 Grip op verzuim **Mutsaerts**
- 28 Een strijdbaar vogeltje **Redbreast**
- 30 Cyber **Mutsaerts**



MUTSAERTS
VERZEKERINGEN & PENSIOEN

*Business partner
in verzekeringen
& pensioen*

- / Specialist in de advocatuur
- / 70 professionals
- / Landelijke dekking



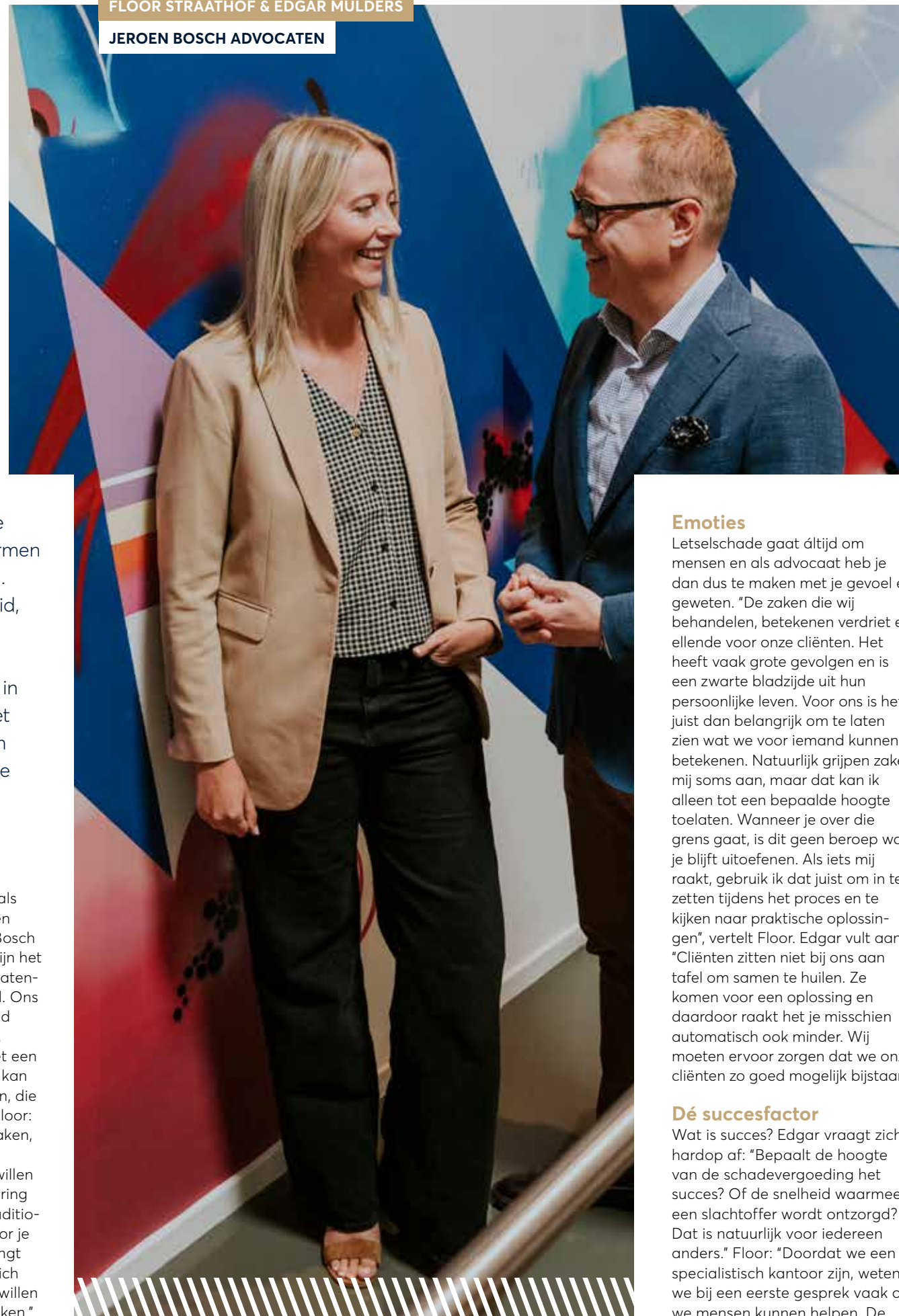
niche- EEN SUCCESVOL kantoor

Edgar Mulders en Floor Straathof, beiden letselschade advocaat en samen met collega Nicole Verpaalen vormen ze het managementteam bij Jeroen Bosch Advocaten. "Wij houden ons uitsluitend bezig met aansprakelijkheid, verzekeren en schade. Het is dé optelsom om tot een oplossing te komen; dit zijn de drie samenhangende speelvelden waar wij dagelijks mee bezig zijn." Geheel in stijl en passend in deze tijd, spreken we 'digitaal' af met Edgar en Floor en hebben we het over het zijn van een specialistisch advocatenkantoor, de succesfactor en de toekomst van de (letselschade) advocatuur.

Ze kennen elkaar al een hele poos en werken inmiddels ruim 10 jaar samen. Floor: "Ik ben mijn carrière begonnen bij een verzekeraar. Na twee jaar ben ik overstapt en ben ik gespecialiseerd advocaat geworden. Toen Edgar Jeroen Bosch Advocaten startte, vroeg hij of ik mee ging. Deze uitdaging wilde ik uiteraard niet aan mij voorbij laten gaan. Samen hebben we door de jaren heen het kantoor zien veranderen. We zijn begonnen met vier advocaten en we zijn nu uitgegroeid tot een volwaardig team met 16 collega's. Leuk om deze reis mee te maken!" Ook Edgar is zijn carrière begonnen bij een verzekeraar en voor Mutsaerts geen onbekende: "Ik ben in 1996 begonnen bij Mutsaerts op de schadeafdeling. Via een verzekeraar ben ik in 2003 de advocatuur ingegaan."

Gespecialiseerd in letselschade

Na een succesvolle carrière als advocaat bij andere kantoren heeft Edgar in 2012 Jeroen Bosch Advocaten opgestart. "We zijn het grootste letselschade advocatenkantoor van Zuid-Nederland. Ons kantoor houdt zich uitsluitend bezig met aansprakelijkheid, verzekeringen en schade met een particuliere focus. Uiteraard kan dit ook een DGA of zzp'er zijn, die wij als particulier bijstaan." Floor: Vaak zijn het langlopende zaken, inherent aan het belangrijke (vaak) fysieke herstel. Toch willen we daar heel graag verandering in brengen! Het is nu veel traditioneel en afwachtend waardoor je zo jaren verder bent. Dit brengt natuurlijk onzekerheid met zich mee voor onze cliënten. Wij willen vooruit kijken en vooruit denken."



Emoties

Letselschade gaat altijd om mensen en als advocaat heb je dan dus te maken met je gevoel en geweten. "De zaken die wij behandelen, betekenen verdriet en ellende voor onze cliënten. Het heeft vaak grote gevolgen en is een zwarte bladzijde uit hun persoonlijke leven. Voor ons is het juist dan belangrijk om te laten zien wat we voor iemand kunnen betekenen. Natuurlijk grijpen zaken mij soms aan, maar dat kan ik alleen tot een bepaalde hoogte toelaten. Wanneer je over die grens gaat, is dit geen beroep wat je blijft uitoefenen. Als iets mij raakt, gebruik ik dat juist om in te zetten tijdens het proces en te kijken naar praktische oplossingen", vertelt Floor. Edgar vult aan: "Cliënten zitten niet bij ons aan tafel om samen te huilen. Ze komen voor een oplossing en daardoor raakt het je misschien automatisch ook minder. Wij moeten ervoor zorgen dat we onze cliënten zo goed mogelijk bijstaan."

Dé succesfactor

Wat is succes? Edgar vraagt zich hardop af: "Bepaalt de hoogte van de schadevergoeding het succes? Of de snelheid waarmee een slachtoffer wordt ontzorgd? Dat is natuurlijk voor iedereen anders." Floor: "Doordat we een specialistisch kantoor zijn, weten we bij een eerste gesprek vaak of we mensen kunnen helpen. De

zaken die we aannemen, brengen we daardoor bijna altijd tot een goed eind. Maar bij bijvoorbeeld een medische fout is het lastiger om vooraf de kans van slagen te bepalen omdat we hier een advies van een arts nodig hebben." Waarom maar weinig kantoren letselschade aanbieden komt volgens het duo door het volgende: "Het is niet iets wat je erbij doet, juist doordat het zo specialistisch is. Het hele leven van een cliënt staat op z'n kop, dat is lastig combineren met andere zaken."

Dat is wat Jeroen Bosch Advocaten uniek maakt aldus Edgar. "Wat je vaak ziet, is dat ons vakgebied wordt opgenomen in een full service model. Daar werken bijvoorbeeld 20 advocaten waarvan twee zich bezig houden met letselschade. Ons team houdt zich bezig met één ding, en niets anders. Dat is ontzettend belangrijk én onderscheidend." Floor: "De neuzen staan hierdoor ook allemaal dezelfde kant op. Je kunt met iedereen sparren want je hebt allemaal hetzelfde specialisme. Daarnaast helpt het ons om verandering teweeg te brengen. Waar traditionele zaken nu nog lange looptijden hebben, willen wij kijken hoe we dit anders kunnen doen." Maar juist ook de benaderbaarheid van de advocaten maakt dat Jeroen Bosch Advocaten zo succesvol is. "Wij zijn geen typisch

'Volgend jaar bestaan we 10 jaar, de ambitie is om nog relevanter en nog toonaangevender te zijn in onze niche'

kantoor. Het is niet hiërarchisch, lekker informeel maar vooral persoonlijk", vult Floor aan. Edgar: "Mensen komen hier op hun kwetsbaarst, dan willen wij niet door bijvoorbeeld een driedelig pak een grote afstand creëren."

De toekomst van Jeroen Bosch Advocaten

Floor: "Binnen ons vakgebied zijn er veel dingen gaande. Vooral de digitalisering en technische ontwikkelingen gaan snel waardoor communicatie nog efficiënter wordt tussen collega's en cliënten." Volgens Edgar moet je hier binnen de (letselschade) advocatuur extra goed over nadenken: "In deze digitaliseringsslag zie je mogelijk obstakels ontstaan. Wij hebben veel te maken met medische informatie, daar moet je anders mee omgaan dan bijvoorbeeld een loonstrook of factuur van een kapotte auto. Daar moeten de komende maanden juiste oplossingen voor gezocht worden."

De ambitie van Jeroen Bosch is duidelijk volgens beiden: "Volgend jaar bestaan we 10 jaar en in die jaren is er veel gebeurd, het kantoor is ruim verdrievoudigd. De ambitie is om nog relevanter en toonaangevender te zijn in onze niche. Dat kan alleen door de getalenteerde collega's binnen te halen - wat ons gelukkig lukt. Dat is gaaf en het grootste compliment dat wij kunnen krijgen!" //

VAN CONCULLEGA'S NAAR PARTNERS

Footprint in de advocatuur

'Freek wist samen met zijn team een vernieuwend concept neer te zetten en dat te perfectioneren.'

LANDO TE MOLDER

'Lando is van het persoonlijke én van doorpakken. Hij laat geen dingen voortduren die niet goed zijn voor de onderneming.'

FREEK NJIO

Tekst: Jeanette van Haasen
Fotografie: Kees Bennema

Op 15 juli jl. hebben VLC & Partners en Mutsaerts aangekondigd samen verder te gaan. De twee bedrijven, beide specialist in de verzekeringsmarkt en van oorsprong familiebedrijven, gaan van concullega's naar partners. We spreken met Lando te Molder (Algemeen directeur VLC & Partners) en Freek Njio (Algemeen directeur Mutsaerts).

De wereld verandert, de verzekeringsmarkt ook. We zien veel overnames en fusies waardoor grote partijen ontstaan. Ook Mutsaerts en VLC & Partners slaan de handen ineen. Voor een mooie toekomst én voor de beste oplossingen voor haar relaties. 'We hebben een uitstekende culturele match en houden beiden van het ondernemen', beamen Freek en Lando.

Footprint

Gezien de marktontwikkelingen voelt de fusie voor beide organisaties als een logische stap. Freek: "We hebben in elkaar een betrouwbare partner gevonden. Samen met VLC & Partners bouwen we verder aan onze stevige footprint in de advocatuur. We bundelen onze krachten om dé specialist te zijn én te blijven. We hebben binnen Mutsaerts al een

vergelijkbaar DNA samen te voegen. Samen specialiseren we ons onder andere verder in de advocatuur en nemen we een stevige positie in richting verzekeraars. Scherp inkopen blijft een doorslaggevend speerpunt. Ik geloof dat deze fusie een kwaliteitssimpuls gaat geven aan alle kanten."

Vergelijkbaar DNA

Door het samengaan ontstaat een organisatie met ruim 400 professionals. Freek: "Groeit is ook essentieel om interessant te blijven voor professionals, talent te behouden en om een aantrekkelijke positie in te nemen op de arbeidsmarkt. Hierin versterken we elkaar. Lando vult aan: "Naast dat we allebei een financieel gezond bedrijf zijn, hebben we een vergelijkbaar DNA: persoonlijk, deskundig en daadkrachtig. Waar de fusie dus niets aan verandert, is de persoonlijke benadering van zowel Mutsaerts als VLC. Wel blijven we allebei onder onze eigen naam opereren."

We nemen de tijd

De neuzen staan qua toekomstvisie en groeiambitie dezelfde kant op. Ook de culturele match van de twee – van oorsprong Brabantse familie – bedrijven is spot on. In het verleden is er regelmatig personeel uitgewisseld dus dat de overeenkomsten op dit vlak groot zijn, dat was bekend. Maar twee kapiteins die dezelfde koers willen bevaren, kan dat wel? De ondernemers lachen. Ze zijn elkaar op dit terrein al tegengekomen. "Je denkt natuurlijk allebei dat je heel goed bent en probeert elkaar te overtuigen in wat er beter kan

maar we zijn ook realistisch en pragmatisch," zegt Freek eerlijk. "We zijn niet van plan zomaar waarden te vernietigen door snelle oplossingen te kiezen en zaken over elkaar heen te schuiven. We nemen er de tijd voor. Daarnaast kiezen we er bewust voor om zaken decentraal te organiseren om dicht bij de klant te blijven en het ondernemerschap in de organisaties te behouden. Wij kijken uit naar de nieuwe samenwerking en hebben er alle vertrouwen in!" //

Buro Merks

De fusie biedt ons én de overige labels een mooie kans om samen verder te groeien als specialist binnen de advocatuur. Buro Merks is een van die labels. Een specialistisch adviesbureau gericht op het notariaat maar zeker ook op de advocatuur. Samen met ons persoonlijke team bundelen we onze kennis om deze manier van adviseren door te trekken voor onze mooie groep relaties binnen de advocatuur.

www.bumeco.nl

'Een kwaliteitsimpuls aan alle kanten'

heel divers aanbod voor de advocatuur. Met de expertise van VLC gaan we dit nog verder optimaliseren. Bijvoorbeeld op het gebied van Employee Benefits."

Volume

De samenwerking heeft ook een positief effect op de inkoopkracht. Lando: "Deze fusie biedt de kans om twee kwalitatieve, sterke en gezonde organisaties met een



CHRISTIAAN ALBERDINGK THIJM

BRANDEIS

Legal Tech is een kans, géén bedreiging

Advocaat, partner, auteur, docent... Christiaan Alberdingk Thijm is het allemaal! In zijn ruim 20 jaar als advocaat houdt hij zich voornamelijk bezig met het digitale domein. Toen hij in 1998 begon in het informatierecht was de verwachting niet dat dit nu zo'n groot onderdeel zou zijn van de maatschappij: "Alle hedendaagse technologie was er niet, niemand had nog gehoord van social media als Facebook, Instagram of WhatsApp." Inmiddels heeft hij al heel wat baanbrekende zaken op zijn naam staan en wordt zijn legal novel 'Het proces van de eeuw' een klassieker genoemd. Christiaan, partner en advocaat bij bureau Brandeis, vertelt over het informatierecht, de digitalisering van de advocatuur en zijn nevenactiviteiten.

Bureau Brandeis

"We hebben inmiddels 40 kundige en gespecialiseerde advocaten actief binnen bureau Brandeis in verschillende praktijken zoals bestuursrecht, Financial Services Litigation en Corporate Litigation. Voor de 9 advocaten die de focus hebben op het informatierecht ben ik de eindverantwoordelijke. De vraagstukken waar ik dagelijks mee te maken krijg, raken allen onze informatiemaatschappij en hoe we hier mee omgaan zoals: schending van privacy, vrijheid van meningsuiting, auteursrecht en aansprakelijkheid van platforms. Het gaat binnen het rechtsgebied vaak om botsende belangen, tussen veiligheid en privacy, reputatie en persvrijheid, innovatie en bescherming van auteursrechten. De vraag is dan steeds: waar ligt het rechtvaardige evenwicht?"

Blaffende hond

"In ons vak zijn er altijd verrassingen, maar een digitale zitting met een rechter waarbij zijn blaffende hond de achtergrondmuziek verzorgde was nieuw voor mij," lacht Christiaan. "Een fysieke rechtszaal heeft wel mijn voorkeur boven digitaal pleiten. Er is meer ruimte voor lichaamstaal; emoties komen beter voor het voetlicht. Een digitale zitting is op zo'n moment echt een beperking omdat je de dynamiek mist. Het is belangrijk om elkaar te zien en vragen te stellen om de juiste interactie te krijgen."

Dit zijn volgens Christiaan wel tijdelijke uitdagingen vanwege corona: "De grootste uitdaging is de constante ontwikkeling van de advocatuur waarbij je iedere dag moet leren. Door mijn carrière heen heb ik verschillende ontwikkelingen doorgemaakt. Toen ik net begon zat mijn ontwikkeling voornamelijk op het vakinhoudelijke, later meer richting management, aansturing en het opleiden van jonge advocaten." Hoe Christiaan zelf up-to-date blijft? "Ik volg regelmatig cursussen en opleidingen en daarnaast lees ik veel. Verder heb ik het geluk dat ik vaak gevraagd wordt om een lezing te geven waar ik mezelf helemaal in kan verdiepen. Daar leer ik veel van. Ik doe mijn best, maar ook ik kan de ontwikkelingen nauwelijks bijbenen."

T-shaped Lawyer

'Een advocaat die juridische kennis combineert met algemene kennis en relevante vaardigheden' is iets waar ze bij bureau Brandeis in geloven voor de toekomst: "Een T-shaped lawyer is niet bang voor de komst van 'legal tech'. Een goede advocaat onderscheidt zich namelijk door menselijke vaardigheden en de robotisering kan daarbij juist een goed hulpmiddel zijn. Robots kunnen niet procederen, pleiten of schrijven,

maar wel een database doorlopen in vijf minuten waar ik een week de tijd voor nodig heb. Juist daarom zet ons kantoor zich in om persoonlijke vaardigheden te ontwikkelen zodat onze advocaten zichzelf onderscheiden en hun kracht optimaal benutten. De toegang tot informatie en de snelheid waarmee we informatie tot ons nemen is veranderd. Monopolie van kennis is verdwenen, daarom geloof ik in niche kantoren die zich focussen op het ontwikkelen van vaardigheden en zich niet vastbijten op een klein stukje van de markt."

'Hamer' in de advocatuur en 'beitel' in mijn roman'

MVO

Volgens Christiaan heeft een advocaat een unieke plaats in de maatschappij. "We hebben een maatschappelijk beroep - beschermd door het beroepsgeheim - en daarmee ook een maatschappelijke taak. Als kantoor zijn we ons daarvan bewust. We willen actief iets teruggeven aan de maatschappij. Het is kantoorbeleid om 15% van onze tijd aan

MVO-zaken te besteden. Het gaat niet alleen om pro bono werk, maar om zaken die verder gaan dan het individuele belang van de klant. Zo proberen wij maatschappelijke ontwikkelingen in gang te zetten en met onze expertise de samenleving te verbeteren. Dit geven wij heel bewust mee aan de jonge generatie advocaten die werkzaam is bij bureau Brandeis. Zij zijn de generatie die op moeten staan en het straks overnemen. Het is verankerd in onze organisatie en in het DNA van ons kantoor. Wij dagen onszelf én de maatschappij uit.

Schrijver en docent

De boeken van Christiaan hebben altijd een juridische component. "De legal novel is eigenlijk een Amerikaans genre maar ik schrijf deze graag met een Europese pen. Lekker lezen, met spanning en een beetje humor. Mijn beroepsgenoten herkennen dingen uit mijn verhalen en lezen het daarom, dat maakt het extra leuk. Het schrijverschap is voor mij geen hobby. Ik ben vier dagen advocaat, één dag docent en één dag schrijver. Het is onderdeel van mijn identiteit en dat wil ik zeker blijven doen. Bij al mijn activiteiten is schrijven de rode draad. Natuurlijk is het schrijven van een roman heel anders dan een advies, maar tegelijkertijd gebruik ik de stijlmiddelen in beide."

De belangrijkste les die Christiaan zijn studenten meegeeft? "Mijn praktische tip is: houd een dagboek bij. Het leven gaat snel en met een dagboek ben je bewust bezig met het verzamelen van herinneringen. Ik doe dat zelf ook en geef het mijn kinderen mee. Mijn idealistische tip heb ik eigenlijk van een Australische verpleegster in de palliatieve zorg: laat je levensweg niet bepalen door anderen, blijf trouw aan jezelf, je passie en jouw overtuiging in iedere fase van je leven." //

EEN NIEUW KANTOOR IN AMSTERDAM

Ontmoet Forest Flint

Op een prachtlocatie aan 't IJ in Amsterdam zijn we een van de eerste bezoekers in het gloednieuwe pand van Forest Flint. Maanden is er hard gewerkt om vanaf een blanco vel een nieuw bedrijf op te zetten. Tussen de zes advocaten die samen de sprong waagden was er direct een klik. Belangrijk voor het DNA van Forest Flint, waarin samenwerken centraal staat. In september 2020 zijn ze 'live gegaan' en zoals ze zelf zeggen: 'So far, so good!' We praten met Myrthe Bijleveld - De Kooning en Erik Stegerhoek over de spannende start en de visie van het kantoor.

Nieuwe normaal

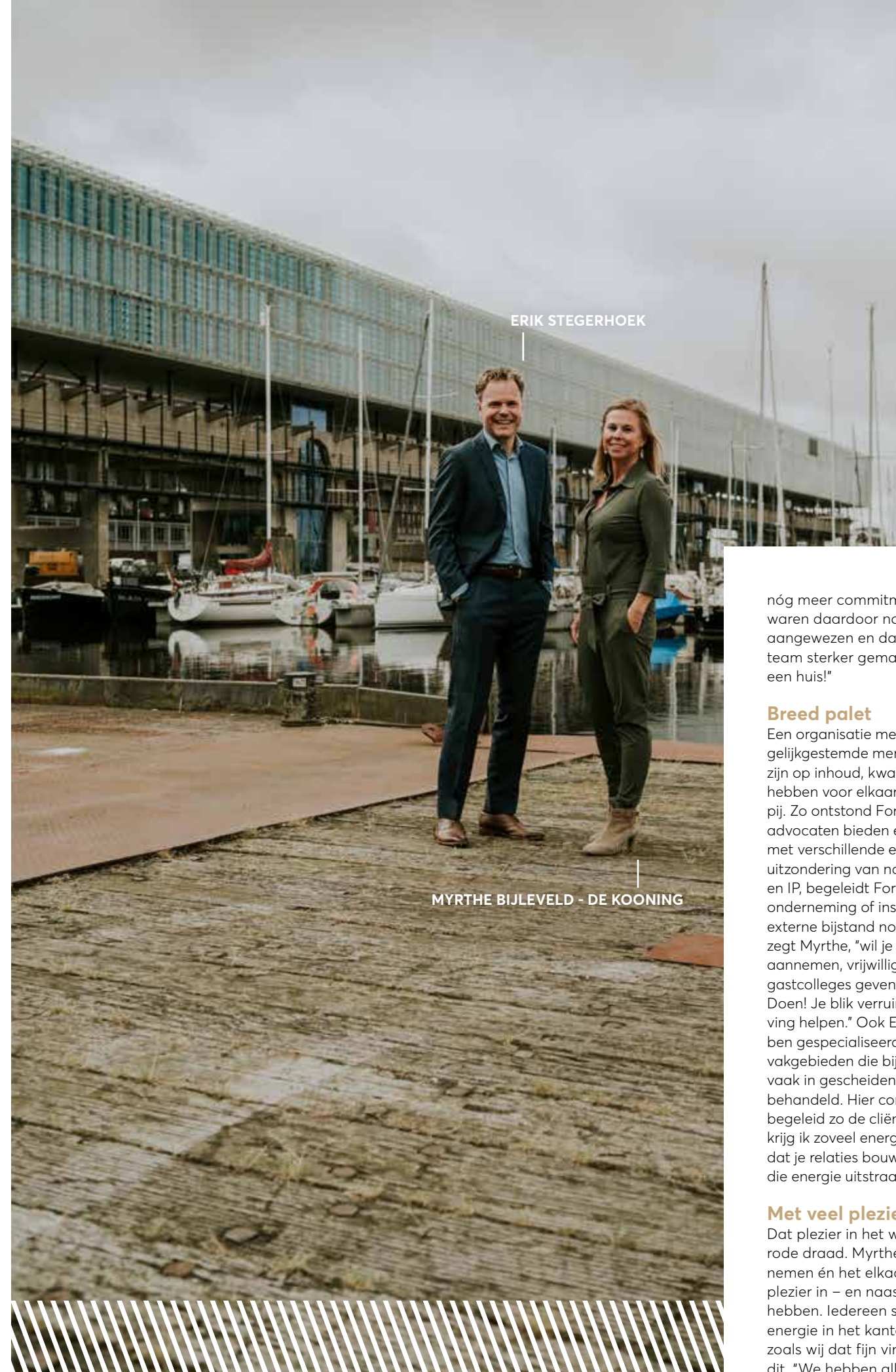
Volgens Erik en Myrthe ziet hun advocatenkantoor er anders uit dan veel kantoren in de markt. Geen rangen en standen, een andere juridische structuur en een ander verdienmodel. Erik: "We zijn teruggegaan naar de kern: een platte structuur waarin ondernemende advocaten samenwerken op basis van gelijkwaardigheid. Wij geloven dat we met dit 'nieuwe normaal' het beste uit onszelf halen en daarmee ook het beste bereiken voor onze cliënten."

Myrthe geeft aan dat flexibel zijn ook een belangrijk aspect is. "We houden allemaal rekening met elkaar, we doen het echt samen." Erik vult aan: "Wat denk ik ook het verschil maakt, is dat we de ervaring van de grote kantoren brengen op een persoonlijke

manier. Zo combineren we eigenlijk het beste van twee werelden."

Ondernemerschap

Vanaf de start heeft ondernemerschap bij de zes hoog in het vaandel gestaan. Het ondernemende karakter van de advocaten uit zich ook in de locatie van het kantoor. Erik vertelt: "Het is een bewuste keuze om met Forest Flint niet tussen kantoren op de Zuidas te zitten, maar juist aan de andere kant van Amsterdam. In Noord, pal tussen de bedrijven en ondernemers. Wij willen midden in de maatschappij staan en deze keuze past hierbij. We voelen elke dag de connectie met onze omgeving als we de deur in- of uitlopen." Myrthe: "Dat voelde meteen vertrouwd. Juist in het afgelopen jaar een nieuw kantoor starten heeft bij iedereen voor



ERIK STEGERHOEK

MYRTHE BIJLEVELD - DE KOONING

*'What you see
is what you get'*

nóg meer commitment gezorgd. We waren daardoor nog meer op elkaar aangewezen en dat heeft ons als team sterker gemaakt. Wij staan als een huis!"

Breed palet

Een organisatie met diverse maar gelijkgestemde mensen, die gericht zijn op inhoud, kwaliteit en oog hebben voor elkaar en de maatschappij. Zo ontstond Forest Flint. De advocaten bieden een breed palet met verschillende expertises. Met uitzondering van notariaat, fiscaliteit en IP, begeleidt Forest Flint een onderneming of instelling wanneer zij externe bijstand nodig heeft. "Maar", zegt Myrthe, "wil je een pro bono zaak aannemen, vrijwilligerswerk doen of gastcolleges geven op universiteiten? Doen! Je blik verruimen en je omgeving helpen." Ook Erik voelt dit zo: "Ik ben gespecialiseerd in verschillende vakgebieden die bij grotere kantoren vaak in gescheiden afdelingen worden behandeld. Hier combineer ik dat en begeleid zo de cliënt van A tot Z. Daar krijg ik zoveel energie van. Wij geloven dat je relaties bouwt en behoudt als je die energie uitstraalt."

Met veel plezier

Dat plezier in het werk is sowieso een rode draad. Myrthe vertelt: "De tijd nemen én het elkaar gunnen om plezier in – en naast! – je werk te hebben. Iedereen stopt dezelfde energie in het kantoor en we werken zoals wij dat fijn vinden. Erik beaamt dit. "We hebben allemaal een

achtergrond bij corporate organisaties, waar je al gauw omkomt in het werk en het persoonlijke soms in het gedrang komt. Hier besluiten we bijvoorbeeld om op maandag onze vergadering op een bootje op het IJ te doen!". "Cliënten merken dat wij zelf happy zijn, onze toewijding, de aandacht. Je bent bij ons geen nummertje. We kijken goed naar een zaak, past die bij ons? Geeft het ons energie? Zeker in deze eerste fase zijn we kritisch, om te zorgen dat we ons DNA overeind houden en niet 13 in een dozijn worden. Zo weten we ook van elkaar waar we mee bezig zijn en houden we goed overzicht," aldus Myrthe.

De toekomst

Volgens Erik is de moderne advocatuur net zo divers als haar cliënten. "De markt verandert en we merken dat voor een kantoor als het onze een plek is in de markt – niet in plaats van de andere kantoren, maar ernaast." Myrthe knikt instemmend. "Wij denken dat er behoefte is aan onze manier van werken. Geen junior of senior titels, geen uitgebreide staf. Wij kopen zelf de koekjes bij de koffie en vinden het leuk om het op deze manier te doen. Toch kan ik me niet voorstellen dat iedereen deze kant op gaat bewegen. Ons concept dat iedereen zijn eigen steentje bijdraagt, is wel bijzonder te noemen in de advocatuur. Post ophalen? Telefoon aannemen? Boodschapje? Gewoon even zelf doen!" //

“ **De snelheid van dienstverlening is absoluut positief.** ”

Maak kennis met Boels Zanders!

Een full-service advocatenkantoor met een breed internationaal netwerk. Wij geloven dat voorkomen kan worden dat juridische problemen ontsporen of zelfs ontstaan. Wij staan bekend om het pragmatisch, snel en slim bieden van heldere oplossingen. Hierbij begrijpen wij dat u andere prioriteiten heeft dan het oplossen van juridische issues. We werken intensief samen en bundelen krachten waar nodig om uw bedrijfsprocessen onverstoord te laten verlopen. We ontmoeten u graag!

20 Jaar Boels Zanders Advocaten

Boels Zanders Advocaten
088 - 30 40 000

De kracht van ambitie

www.boelszanders.nl

Limiet van de BAV onder de loep

Kan ik nog een BAV afsluiten van 10 miljoen?

We hebben er al regelmatig over geschreven, maar toch blijft het actueel. Verzekeringspremies lopen al langere tijd op, en dat geldt ook binnen de advocatuur. We zoomen graag eens in op de beroepsaansprakelijkheidsverzekering (BAV).

We zien steeds meer terughoudendheid bij verzekeraars. Naast de oplopende schadelast is er sprake van een kleinere beschikbare capaciteit. Hierdoor kan een premieverhoging extra hoog uitvallen. Dit geldt overigens met name voor de 'kleinere' kantoren met een relatief hoge dekking. Door de beperkte capaciteit, wordt het voor adviseurs complexer om polissen rond te krijgen. Steeds sneller zijn meerdere verzekeraars betrokken bij een dekking voor één kantoor. Mutsaerts heeft gelukkig een uitgebreid netwerk van verzekeraars in Nederland, die bereid zijn advocatenkantoren te verzekeren. Daarom zijn we in de meeste gevallen in staat om tot hoge verzekerde bedragen een doorlopende dekking af te geven.

Verder praten?

Erik Stoffels
Accountmanager
Business Professionals
estoffels@mutsaerts.nl
013 750 78 02

Dit laatste is een belangrijk voordeel ten opzichte van inkoop in het buitenland (Engeland), wat Mutsaerts zo min mogelijk doet. Hier worden dergelijke polissen doorgaans aflopend gesloten waardoor er elk jaar een in- en uitloop risico ontstaat. Bovendien wordt de nieuwe premie(verhoging) meestal pas kort voor de einddatum duidelijk zodat er weinig tijd overblijft om naar een alternatief te zoeken.

Een ander aandachtspunt bij een dekking die bestaat uit meerdere polissen is de looptijd. Wij zorgen er altijd voor dat alle polissen een gelijke contractvervaldatum hebben. Dit is belangrijk omdat de verschillende polissen vaak verbonden zijn, waardoor je in je keuze beperkt wordt als je de looptijd niet afstemt. We zien dat dit geregeld (te) weinig aandacht krijgt met vervelende situaties als gevolg.

Bovenstaande klinkt allemaal logisch, maar is in de praktijk vaak niet het geval. Het is nu belangrijker dan ooit om kritisch te kijken naar je lopende verzekeringen, ook als er géén verhogingen zijn aangekondigd. Wanneer je dit niet doet, kunnen kosten later onnodig hoog oplopen.

Als specialist binnen de advocatuur hebben wij zicht op de dekking van vergelijkbare kantoren en gaan we voor een toekomstbestendige en langdurige relatie met onze relaties. Mutsaerts geeft advies over de beste oplossing. Soms betekent dit dat je kunt blijven waar je zit, maar regelmatig zien we alternatieven die zowel op het gebied van premie als dekking een verbetering opleveren. Benieuwd wat wij voor je organisatie kunnen betekenen? Ieder kantoor, groot of klein, mag vrijblijvend contact met ons opnemen! //





JAN-WILLEM DE TOMBE

MANAGING PARTNER BANNING

Het kantoorpand inzetten voor positionering? Banning doet het!

"Een militaire operatie", zo noemt Jan-Willem de Tombe de restauratie van het voormalig Paleis van Justitie in Den Bosch waar Banning Advocaten sinds januari 2018 huisvest. Als managing partner staat hij mede aan het roer van deze enorme transformatie. De afgelopen drie jaar heeft Banning dit monumentale gebouw weer nieuw leven ingeblazen en is er in april gestart met ingrijpende restauratiewerkzaamheden. Wij ontmoeten Jan-Willem over de positionering van Banning en wat het Paleis na de restauratie voor ondernemend Brabant gaat betekenen.

Ruim 20 jaar was Jan-Willem werkzaam als advocaat/fiscalist bij een internationaal kantoor toen hij de overstap maakte naar Banning Advocaten. "Meer impact maken bij een kleinschaliger full service kantoor." Naast zijn reguliere werk haalt Jan-Willem veel plezier en inspiratie uit andere activiteiten. "Ik ben 16 jaar lang docent geweest aan de Universiteit van Leiden. In juli 2018 ben ik benoemd tot raadsheer-plaatsvervanger in de Belastingkamer van het Gerechtshof 's-Hertogenbosch. Een mooi leerproces, waar ik enorm van geniet!"

Restauratie voormalig Paleis van Justitie

Het huren van dit bijzondere pand op een unieke locatie was een bewuste keuze. "We moesten ervaren of de locatie bij ons zou passen. Ons gevoel én dat van de collega's moest goed zijn om dit traject te omarmen. Dat bleek snel het geval. We voelen ons hier zo thuis dat verhuizen geen optie meer was. Wat de doorslag gaf? De ligging. Hartje centrum met een goede bereikbaarheid én uitzicht op beschermd natuurgebied het Bossche Broek. Maar uiteindelijk gaf de historie en vooral de mogelijkheden van het pand in combinatie met onze visie de doorslag." De restauratie gaat volledig in samenwerking met de Renschdael Groep, eigenaar van het gebouw. "Simpel gezegd: de Renschdael Groep is verantwoordelijk voor de restauratie van de buitenkant en wij voor de binnenkant. In de praktijk stem je natuurlijk alles op elkaar af. Het is teamwork want logistiek is het een enorme uitdaging. Uiteraard met respect voor de historie en monumentale elementen, want anders moet je er niet aan beginnen."

'Wanneer de opzet geslaagd is?
Als wij met het Paleis écht van verbindende
waarde kunnen zijn voor ondernemend
's-Hertogenbosch. Kort gezegd: een clubhuis.'

Ondernemend 's-Hertogenbosch verbinden in het "Clubhuis"

Banning heeft grootse plannen met het pand wanneer de restauratie is voltooid. "Banning Café – eigenlijk een wijnbar – moet samen met de stijlvolle zittingszalen de plek worden waar wij bijdragen aan het verbinden van ondernemend 's-Hertogenbosch. Een clubhuis waar mensen samenkomen. Waar verschillende disciplines elkaar vinden om zo betrokkenheid te stimuleren." Er is vanuit Banning een duidelijke visie hoe dit eruit ziet. "Het hoeft niet altijd juridisch inhoudelijk te zijn, we moeten iets doen wat de omgeving niet verwacht. Elke maand een nieuw thema met een informele bijeenkomst en afsluitende borrel. Hoe mooi is dit; je loopt vanuit de monumentale zittingszaal zo door naar de wijnbar in de kelder van ons pand waar verschillende groepen samenkomen. Denk bijvoorbeeld aan de zorgsector, wetenschappers of politici die kennis met elkaar delen en ervaringen uitwisselen. Dat kan in de vorm van een lezing, maar ook een diner is een optie. Er zijn zoveel mogelijkheden, maar het moet wel gericht zijn op het verbinden van ondernemers. We zijn geen zalenverhuur.", benadrukt Jan-Willem grappend.

Communities zijn de kern

Het streven is innovatief en uitdagend: het voormalige Paleis van Justitie inzetten als positionering voor een advocatenkantoor. Maar hoe zorgt Banning ervoor dat ze dit gaan waarmaken? Daar is Jan-Willem duidelijk over: "We moeten weten wat er speelt bij de ondernemer. En dat doe je door contact te leggen met de omgeving én ondernemers. Het creëren van communities om de juiste mensen bij elkaar te brengen. Ondernemers met

'Onze taak: we moeten betrokken zijn en creativiteit hebben als advocaat om in deze tijd cliënten op een goede manier te bedienen.'

raakvlakken samen laten komen. Dat kan zijn doordat ze uit de buurt komen, een gezamenlijk doel nastreven of elkaar juist nog niet vinden, maar die behoefte er wel is. Daarbij is het belangrijk dat onze cliënten zien dat wij midden in de maatschappij staan en dat wij begrijpen wat er in hun ondernemerswereld gebeurt."

De Tien van Banning

De eerste stap naar verbinding tussen de stad én ondernemers is gezet. Jan-Willem presenteerde de vlog-reeks "De Tien van Banning". Tien topondernemers. Tien bedrijfssectoren. Tien vragen. Met als kernvraag "Hoe ziet jouw sector er post-corona uit en hoe anticipeer je daar nu op?" Jan-Willem vertelt enthousiast: "Het is niet interessant om te vertellen welke diensten wij verkopen, wij moeten juist weten waar de ondernemers behoefte aan hebben. Deze vlogs dragen bij om te begrijpen wat er in de verschillende sectoren gaande is en welke oplossingen ondernemers nastreven. Daar moeten wij creatief en snel op reageren en onze dienstverlening waar nodig aanpassen."

This is how we do it

Maar Jan-Willem is realistisch: "Voor nu geldt; de cliënten zo goed mogelijk bedienen en doen wat we beloven. We houden ervan om uitgedaagd te worden en een uitdaging is de transformatie van het Paleis zeker. 'This is how we do it' is de slogan van Banning. Een tikkeltje brutaal, maar wel op een gezonde manier. We vragen het uiterste van onszelf én onze mensen. Betrokkenheid, enthousiasme en bevologenheid mét een eigenwijs randje!" //

Aandachtspunten bij een AOV & ORV

AOV

"Welke AOV het beste aansluit is afhankelijk van ieder zijn persoonlijke situatie. Zonder professioneel advies ben ik bang dat mensen zich te veel laten leiden door premie en niet kijken naar de juiste uitgangspunten. Soms is het wenselijk én interessant om een AOV collectief te sluiten voor de partners binnen een advocatenkantoor. Ook bij een collectiviteit geef ik de partners advies over het passend maken van de verzekering voor een specifieke situatie," aldus Marieke Moors.

Uw AOV updaten

Uit ervaring weten wij dat het belangrijk is om jaarlijks kritisch te kijken of uw AOV nog aansluit bij uw inkomen, uitgavenpatroon en toekomstwensen. Bij veel verzekeringen is het mogelijk om bijvoorbeeld het verzekerde bedrag, de eindleeftijd of de wachttijd tussentijds te wijzigen. Maar waar moet u dan precies op letten bij het updaten van uw AOV? Marieke Moors, Specialist AOV en Leven bij Mutsaerts, zet de drie belangrijkste aandachtspunten op een rij.

Wachttijd

In een maatschaps- of andere samenwerkovereenkomst is vaak vastgelegd over welke periode het winstaandeel wordt doorbetaald in een situatie van ziekte of arbeidsongeschiktheid. In de praktijk zien we dat afspraken regelmatig tussentijds worden gewijzigd. Stel dat u op uw AOV een wachttijd heeft van 12 maanden omdat de maatschap deze periode doorbetaalt en deze periode wijzigt naar 6 maanden, dan moet u ook uw AOV hierop aanpassen. Als u dit vergeet, loopt u het risico dat u een periode van 6 maanden financieel zelf moet overbruggen.

Hoogte van de uitkering

De hoogte van de uitkering bepaalt u zelf. Hierbij is het belangrijk om jaarlijks uw persoonlijke situatie te bekijken en het verzekerde bedrag zo nodig aan te passen. Zo bent u altijd verzekerd van een veilige financiële situatie. Veel advocaten maken via Mutsaerts jaarlijks gebruik van het optierecht om het verzekerd bedrag tussentijds te verhogen of te verlagen.

Eindleeftijd

De AOW-leeftijd gaat voor iedereen stapsgewijs omhoog. Hierdoor wordt de eindleeftijd van een AOV een steeds belangrijker aandachtspunt. Stel dat u arbeidsongeschikt raakt en de dekking op uw AOV tot 60 jaar loopt, dan is de kans groot dat u zeven jaar of langer moet teren op persoonlijke reserves voordat u een AOW-uitkering ontvangt. Kijk daarom kritisch naar de verzekerde eindleeftijd van uw huidige verzekering.

Verder praten?

Marieke Moors,
Specialist AOV en Leven
mmoors@mutsaerts.nl
013 750 78 12



INDIVIDUEEL OF COLLECTIEF

Onze AOV kenmerkt zich door uitstekende voorwaarden en een zeer scherpe premiestelling. Afhankelijk van de aanvangsleeftijd, scheelt dit vaak 25 tot 70% over de gehele looptijd. Bovendien heeft de M-AOV geen tussentijdse onverwachte tariefstijgingen. De premie van onze M-AOV is leeftijdsafhankelijk met dalende premies in de laatste verzekeringsjaren.

Voordelen M-AOV:

- / Beroepsarbeidsongeschiktheid
- / Hoge verzekerde bedragen mogelijk
- / Scherpe premies
- / Uniek oversluitbeleid
- / Maximale eindleeftijd 68 jaar
- / Ruime optieclausule



Bereken online uw premie voor onze M-AOV op mutsaerts.nl/aovpremieberekenen

ORV

Mede door de afschaffing van het pensioen in eigen beheer zien we een stijging in het aantal kantoren dat een collectieve overlijdensrisicoverzekering afsluit voor alle partners. Een collectieve ORV is een prima uitkomst in een pensioenplan ter afdekking van het nabestaandenpensioen. Onze M-ORV kan ook collectief gesloten worden vanaf vijf partners en de uitkering komt ten gunste aan nabestaande(n) of een vennootschap. Daarnaast is het mogelijk om de ORV in de vorm van een compagnonsverzekering of keymanpolis te sluiten. Dit zijn de belangrijkste aandachtspunten bij een ORV.

De hoogte van het verzekerde bedrag

Het vaststellen van het juiste verzekerde bedrag voor een compagnonsverzekering is van essentieel belang. Om ervoor te zorgen dat de uitkering bij overlijden toereikend is om de erfgenamen uit te kopen, dient dit periodiek opnieuw bekeken te worden. Een vaste formule kan onenigheid of onduidelijkheid voorkomen.

Flexibiliteit van de polis

Om tussentijds het verzekerde bedrag aan te passen aan de actuele waarde van de organisatie is flexibiliteit van de verzekering belangrijk. Is het bijvoorbeeld mogelijk om eenvoudig de compagnonsverzekering aan te passen naar een nieuwe waarde zonder medische waarborgen?

Polisredactie

Een juiste polisredactie is noodzakelijk. Door voldoende aandacht te besteden aan een correcte polisredactie, kunt u voorkomen dat er successierechten over de uitkering betaald moeten worden.

Keymanverzekering

Soms zijn bepaalde medewerkers onvervangbaar voor een bedrijf en zijn daarmee een sleutelfiguur ('keyman'). Dit is bijvoorbeeld

iemand die over specifieke capaciteiten beschikt en daarmee verantwoordelijk is voor een groot deel van de omzet. Wanneer een keyman wegvalt, bestaat het risico dat de continuïteit van uw organisatie in gevaar komt. Een keymanverzekering verzekert de sleutelfiguur van de onderneming. Bij het wegvallen van een keyman zorgt de uitkering ervoor dat de onderneming een (tijdelijke) vervanger aan kan stellen of compenseert de tijdelijke terugval van omzet.

De M-ORV van Mutsaerts is een verzekering met een eenmalige uitkering (maximaal €400.000,-) bij overlijden, op basis van een leeftijdsafhankelijke premie. De M-ORV kan zowel individueel als collectief voor advocatenkantoren gesloten worden. Bij collectiviteiten zijn ook oplossingen zonder medische waarborgen mogelijk.

Voordelen M-ORV:

- / Hoge verzekerde bedragen mogelijk
- / Maximale eindleeftijd 70 jaar
- / Geen vaste looptijd
- / Optieclausule (eens in de 3 jaar verzekerde som verhogen met max. 15% zonder medische keuring)
- / Ruime mogelijkheden voor invullen van polisredactie

'Partners die kiezen voor een collectieve dekking ondergaan vaak geen medische keuring meer. Dit is tegenwoordig een groot goed. Onder druk van forse premieverlagingen zien we namelijk dat steeds meer verzekeraars streng selecteren aan de voordeur.'

De juiste man op de juiste plaats

Volgend jaar is het dertig jaar geleden dat Hans bij Houthoff begon: "Een fantastisch kantoor dat zich in al die jaren is blijven uitdagen om een steeds beter en mooier kantoor te worden." Hij is gespecialiseerd in het verzekerings- en aansprakelijkheidsrecht en daarnaast een van de managing partners van Houthoff. Zijn betrokkenheid bij complexe en vaak internationale juridische zaken, heeft ervoor gezorgd dat Hans zich op het gebeid van verzekeringsrecht heeft ontwikkeld tot een van de topspecialisten van Nederland. Virtueel zitten we aan tafel met Hans Londonck Sluijk.

Drijfveer

"De afgelopen jaren is er veel veranderd binnen het verzekerings- en aansprakelijkheidsrecht", vertelt Hans. "Het is al jaren een belangrijke tak binnen Houthoff. De kern van het vak is nog steeds hetzelfde maar de zaken die we bij Houthoff doen, zijn wel steeds groter en internationaler geworden. De zaken zijn hierdoor vaak complexer en vragen onze betrokkenheid als groot, multidisciplinair kantoor."

Hans: "Procederen is een leuk onderdeel van mijn vak, maar over het algemeen hebben onze cliënten meer belang bij een oplossing buiten de rechtszaal. We proberen hierbij een zo realistisch mogelijke inschatting te maken over de te maken beslissing van een rechtbank of arbitraal college wanneer zij de

zaak voorgelegd zouden krijgen. Wanneer de andere partij hetzelfde doet, is in veel gevallen een oplossing te vinden. Het geeft veel voldoening als wij een zaak voor de cliënt op een goede manier weten op te lossen, zonder dat hier een rechter aan te pas hoeft te komen."

Het veranderende verzekeringslandschap

"Binnen Houthoff ben ik verantwoordelijk voor het beheer van alle verzekeringen die wij afsluiten. De contracten voor onze partners die wij met Mutsaerts afsluiten zijn daar ook een onderdeel van. Het afgelopen jaar hebben we een enorme stijging van de premies gezien, met name op het gebied van beroepsaansprakelijkheid. Dit is een wereldwijde trend als gevolg van een steeds verder oplopende

schadelast. Dan bedoel ik met name de bedragen, want ik heb niet de indruk dat in Nederland per se veel meer schades worden gemeld. Een correctie in de markt kon naar mijn mening dus niet uitblijven. Iedereen probeert daarin een balans te vinden, maar soms zijn premiestijgingen noodzakelijk om in de markt voldoende verzekeringscapaciteit te behouden. Niemand zal zeggen: 'leuk zo'n verhoging', maar die last moeten we wel als collectief dragen. Het is ten slotte van groot belang dat er voldoende risicodragers bereid zijn beroepsaansprakelijkheidsrisico's te accepteren voor alle professionals die zich willen of moeten verzekeren. Juist daarom proberen wij met onze verzekeraars langdurige relaties op te bouwen. Je gaat een wederzijds commitment aan met het doel elkaar te blijven steunen, in goede maar zeker ook in slechte tijden."

Intern klankbord

Naast expert in verzekeringsrecht is Hans gespecialiseerd in aansprakelijkheid van professionals, bestuurders en commissarissen. Hij fungeert bovendien als klankbord voor kantoorgenoten die zaken behandelen waarin vraagstukken



HANS LONDONCK SLUIJK

MANAGING PARTNER HOUTHOFF

'De cultuur van een kantoor is de sleutel tot succes'

spelen die de gedrags- of beroepsregels betreffen. "Deze rol vervul ik ook voor andere advocatenkantoren en individuen", vertelt Hans.

Volgens hem is er een duidelijke trend gaande: "De afgelopen jaren is het aantal klachten tegen advocaten, maar ook tegen notarissen en andere professionals enorm toegenomen. Cliënten zijn steeds beter op de hoogte; ze weten wat de rol moet zijn van de professional en welke taken daarbij horen. Dit is wat mij betreft zeker niet verkeerd. Scherpe controle op het juist functioneren van advocaten en notarissen draagt bij aan de kwaliteit en integriteit van de dienstverlening. Wanneer een zaak niet goed is gegaan, zijn daar logischerwijs consequenties aan verbonden. Het nemen van verantwoordelijkheid als er daadwerkelijk fouten zijn gemaakt, vormt een onderdeel van de professionaliteit die beroepshalve wordt gevraagd. Aan de andere kant zie je ook dat

klachten in zaken steeds vaker als drukmiddel worden ingezet, terwijl je bij de inhoud van de klacht je vraagtekens kunt zetten. Dat is in mijn ogen een ontwikkeling die we zoveel mogelijk moeten tegengaan."

Een veilige en prettige werkomgeving

Houthoff is een groot en toonaangevend advocatenkantoor waar aandacht voor de kantoorcultuur 'top of mind' is. "Onze cultuur en loyaliteit zijn heel belangrijk. Wij hebben de waardes geformuleerd die voor ons van belang zijn zoals enthousiasme, een hechte samenwerking en plezier in ons werk. Oftewel: het Houthoff DNA. Ook humor en relativeringsvermogen horen daarbij. De balans tussen werk en privé is belangrijk. Een goede balans bevordert het werkplezier voor het hele kantoor met als ultiem doel: een veilige en prettige werkomgeving voor alle (potentiële) collega's. Dit creëren wij onder andere doordat diversiteit en inclusiviteit belangrijke waarden voor ons zijn. Sinds een aantal jaren hebben wij een diversiteitscommissie die daar initiatieven voor ontplooit. De focus op diversiteit en duurzaamheid is een ontwikkeling die door de jaren heen steeds meer vorm heeft gekregen. Deze keuze hebben wij al vroeg gemaakt en daar zijn we trots op. Ons streven is continu te blijven leren met én van onze cliënten en collega's. Wij zijn Houthoff, wij willen dat onze cultuur extern herkenbaar is. Het belangrijkste is dat we deze samen delen en uitdragen! //

SAMENWERKING DANKZIJ ONTMOETING

Het een na oudste én autonome beroep: de advocaat. Toch vindt Luc, kantoordeur bij MannaertsAppels, samenwerking een cruciaal fundament voor succes. Waar veel kantoren kiezen voor flexibel werken, vinden zij ontmoeting op kantoor dé factor om een betere dienst te leveren. Luc Oomen en Sylvia Kühne – beiden niet werkzaam als advocaat bij een advocatenkantoor – vertellen over de kracht van ontmoeting, de 'war for talent' en hoe je een gezond advocatenkantoor bent en blijft.

Carrièrepad

Beiden zijn later in hun carrière pas in de advocatuur gerold. Na heel wat jaren gewerkt te hebben in het bankwezen en de detailhandel, met een kleine uitstap naar Engeland en Curaçao, werkt Sylvia als Hoofd financiële administratie inmiddels sinds 2003 bij MannaertsAppels: "Na jaren ervaring viel hier alles op z'n plek. Het plaatje was compleet en ik kon alles toepassen wat ik had geleerd en aan ervaring had opgedaan. Leuk weetje; destijds werkte ik bij een bank in ditzelfde pand en ook toen zat ik op precies dezelfde plek als nu." Inmiddels heeft het pand een mooie transformatie doorstaan. Luc: "Na mijn opleiding als organisatiepsycholoog en bedrijfskundige heb ik werkervaring opgedaan in verschillende branches. Toen ik in 2001 de vacature voorbij zag komen bij MannaertsAppels, herkende ik veel van mezelf in de gestelde functie-eisen. Stafdiensten binnen de advocatuur waren in die tijd vrij ongebruikelijk maar ik werd al redelijk snel opgenomen in het bestuur." Inmiddels vervult hij al bijna 20 jaar de rol van kantoordeur. "Het is veel uitzoeken en zorgen voor de juiste faciliteiten om onze advocaten te verbinden."

De kracht van ontmoeting

Luc heeft een duidelijke visie over de ontwikkelingen rondom thuiswerken die de afgelopen jaren in een sneltrein zijn gegaan. Luc legt uit: "Het was voor ons een bewuste keuze om te verhuizen naar een pand dat letterlijk om de hoek zit van ons oude kantoor. Deze ruimte biedt ons de mogelijkheden waar we naar op zoek waren. Wat die mogelijkheden zijn? We zijn zichtbaar en zitten midden in de binnenstad waar je de sfeer en gezelligheid ervaart. Maar het belangrijkste: na de verbouwing is het een open, uitnodigende ontmoetingsplek geworden." Juist het zijn van een ontmoetingsplek is doorslaggevend voor het leveren van de juiste expertises volgens Luc. "Veiligheid van onze medewerkers staat voorop, juist in tijden van corona. Maar wanneer het weer kan, gaan we terug naar de visie waar wij in geloven. Met verschillende specialisten en disciplines samenwerken om kwaliteit te leveren. Collega's moeten elkaar tegenkomen. Bij de koffiemachine of het kopieerapparaat, ons kantoor is er juist op gericht om elkaar te ontmoeten." Sylvia vult aan: "Het bevordert het sparren met elkaar en het komt ook vaak de productiviteit en concentratie ten goede."

LUC OOMEN & SYLVIA KÜHNE

KANTOORDIRECTEUR & HOOFD
FINANCIËLE ADMINISTRATIE

'Wij hebben harde werkers nodig'

Een regionaal kantoor als MannaertsAppels weet alles van de 'war for talent' én hoe je je als kantoor moet onderscheiden om de beste mensen aan te trekken. Luc: "Om de juiste mensen te vinden, moet je een aantrekkelijke werkplek bieden. Deze creëren wij door de locatie van ons kantoor én de invulling hiervan. Werken in de binnenstad wordt hoog gewaardeerd! Wij hebben dan ook een sterke binding met zowel Tilburg als Breda, de steden waar wij een kantoor hebben. Daarnaast stimuleren we onze collega's om maatschappelijk actief te zijn. Dat kan op veel manieren: het bestuur van een sportclub laten vergaderen in onze boardroom, het organiseren van een symposium of bijvoorbeeld door actieve betrokkenheid bij een burgerinitiatief. Zo willen we deelnemen in en bijdragen aan de regionale gemeenschap. Sylvia: "Maar ook kleine projecten vinden wij waardevol. Het steunen van lokale verenigingen, stichtingen en bedrijven voegt iets toe voor de omgeving en onze positionering."

Continuïteit: misschien niet sexy, wel een uitdaging

De lange termijn visie van MannaertsAppels – het recht van bestaan – lijkt misschien vanzelfsprekend maar binnen de advocatuur blijkt dit een stuk complexer. Luc: "Continuïteit is een keuze van ons kantoor. Al lijkt het weinig ambitie uit te spreken is dit toch een grote uitdaging. Stabiliteit is op langere termijn een rendabele keuze gebleken. We willen kunnen zeggen 'wij bestaan 100 jaar'. De komende jaren blijven we evalueren, onze koers bijstellen waar nodig om onze ambitie waar te maken: een gespecialiseerd ondernemerskantoor blijven." Sylvia knikt instemmend. "Wij geloven in het recht van bestaan en hierin meegroeien. Een gezond bedrijf achterlaten die de kwaliteit levert van nu maar zeker blijft innoveren om succesvol te zijn in de toekomst."

Om bij te blijven in de hedendaagse advocatuur ziet Luc een grootse verandering: "De advocatuur blijft altijd haar positie in de samenleving houden. Het 'uurtje factuurtje' blijft en de kern van de advocatuur verandert niet. Maar binnen enkele jaren verwacht ik een nieuwe revolutie binnen IT. Artificial Intelligence (AI) gaat ook in onze sector veel veranderen. Deze ontwikkelingen gaan veel sneller dan we nu denken. Dit vormt enerzijds een bedreiging maar biedt voor de advocatuur ook kansen. Sylvia: "Het werken wordt anders, misschien zelfs wel moeilijker omdat het dieper begrijpen van AI noodzakelijk wordt." Maar het belangrijkste blijft: "Samen zoeken naar de juiste balans tussen werken, vrijheid in je werk én vrije tijd. Ontmoetingen blijven stimuleren om zo samen een kwalitatief en specialistisch ondernemerskantoor te blijven vormen. Als je continuïteit wilt dan is die verbinding behouden het belangrijkste. Op naar 100 jaar MannaertsAppels!" //

'Samen zoeken naar de juiste balans tussen werken, vrijheid in je werk én vrije tijd'

Op de vraag of ze op deze manier verschillende generaties aantrekken zijn zowel Luc als Sylvia stellig: "Wat wij nodig hebben zijn slimme, harde werkers en die vind je in elke generatie. Medewerkers die bereid zijn om boven zichzelf uit te stijgen, iets extra's doen voor ons bedrijf dat een positief effect heeft op hun eigen reputatie en die van kantoor. Hoe (potentiële) collega's dit invullen? Daar is iedereen vrij in. Wij willen gewoon de beste mensen!"

Nieuwe pensioenwet uitgesteld naar 2023

De nieuwe pensioenwet treedt in werking per 1 januari 2023, een vol jaar vertraging. Alle organisaties, dus ook advocatenkantoren, moeten hun pensioenregeling uiterlijk op 1 januari 2027 aanpassen naar de regels van het nieuwe pensioenstelsel. Het uitstellen is vooral toe te schrijven aan de grote hoeveelheid reacties op de internetconsultatie en de complexe materie. Eén ding is wel duidelijk: iedereen krijgt een gelijkblijvende premie. Hier hoort een overgangperiode bij tot 2027. Mirjam Meeuwis, pensioenspecialist bij Mutsaerts, praat u bij over het nieuwe pensioenstelsel.



Verder praten?
Mirjam Meeuwis
Pensioenspecialist
mmeeuwis@mutsaerts.nl
013 750 78 66

'Het voordeel van het overgaan op een vast premiepercentage is dat er in de toekomst geen stijgende pensioenlast is'

Pensioenopbouw op basis van een gelijkblijvende premie

Veel werkgevers hebben een beschikbare premieregeling lopen bij een verzekeraar of PPI met een stijgende leeftijdsafhankelijke premiestaffel. De premie stijgt naarmate werknemers ouder worden. In de uitwerking van het pensioenakkoord is een uitzondering opgenomen voor bestaande werknemers met een beschikbare regeling op basis van een stijgende staffel bij een verzekeraar. Deze werknemers mogen de stijgende premiestaffel blijven hanteren. Ook nieuwe werknemers mogen toegevoegd worden aan de regeling met de stijgende staffel tot uiterlijk 1-1-2027.

In het kader van het pensioenakkoord is het mogelijk om vóór 1 januari 2027:

- / Aan bestaande én nieuwe werknemers een gelijkblijvend premiepercentage toe te zeggen. De bestaande groep werknemers stapt dan over van de stijgende premiestaffel naar een gelijkblijvend premiepercentage.
- / Voor nieuwe werknemers een pensioenregeling op te zetten op basis van een gelijkblijvende premie. Bestaande werknemers blijven deelnemen aan de huidige regeling op basis van een stijgende premiestaffel.

Aan beide opties zitten voor- en nadelen. Voordeel aan het behouden van een stijgende staffel is dat er geen compensatieproblematiek speelt en er geen transitie-

plan nodig is voor het ouderdomspensioen. Nadeel is dat er verschillende pensioenregelingen gelden voor werknemers binnen dezelfde onderneming.

Het voordeel van het overgaan op een vast premiepercentage is dat er in de toekomst geen stijgende pensioenlast is en dat dezelfde pensioenregeling geldt. Een nadeel is dat er een uitdaging ligt in de compensatie van arbeidsvoorwaarden (met een forse extra last voor werkgevers).

Middelloodregeling

De middelloodregeling verdwijnt uiterlijk per 1 januari 2027. Tot deze datum mag een middelloodregeling worden omgezet in een beschikbare premieregeling op basis van een stijgende premiestaffel. Na 1-1-2027 is het alleen mogelijk een pensioentoezegging te doen op basis van een vlakke premie.

Partnerpensioen

Het partnerpensioen wordt eenvoudiger. Nu wordt dit vastgesteld op basis van de pensioengrondslag (salaris +/- franchise) en is afhankelijk van de (te maken) dienstjaren bij een werkgever. De hoogte van het partnerpensioen wordt straks maximaal 50% van het salaris en diensttijd onafhankelijk. Door de diensttijd onafhankelijke rekenmethode voorkomen we dat er een te laag partnerpensioen wordt verzekerd wanneer een werknemer overstapt naar een nieuwe werkgever.

Verder worden er een aantal afspraken in 2021 concreet of worden verder besproken:

- / De AOW leeftijd stijgt langzamer (blijft 67 jaar in 2025)
- / Verlofsparen: het maximum wordt uitgebreid van 50 naar 100 weken
- / Gelijikstelling 2e en 3e pijler (pensioen en lijfrente)
- / Er is per 1-1-2021 een vertrekregeling waardoor oudere werknemers eerder kunnen stoppen met werken. Dit is een tijdelijke afspraak met instrooming tot in 2025 geregeld door sociale partners op landelijk niveau of op lokaal niveau tussen werkgever en werknemer of OR.
- / Op de pensioendatum kan per 1-1-2023 10% van de pensioenwaarde opgenomen worden.

Regeling vervroegd uittreden (RVU)

Voorheen werd een bijdrage van werkgevers die werknemers financieel helpen om eerder te stoppen met werken belast met een Regeling Vervroegd Uittreding-boete van 52%. Met de RVU spreken zij samen een bedrag af om eerder te stoppen met werken wat dan niet meer belast wordt met de boete. De voorwaarden zijn:

- / De vertrekregeling moet max. 3 jaar voor de AOW-leeftijd beginnen.
- / De jaarlijkse vergoeding aan de werknemer bedraagt maximaal €22.164.
- / De vergoeding kan per jaar of ineens worden toegekend (maximaal 36 maanden x € 1.847 = € 66.492).
- / Gaat de uitkering minder dan 36 maanden voor de AOW-leeftijd in, dan geldt het vrijgestelde bedrag van € 1.847 per maand alleen voor de resterende maanden.

Let op: is de periode langer dan 3 jaar of het bedrag meer dan 3 x €22.164? Het bedrag wat erboven zit, wordt dan alsnog belast met een boete.

Bedrag ineens

Een pensioen wordt levenslang uitgekeerd. Er ontstaat nu de mogelijkheid om ineens een bedrag van het pensioen op te nemen. Dit zorgt voor meer flexibiliteit in de uitkeringsfase. De voorwaarden zijn:

- / Er mag maximaal 10% van het pensioen ineens opgenomen worden
- / Het ineens opnemen gebeurt op de pensioeningangsdatum
- / Er wordt belasting over het bedrag betaald, maar het is vrij besteedbaar
- / Het ineens opnemen mag niet samen met een hoog-laag pensioen
- / Als het pensioen voor de AOW-leeftijd ingaat wordt het bedrag zwaarder belast. Deze opname ineens mag worden uitgesteld tot de maand februari van het jaar volgend op het jaar waarop de AOW-gerechtigde leeftijd is bereikt.

Hoe nu verder?

Het is de bedoeling dat tussen 1 januari 2023 en (uiterlijk) 1 januari 2027 wordt overgestapt naar het nieuwe pensioenstelsel. De uitwerking zoals die er nu ligt, betekent een aantal overwegingen. Wanneer ga ik een nieuwe pensioenregeling met vlakke premie regelen voor nieuwe werknemers? Hoe hoog gaat deze vlakke premie zijn? Wat betekent dit voor het ambitieniveau van mijn pensioenregeling? Is het handig om zo snel mogelijk een nieuwe pensioenregeling op te zetten? Is het interessant om toch voor alle werknemers naar een pensioenregeling met vlakke premie over te stappen? Er blijft genoeg te doen op pensioengebied en de pensioenspecialisten van Mutsaerts staan u graag bij!

Dirkzwager zorgt dat u het weet.



Wij delen onze kennis graag.

Het antwoord op een simpele juridische of fiscale vraag, is vaak gecompliceerder dan verwacht. Met gezond verstand komt u een heel eind, maar voor een écht antwoord is meer kennis nodig. Dirkzwager deelt die kennis graag met u. Ontdek snel hoe Dirkzwager haar kennis deelt op www.dirkzwager.nl

Maak kennis met **Dirkzwager**
legal & tax

Grip op verzuim

We zien dat het verzuim in Nederland toeneemt, ook in de advocatuur. Het gemiddelde verzuimpercentage in de branche was tot 2017 al jaren 3,1%, maar is inmiddels opgelopen tot 4,1%. Ongeveer de helft van alle verzuimgevallen was werkgerelateerd. Maar ook bij verzuim door een niet-werkgerelateerde oorzaak moet de werkgever tóch het loon voor twee jaar doorbetalen.

Verzuimcoaches

Als werkgever kan het, ongeacht de reden van verzuim, lastig zijn om een goede aanpak toe te passen. Daarnaast laten bovenstaande cijfers zien dat een laag verzuimpercentage en een snelle terugkeer van zieke werknemers niet vanzelfsprekend is. De verzuimcoaches van Mutsaerts zijn gericht op het verlagen van verzuim en het versnellen van het re-integratietraject. Verzuim kan een advocatenkantoor namelijk veel geld kosten en zorgt vaak voor een verstoring van de werkzaamheden. Maar wat kunnen de verzuimcoaches van Mutsaerts nu precies voor u als werkgever betekenen?

De verzuimcoaches richten zich op het ondersteunen en ontzorgen van de werkgever, en:

- / Zijn uw vaste aanspreekpunt en contactpersoon
- / Beantwoorden al uw vragen over verzuim, zieke medewerkers of dreigende uitval
- / Ondersteunen u om de communicatie en samenwerking met verschillende instanties te verbeteren
- / Werken samen met u om het re-integratietraject te versnellen
- / Bewaken het traject én denken mee over het inzetten van interventies
- / Signaleren risico's en verwijzen de werkgever door wanneer dat nodig is naar bijvoorbeeld een arbeidsjurist of mediator
- / Ondersteunen bij wettelijke stappen om mogelijke loonsancties van het UWV te voorkomen
- / Geven advies over verzuimdossiers, verzuimaanpak, second-opinion en deskundigenoordeel.

Verzuimkosten

De verzuimkosten bestaan niet alleen uit het doorbetaalde loon maar ook uit kosten voor de re-integratie van de zieke medewerker. Deze lopen extra op als er ook vervanging voor de verzuimende medewerker wordt

ingehuurd. Om verzuimkosten bij ziekte van medewerkers op te vangen, kan een werkgever zich verzekeren door een verzuimverzekering af te sluiten. De verzekeraar vergoedt dan het doorbetaalde loon op basis van de afgesproken dekking. Met name voor de wat kleinere werkgevers (tot 50 medewerkers) is een verzuimverzekering relevant omdat de financiële impact van twee jaar loondoorbetaling hier groot is en werkdruk voor andere werknemers oploopt wanneer er geen tijdelijke vervanging geregeld kan worden. We zien dat veel advocatenkantoren nog slagen kunnen maken om aan de ene kant kosten van ziekte en arbeidsongeschiktheid beheersbaar te maken en aan de andere kant de juiste voorzieningen voor medewerkers te organiseren. In de complexe wereld van sociale zekerheid zijn wij uw partner. Vanwege continue veranderingen in wet- en regelgeving en complexiteit van de WIA wetgeving wordt ons advies gewaardeerd. Samen bekijken we wat de beste oplossing is voor uw kantoor.

Waarom Mutsaerts?

Wij hebben ons gespecialiseerd en weten wat er speelt in de advocatuur. Daarnaast hebben we verzuimverzekeringen actief in eigen beheer en bieden we een gemakkelijk en AVG proof systeem waarbij een koppeling met een arbodienst mogelijk is. Een oplossing voor de werkgever met administratief gemak!

Voorkomen is natuurlijk altijd beter dan genezen. Mutsaerts adviseert de DGA of bijvoorbeeld HR manager ook op dit vlak. Toch een ziektegeval? Wij helpen je dan om de schade te beperken en onze verzuimcoaches staan je met raad en daad bij en helpen je door de vele regels en verplichtingen heen om het verzuim zo kort mogelijk te laten duren. Zij staan dus ook voor u klaar zonder verzuimverzekering bij Mutsaerts! //

Verder praten?

Liedeke Klaassen
Verzuimcoach
lklaassen@mutsaerts.nl
013 750 78 29





REIN PHILIPS

MANAGING DIRECTOR REDBREAST

REDBREAST Een strijdbaar vogeltje

Evolueren

De visie van Rein was duidelijk "We zijn gestart vanuit het oogpunt van de cliënt die om wat voor reden dan ook de out-of-pocket kosten van een terechte rechtszaak niet kan dragen. Het gaat vaak om grote en complexe juridische procedures met een onvoorspelbaar verloop." Ondanks de duidelijke visie, blijft Rein leren tijdens het proces en wordt er altijd gekeken naar nieuwe mogelijkheden: "Het moet voor onze investeerders interessant zijn, daarom nemen we alleen zaken aan waarbij de geschatte opbrengst minimaal vijf miljoen is." Rein: "Bij de start was het idee om alleen zakelijke geschillen met één partij tegen de ander aan te nemen. Gaandeweg zijn wij overtuigd dat de grootste toegevoegde waarde door procesfinanciers geleverd wordt in maatschappelijk relevante massaschadezaken. Dit zijn zaken waarin een grote groep kleine bedrijven of burgers schade hebben geleden door fouten van een grote industrie of producent. Op individueel niveau is een gedupeerde vaak niet in staat om het op te nemen tegen zo'n grote partij. Een goed georganiseerde belangenorganisatie met een financier erachter kan dat wel."

Rein vertelt over een zaak die door de dochteronderneming van Redbreast wordt gevoerd: "Met Droogteschade Nederland B.V. komen wij met steun van LTO Nederland op voor meer dan 1.200 boeren in heel Nederland die schade lijden door permanente grondwateronttrekkingen voor drinkwater en industrie. Uit onderzoek dat wij hebben laten uitvoeren, blijkt dat er al decennia slechts een klein deel van de werkelijke schade wordt vergoed. Wij zijn nu hard onderweg om hier verbetering in aan te brengen. Het uiteindelijke resultaat moet zijn dat boeren de schadevergoeding ontvangen waar zij recht op hebben. Zonder ons initiatief was dat niet gelukt."

Na 10 jaar in de advocatuur zag Rein Philips een kans die hij niet voorbij wilde laten gaan. Tijdens een zaak kwam hij in aanraking met procesfinanciering. Hierbij financiert een derde partij de proceskosten in ruil voor een aandeel in de opbrengst. Daar ontstond het idee voor Redbreast, een procesfinancier in het hogere segment van de markt die werkt op een 'no cure no pay' basis. Samen met zijn team is Rein, Managing Director, vijf jaar onderweg om deze relatief onbekende werkwijze in Nederland te introduceren. Hij vertelt over de start van Redbreast en de lange adem die nodig is op weg naar succes.

Waarom er niet veel anderen zijn die de sprong wagen? "Je hebt een goede dosis geduld nodig."

De succesfactor van Redbreast

Na vijf jaar in business moet Redbreast zich nog steeds bewijzen, zegt Rein: "Dit klinkt misschien lang, maar de zaken waarin wij investeren lopen vaak langer dan 5 jaar." Volgens Rein zijn wel alle ingrediënten om Redbreast tot een succes te maken aanwezig. "We hebben het kapitaal en de juridische, financiële en strategische kennis in huis om grote en complexe rechtszaken te financieren. Redbreast is niet alleen de geldverschaffer maar we denken ook mee over de zaak. We geven advies op basis van eigen onderzoek maar leggen het ook uit als het geen goede investering is." Een zekere zaak bestaat niet, het blijft een kansberekening. "Interessante aanvragen worden in verschillende fases beoordeeld. Eerst bekijken wij, het bestuur van Redbreast, de aanvraag en vervolgens wordt de zaak vervolgens besproken met onze aandeelhouders. Als ook zij de potentie zien, dan gaat de zaak naar het Investment Committee. Pas als zij groen licht geven, gaan we de financiering van een zaak aan."

Uniek in Nederland

Dat kan meteen een verklaring zijn waarom procesfinanciering nog relatief weinig voorkomt in Nederland. "Je hebt een lange adem nodig en het is alles behalve een manier om snel en makkelijk geld te verdienen. Er zijn investeerders nodig die de lange termijn potentie zien en geduldig zijn." Ook voor Rein was het vanuit de veilige advocatuur een sprong in het diepe. "We keken hoe de branche zich in Australië heeft ontwikkeld waar procesfinanciering als eerste breed werd toegepast. Australië heeft een enigszins vergelijkbare marktomvang en betrouwbare rechtspraak als in Nederland. De gedachte was: als het daar werkt, zou het hier ook moeten werken." Naast Redbreast zijn er in Nederland er maar een paar andere partijen die vergelijkbare diensten aanbieden. Waarom er niet veel anderen zijn die de sprong wagen? "Je hebt een goede dosis geduld nodig. Op dit moment zijn we bezig met 5 à 6 zaken waarbij sommige projecten een verwachte looptijd hebben tot 2030. Het duurt even voordat je weet of je bestaansrecht hebt." Maar dat is het niet alleen volgens Rein: "Het is een hele stap om je goed betaalde baan in de advocatuur op te zeggen voor een baan met zo veel onzekerheid. Daarnaast speelt waarschijnlijk de marktomvang een rol. Het aantal sterke juridische procedures met een groot belang dat in Nederland wordt gevoerd is niet oneindig. Ik denk dat er in Nederland uiteindelijk ruimte is voor een handvol gespecialiseerde partijen die dit soort zaken financieren. Wij zijn

daarvoor perfect gepositioneerd. De markt voor procesfinanciering is jong en Redbreast heeft dit mede aangewakkerd. Ons onderscheid zit niet alleen in het financieren van zaken, maar juist in het uitspreken van onze duidelijke visie over de rol van procesfinanciering in Nederland. Door regelmatig te publiceren in juridische vakbladen en het geven van praktijkcursussen aan advocaten en bedrijfsjuristen, leren zij een vaak te beoordelen als een investering. Want dat is het uiteindelijk ook voor hun cliënten." //

Redbreast

Een procesfinancier in het hogere segment van de markt. Redbreast financiert en coördineert rechtbank- en arbitrageprocedures in en buiten Nederland tegen een resultaatsafhankelijke beloning (no cure no pay).

Cliënten van Redbreast zijn bedrijven (MKB tot beursgenoteerd), curatoren, financiële instellingen, particulieren (DGA's, investeerders, uitvinders) en organisaties die opkomen voor collectieve belangen van consumenten of bedrijven.

Cyberverzekering:

Een 'musthave' voor ieder kantoor?

Het bewustzijn rondom cybercrime groeit. Toch blijven cybercriminelen in grote getalen toeslaan. Denk aan fraude, kwaadwillige software, bedrijfsspionage of hackers. Is een cyberverzekering een musthave voor de advocatuur? We vragen het Freek Verhaaf.

Verder praten?

Freek Verhaaf
Partner
fverhaaf@mutsaerts.nl
013 750 78 03

Wat is het voordeel van een cyberverzekering?

"Een voordeel van de cyberverzekering is onder andere de service en dienstverlening die je ontvangt op het moment dat een cyberincident zich voordoet. Een gespecialiseerd crisisteam staat het kantoor bij om zo snel mogelijk weer up and running te zijn. In het kader van 'behoorlijk bestuur' draagt een cyberverzekering bij aan beleidsvorming en beschermt het de continuïteit van het kantoor."

Welke kosten dekt een cyberverzekering?

"De cyberpolis dekt de aansprakelijkheid van door derden geleden schade, de eigen kosten van het bedrijf, de gevolgschade en biedt response-service. Optioneel is er dekking voor het verlies van de nettowinst en is het mogelijk om een vergoeding mee te verzekeren voor afpersing en beveiligingsdreigementen. Verschillende combinaties zijn mogelijk."

Maar zijn cyberrisico's niet verzekerd op de BAV?

"Er heerst nog steeds de gedachte dat cybercrime gedekt is op de beroepsaansprakelijkheidsverzekering (BAV) van advocaten. Cybercrime is alleen geen beroepsfout! Daarom sluit een BAV vaak cyberrisico's en technisch falen uit. Ook een bestuurdersaansprakelijkheidsverzekering dekt de gevolgen van cyberincidenten niet."

Aan welke bedragen moeten we denken?

"De schade bij een cyberincident is vaak groter dan vooraf verwacht: bedrijfsprocessen stagneren, er is kans op reputatieschade of gedupeerden stellen het kantoor aansprakelijk. Dan zijn professionals die je snel op weg helpen en een verzekering die de omzetterderving dekt uitermate welkom. Daarnaast kan een overtreding van de AVG een boete tot gevolg hebben die kan oplopen tot ruim 2 miljoen euro of 4% van de jaaromzet."

Cyberverzekering: een 'musthave' voor ieder kantoor?

"Ja, het is een absolute musthave en ik krijg steeds meer telefoontjes van advocatenkantoren die het goed geregeld willen hebben. Ik verwacht eigenlijk nog steeds dat de Nederlandse Orde van Advocaten (NOvA) binnen enkele jaren een cyberrisicoverzekering verplicht gaat stellen." //



Eenvoudig de boedel verzekeren?

Regel binnen 24 uur een CuratorenPolis.

MUTSAERTS.NL

Neem vrijblijvend contact op met Erik Stoffels

/ estoffels@mutsaerts.nl

/ 013 - 750 78 02

MUTSAERTS
VERZEKERINGEN & PENSIOEN



MUTSAERTS

VERZEKERINGEN & PENSIOEN

Bezoekadres

Ringbaan West 240
5038 NX Tilburg

Correspondentieadres

Postbus 9102
5000 HC Tilburg

 013 - 594 28 28

 info@mutsaerts.nl

 mutsaerts.nl