

□ INTERVIEW...

MET DE PENSIOENRECHTADVOCATEN MR BLOM EN MR THIJSSSEN VAN BLOM & THIJSSSEN ADVOCATEN IN NIEUWEGEIN

Blom & Thijssen Advocaten in Nieuwegein opereert in een echte niche-markt: het pensioenrecht. Nieuwsgierig naar deze specialistische praktijk (is er wel genoeg werk voor een heel kantoor?) togen wij naar Nieuwegein.

Bent u beiden na uw studie direct in de advocatuur gaan werken?

“Nee, wij hebben beiden geruime tijd na onze studie een baan buiten de advocatuur gehad”.

Thijssen legt uit dat een vriend van een studievriend hem aanraadde om in de pensioenwereld te gaan werken. Hoewel dat hem erg saai leek, begon Thijssen bij Nationale-Nederlanden in Rotterdam als jurist op de pensioenafdeling. Na een aantal jaren werd Thijssen hoofd juridische afdeling van Delta Lloyd Pensioenen in Amsterdam. Na daar een aantal jaren gewerkt te hebben voelde hij sterke aantrekkingskracht tot de advocatuur en nam hij zich voor pensioenrechtadvocaat te worden bij een groot kantoor. Dat kantoor werd Nauta Dutilh in Rotterdam. Nauta had op dat moment geen pensioenrechtadvocaten. Thijssen heeft daar de pensioenrechtsubsectie opgebouwd. Hij heeft daar met vreselijk veel plezier gewerkt. De reden dat hij per 1 januari 2000, vlak nadat hij bij Nauta in de maatschap was gestemd, met Onno Blom een eigen kantoor heeft opgericht, is dat hij merkte dat hij door zijn specialisatie wel een beetje een eenling was op zo'n groot kantoor. “Je kunt een kunstje wat bijna niemand anders kan en zodra iemand van het kantoor maar in aanraking met pensioen kwam stonden ze aan je bureau. Ik had daardoor teveel werk”. Ook ontbrak volgens hem het draagvlak voor een pensioenrechtsubsectie omdat advocaten die bij een groot kantoor gaan werken niet kiezen voor pensioen, en pensioenspecialisten buiten de advocatuur vaak de advocatuur niet zien zitten. Om te illustreren hoe een eenling hij was bij Nauta vertelt Thijssen een verhaal dat hij een keer een bandje aan het inspreken was met pensioentermen als: “levensjarenregeling”, “achterbalkon” en “backservice”. Op een gegeven moment hoorde hij gniffelen achter zich en zag daar een halve sectie staan bulderden van het lachen omdat ze werkelijk niet wisten waar hij het over had.

Onno Blom vertelt dat hij na zijn studie eind 1983 is begonnen bij Delta Lloyd Pensioenen en daar is doorgegroeid naar hoofd juridische zaken. “Wim Thijssen was mijn opvolger daar”. “We kenden elkaar al wel daarvoor via de Vereniging voor Pensioenrecht”. Daarna ging Blom naar een pensioenadviesbureau waar zijn adviezen vooral aan advocaten werden

gegeven. Dat bracht hem op zijn 36e op het idee om zelf advocaat te worden met specialisatie pensioenrecht. Dat hij ouder was toen hij de advocatuur in ging ziet hij als een voordeel. "Advocaten zien in elk probleem een ruzie en denken dat elk probleem een juridisch probleem is". Bij het pensioenrecht is dat veelal niet het geval. Pensioen is veelal een onderdeel van iets veel groters. "Je moet namelijk ook zicht hebben op de technische kant van het pensioen, de actuariële kant om een zaak goed te kunnen oplossen". Door zijn verzekeringstechnische achtergrond kan hij communiceren met een actuaris. "Dat heb je nodig om een probleem goed te kunnen oplossen. Dat is wat Wim en ik voor hebben op andere advocaten". Blom ging werken bij Stibbe in Amsterdam binnen de sectie arbeidsrecht. Zaken die hij daar behandelde waren met name de pensioenproblemen bij de hele grote ontbindingen en overnames. Toch voelde ook Blom zich een beetje einzelgänger in kantoor als pensioenspecialist. Veel compagnons zeiden cliënten toe dat zij een pensioenspecialist op kantoor hadden die de volgende dag de zaak wel even uitgezocht zou hebben: Dat legde een enorme druk op hem. Daarnaast kreeg hij maar niet uitgelegd aan de compagnons dat het in de pensioenwereld gebruikelijk is dat een adviseur naar de cliënt gaat en niet andersom. Vaak vergaderde hij met directies van bedrijven of besturen van pensioenfondsen en lag het dus meer voor de hand dat hij naar hen ging in plaats van andersom. Uiteindelijk besloot Blom dat hij liever voor zich zelf wilde gaan werken. Toen kwam hij Thijssen tegen die ook met het plan liep om een eigen kantoor te beginnen en zo is het ervan gekomen begin 2000.

Wij denken dat u beiden een aparte positie inneemt in de Utrechtse Balie met zo'n gespecialiseerd klein kantoor.

"Wij denken dat dit wel eens een trend kan zijn. Indien de grote kantoren zich steeds meer gaan verkokeren in ondernemingsrecht, zullen bepaalde specialisten in de verdomhoek komen te staan en voor zichzelf kunnen gaan beginnen. Arbeidsrecht is op dit moment ook zo'n sectie die na familierecht onder druk staat in de grote kantoren. Wij verwachten daarom nog meer specialisatiekantoren op termijn. We hebben na onze start ook gemerkt dat er pensioenverzekeraars, pensioenfondsen en ondernemingen zijn die redenen hebben om niet naar een groot advocatenkantoor te gaan. Die komen wij nu bij ons tegen. Voordeel is ook dat wij ingeschakeld kunnen worden door andere advocatenkantoren zonder dat ze ooit bang hoeven te zijn dat wij hun cliënt inpikken want die willen we behalve voor pensioenrecht helemaal niet hebben". Blom en Thijssen is opgevallen dat hun praktijk nu veel meer een klassieke advocatenpraktijk is en een procespraktijk dan toen ze bij Nauta en Stibbe werkten, met name omdat ze daar veel meer due diligence onderzoek deden.

We zagen geen duidelijk naambord op de deur beneden, klopt dat?

“Nee dat klopt niet want er is wel een bord maar het is niet zodanig dat we er reclame mee willen maken”. Blom doet steeds weer zijn best om niet in de Gouden Gids te komen maar dat schijnt bijna onmogelijk te zijn. Blom & Thijssen willen op die manier geen reclame maken. “Er komt dan ook maar een enkele keer een particulier bij ons langs. In Tilburg is sinds kort wel een pensioenrechtadvocatenkantoor gevestigd dat zich via de media tot de particulieren richt. Wij doen dat niet. De particulieren die wij hebben, en dat klinkt misschien wel wat arrogant, zijn de wat vermogender particulieren met substantiële pensioenclaims”.

Wat voor soort zaken behartigen jullie?

“Zaken voor pensioenverzekeraars, pensioenfondsen en bedrijven die pensioenproblemen hebben. Op dit moment is met name het overschot van pensioengelden actueel. Er is om en nabij 1500 miljard aan pensioenvermogen. De komende twintig jaar zal dat bedrag aangroeien tot zo'n 20.000 miljard gulden. De vraag is dan natuurlijk voor wie zijn die gelden. Iedereen wil daar een stuk van hebben en daar komen dus problemen over. Het buitenland kijkt jaloers naar die bedragen omdat ieder land met vergrijzing te maken krijgt. Wij hebben in Nederland daar tenminste reserves voor. Maar er zijn al Europese voorstellen gedaan dat de reserves van het ene land naar het land met tekorten moet worden overgeheveld. Dat geeft natuurlijk ook problemen. Voor alle duidelijkheid, indien er een baliegenoot tegen een pensioenprobleem oploopt dan kunnen ze natuurlijk altijd een beroep op ons doen”.

Hebben jullie concurrentie?

“Helaas niet. We zouden best meer concurrentie willen hebben want dat zou inhouden dat er meer geschillen zouden zijn als gevolg waarvan wij dan benaderd zouden kunnen worden. Maar aan de andere kant willen we ook klein blijven om de kwaliteitscontrole te kunnen handhaven op het huidige niveau. We hebben op dit moment ondersteuning van twee fantastische advocaatmedewerkers, maar veel groter willen we dan ook niet worden. Overigens is het ook erg moeilijk om goede pensioenadvocaten te vinden. Je moet in een persoon de combinatie vinden van iemand die advocaat wil en kan zijn en geïnteresseerd is in pensioenen. Dat is een vrij zeldzame combinatie”.

Wordt er hard gewerkt op jullie kantoor?

Zeker wel. Maar Blom en Thijssen doen het met veel plezier en vinden dat dus ook niet erg. "Met name het feit dat er geen druk van bovenaf op je gelegd wordt maakt dat er rustig gewerkt wordt en dat komt de kwaliteit absoluut ten goede".

Waarom hebben jullie eigenlijk gekozen voor Nieuwegein?

"Omdat ik hier al 20 jaar woon", antwoordt Blom resoluut. Hij zegt dat hij niet begrijpt wat mensen tegen Nieuwegein hebben. Het is er groen en rustig. Thijssen vindt Nieuwegein echter niet de ideale woonomgeving. Hij zweert bij Amstelveen. Overigens zien zij geen noodzaak om bij de Zuidas van Amsterdam gevestigd te zijn zoals (bijvoorbeeld) Stibbe. Ze hebben voor een gedeelte dezelfde cliëntèle als Stibbe en zien bij hun cliënten geen enkel bezwaar tegen hun vestigingsplaats. "Laatst kwam er een Amerikaan op bezoek en die liet zich door zijn chauffeur van Schiphol naar Nieuwegein rijden, wist hij veel waar dat was, maar het maakte hem ook niets uit".

Wanneer gaan jullie zelf met pensioen?

Ze hebben geen idee. Beiden geven aan eigenlijk hun pensioenzaken voor zichzelf nog niet perfect voor elkaar te hebben. Dat kan ook nog niet, als je kantoor net is gestart. Zo gaat dat, een adviseur vergeet vaak voor zichzelf te zorgen. Thijssen zegt dat zijn vrouw zegt dat hij niet het type is dat vroeg stopt met werken, dus zal het wel zo zijn.

Ruud Boerman

Bas Le Large