



Bart Joosen

Geboren in 1963 in Breda

- 1987 Universitair docent Universiteit Tilburg
- 1989-1992 Bedrijfsjurist Philips Electronics
- 1992-2002 Advocaat/legal counsel bij achtereenvolgens Andersen legal, PWC, Steins Bisschop Meijburg en Co
- 2002-2006 Partner Faasen & Partners
- 2005-2011 Partner DLA Piper
- 2011-2012 Partner FMLA Financial Markets Lawyers
- 2012-heden Of counsel CMS Amsterdam
- 2013-heden Hoogleraar prudentieel toezichtrecht, Centrum voor Financieel recht, faculteit Rechtsgeleerdheid Universiteit van Amsterdam

Joosen publiceert regelmatig in Nederlandse en buitenlandse vaktijdschriften over het prudentieel toezicht, waaronder Basel II & III en de Europese CRD-regelgeving.

‘Banken willen alleen nog maar ervaren advocaten’

Bart Joosen werkt en doceert op het snijvlak van recht en financiën, als hoogleraar prudentieel toezichtrecht aan de Universiteit van Amsterdam en als advocaat ‘Financial Services’ bij CMS Derks Star Busmann. Sinds de kredietcrisis ziet hij de aandacht voor zijn vakgebied groeien. Medeverantwoordelijk voor die crisis zijn advocaten volgens Joosen niet, maar de crisis heeft wel gevolgen voor de opleiding van nieuwe generaties financieel-juridisch specialisten. ‘Het opleidingsmodel van kantoren moet op de schop.’

Erik Jan Bolsius
Fotograaf: Chris van Houts

Bart Joosen merkt aan de aantallen studenten dat zijn vakgebied in de lift zit. Financieel recht aan de Universiteit van Amsterdam (UvA) telde bij de start vier jaar geleden aan de UvA dertig studenten. Dit jaar zijn het er honderdtwintig. Joosen is dan ook hard bezig zijn hoorcolleges uit te breiden.

Prudentieel toezicht is al lang niet meer het domein van gespecialiseerde accountants, meent hij. ‘Het gaat over vragen als de soliditeit van een bank, het effect van het falen van een bank, het systeemrisico, maar ook de macro-economische kant krijgt veel aandacht. Er zit al veel economisch onderzoek in dit vakgebied, maar je ziet tegelijkertijd een juridisering in dit vak. Die gaat gelijk op met een trend in de samenleving.’ Delen advocaten volgens hem nu ook in de verantwoordelijkheid voor het ontstaan van de crisis en zit er volgens de hoogleraar na de crisis nog wel toekomst in het financieel recht?

Advocatenblad: Ook voor de crisis was u al intensief bezig met recht en financieel toezicht. Wat trok u daarin aan?

Bart Joosen: ‘Vanaf mijn eerste functie in de praktijk, eind jaren tachtig als bedrijfsjurist bij Philips, had ik intensief te maken met de financiële sector en met de voorlopers van de regels rond

‘Voor het omvallen van een bank bestond echt geen draaiboek’

financieel toezicht. Dat bestond toen nog weinig. De leerstoel die ik nu bekleed aan de UvA is ook de eerste in zijn soort, het vak prudentieel toezichtrecht bestond helemaal niet. Bij Philips werkte ik veel in de financiële markten: herfinancieringen, de beurs, andere juridische vragen die raakten aan de financieringskant van de onderneming. Wat mij er nog altijd aan boeit, is de multidisciplinaire kant ervan. Je hebt te maken met fiscalisten, accountants, bedrijfsjuristen. De vraag is steeds hoe je als jurist mee kunt werken aan een totaaloplossing en hoe je dus over de grenzen van je eigen vakgebied heen kunt kijken. Je moet affiniteit hebben met economische vraagstukken, een balans kunnen lezen en weten wat er in een jaarrekening staat. Een beetje begrip van econometrie en wiskunde is essentieel.’

Na uw overstap naar de advocatuur adviseerde u jarenlang financiële instellingen. Heeft de impact van een failliete bank u verrast?

‘Ja, niemand had verwacht dat het faillissement van Lehman Brothers zulke grote effecten zou hebben. Vergeet niet dat de financiële crisis bijzondere problemen met zich meebracht. Dit stond allemaal niet in de boeken. Voor het omvallen van een bank bestond echt geen draaiboek. Nu weten we hoeveel impact het heeft als zoiets gebeurt bij een wereldwijd opererende bank. Alle Nederlandse banken hadden zaken via Lehman lopen. Bij de crisis werd plotseling de vraag relevant hoe banken gefinancierd worden. In de financiële sector kwamen veel discussies over de afdwingbaarheid van contracten. En als zaken onder hoogspanning komen te staan, schuiven de juristen aan tafel.’

Voelt u zich als advocaat van financiële instellingen aangesproken voor de uitwassen die hebben geleid tot de crisis?

‘Nee, en dat is ook niet aan de orde. Een jurist moet weten wat de grenzen van zijn vak zijn. Je moet nooit op de stoel van de ondernemer gaan zitten. Een goede advocaat is het verlengstuk van zijn cliënt. De advocaat past afstand. Als je dat uit het oog verliest, oefen je je vak niet goed uit. Wat je je ook moet realiseren: soms is voor de banken niet te overzien hoe de dingen naderhand gaan spoken als je een nieuw product hebt gelanceerd. Achteraf hebben toezichthouders en politiek kritiek, maar er wordt op het moment van marktintroductie van een nieuw product echt wel nagedacht. De banken moesten

met leuke dingen voor de mensen komen, en dat pakte soms anders uit. Natuurlijk moet je wel wijzen op de risico's, maar de cliënt neemt uiteindelijk een beslissing. Het zou een gruwelijke overschatting zijn van je mogelijkheden als je denkt dat het anders is.'

Toch waren juristen ook betrokken bij het vastleggen van complexe financiële producten, zoals securitisaties. Die hebben voor veel ellende gezorgd.

'De Nederlandse advocatuur heeft zich in het algemeen buitengewoon professioneel gedragen in haar dienstverlening aan de banken. Ze levert een hoge kwaliteit en draagt op een duidelijke manier bij aan behoorlijk risicomanagement. Er zijn wel een paar stekeligheden geweest en ook hier heeft een enkele bank het niet gered. Maar de echte cowboys in de financiële sector kwamen allemaal uit het buitenland en zijn ook weer weg. De rotte appels zijn er wel uitgefilterd. Je moet overigens een duidelijk onderscheid maken tussen wat er in Europa gebeurd is en de situatie in de Verenigde Staten. De risico's die de Amerikaanse banken hebben genomen waren echt heel groot. Europese banken zijn aanzienlijk voorzichtiger geweest.

Het voorbeeld van de securitisaties gaat niet op, want de Nederlandse securitisaties presteren het allerbest in de wereld. Daar heeft de Nederlandse advocatuur nu juist een heel goede bijdrage aan geleverd. Zo'n securitisatie werkt volgens het principe van een gouden ketting, alle schakels moeten bijdragen aan het sterke geheel. Een belangrijke schakel is de complexe juridische documentatie, die vaak bestaat uit vele tientallen ordners. Onze juristen leveren goed werk om te zorgen dat dat allemaal tot in de details klopt. Misschien is het beste bewijs voor de kwaliteit die Nederland hierin levert, dat een van de eerste publieke securitisaties die weer werd uitgebracht na het wereldwijde stilvallen van de markt, hier vandaan kwam. In het strafrecht kijken advocaten nog weleens kritisch naar elkaar, maar in dit vak is daar wei-

'Ik krijg krommen tenen als ik zie dat kleinere kantoren financiële dienstverlening er wel bij doen'

nig reden toe. De financiële markt-jurist werkt natuurlijk ook altijd in opdracht van topjuristen die bij de onderneming in dienst zijn, dat zorgt ook wel voor enig reinigend vermogen.'

De bank die het niet redde is de DSB, heeft u dat van dichtbij zien gebeuren?

'Ja, dat is de enige Nederlandse bank die over de kop is gegaan. Dat was een nieuwkomer die op een erg niet-conventionele manier te werk ging. Ik heb ze zelf nooit geadviseerd, maar er weleens lesgegeven. Ze wilden het echt zelf doen. Hun CEO had moeite om te luisteren naar goede adviezen. Die vielen als zaad op de rot-sige bodem. Van een dergelijk geval kunnen alle andere banken leren dat ook de juridische discipline goed georganiseerd moet worden.'

Welk effect heeft de bankencrisis op de dienstverlening door de advocatuur aan banken?

'Er werkten voor de crisis grote teams voor de financiële markten, maar cliënten willen sindsdien alleen nog maar worden geadviseerd door ervaren advocaten, dus die teams zijn een stuk kleiner nu. Vanuit de onzekerheid die er heerst, willen financiële instellingen alleen nog advies op het allerhoogste niveau. Dat verandert voorlopig niet. Daarom moet het opleidingsmodel van kantoren op de schop, want minder ervaren medewerkers kunnen geen declarabele uren meer schrijven op cliënten. Dit specialisme zit vooral bij de grote kantoren, die kunnen zo'n dure opleiding betalen. En dat is overigens maar goed ook, want ik krijg krommen tenen als ik zie dat kleinere kantoren de financiële dienstverlening er wel bij doen. Daarvoor ontbreken de infrastructuur en

het kennismangement. Je laat een hersenchirurg toch ook geen gynaecologische ingreep doen?'

Wat moet er veranderen in de opleiding voor advocaten die voor de financiële sector willen werken?

'Nu het in de financiële praktijken van de advocatenkantoren lastig is geworden om mensen op te leiden, zouden universiteiten er meer aan moeten doen. Ik wil er als hoogleraar aan bijdragen de opleidingen nog verder te verbeteren. Daarnaast moet dit aspect in de nieuwe inrichting van de beroepsopleiding worden meegenomen. Het nieuwe model is nog niet bedacht, niet in Nederland, noch in het buitenland. Je ziet dat er in Londen veel jonge juristen ontslagen zijn. Zij konden ook geen uren meer schrijven op klanten uit de financiële markten. Deze verloren generatie wordt nu in een ander soort praktijken opgeleid, waar nog wel genoeg te doen is voor ze, zoals de insolventie-, ondernemings-, en arbeidsrechtpraktijk. Nederlandse kantoren kunnen ook nadenken over uitwisseling binnen kantoor, tussen de verschillende secties. Het meester-gezelmodel waarin een stagiaire in drie jaar wordt opgeleid is veel te kort. Het is volstrekt onverantwoord om na drie jaar in het diepe gegooid te worden in de financiële sector. Een superspecialist heeft zeker vijf tot zes jaar nodig om erin te groeien.'

In hoeverre moeten studenten ook zelf investeren in hun toekomst als expert financieel recht?

Studenten kunnen er zelf niet zo vrijblijvend mee omgaan. Wat mij betreft investeren ze een deel van de opleiding zelf. Spaar ervoor, in plaats van je geld uit te geven aan een jaartje buitenland. Vergelijk het met een piloot of de arts die zijn coschappen loopt. Zij investeren ook in hun carrière door de eerste jaren praktijkervaring op te doen voor eigen rekening, om daarna pas een betaalde baan te krijgen. Zo zou een stage van een advocaat bijvoorbeeld kunnen bestaan uit een twee- tot driejarige periode voor reke-



ning van de stagiaire en aansluitend zo'n zelfde periode voor rekening van het kantoor. Met name voor superspecialismen geeft dat de benodigde tijd om diepgang in de opleiding te ontwikkelen. In het buitenland zie je dat wel vaker. Bijvoorbeeld een Belgische advocaat, die heeft een langere opleiding aan de universiteit en betaalt de eerste twee jaar praktijkopleiding ook nog zelf.'

Welk advies geeft u advocaten die zich in financieel recht willen specialiseren?

'Toch aan de slag gaan bij een groot kantoor, want daar zijn nog wel kansen. Doordat het toezicht steeds meer vanuit Europa plaatsvindt, kunnen ze ook een

'Het stoort me dat advocaten altijd zo romantisch doen over hoe hard ze werken'

internationale carrière overwegen. Als je goed thuis bent in het European Single Rulebook, de regels rondom gemeenschappelijk Europees toezicht, kun je overal aan de slag. We spreken elkaars taal in Europa. Al vind ik dat er nog wel wat te verbeteren valt. Waarom brengen uitgevers niet alle vakliteratuur in het Engels uit, inclusief het commentaar op

de wetgeving? In mijn vakgebied, het Financieel Recht, is Engels inmiddels echt de voertaal.

Ik zou als advocaat zeker ook eens een rol als bedrijfsjurist overwegen. Bij de grote multinationals zijn er gespecialiseerde functies die niet onderdoen voor het niveau van de advocatuur. Ik ben zelf opgeleid door een bedrijfsjurist, Guido Dierick bij Philips. Die liet als doorgewinterd bedrijfsjurist advocaten alle hoeken van de kamer zien. Ik weet dat advocaten soms wat neerbuigend doen over bedrijfsjuristen, maar dat is echt onterecht. Het stoort me dat advocaten altijd zo romantisch doen over hoe hard ze werken. Ik heb nergens zo hard gewerkt als in mijn tijd bij Philips.'