



/Interview

# PITBULL IN TOGA

Hij won van groten als Aegon, Dexia en Moszkowicz, terwijl hij zelf maar een bescheiden kantoortje heeft. Procesadvocaat **Hendrik Jan Bos** over woekerconstructies, de dubbele pet van de bank en de kick van het gevecht. ‘Als ik honderd jaar geleden geboren was, had ik bij de cavalerie willen zitten: aanvallen!’

door Ton van Dijk

**S**toer gelaarsd en in comfortabele vrijetijdskleding maant Hendrik Jan Bos (55) zijn twee enorme honden tot rust, de kuvasz Bob en de Pyreneeese berghond Duke. “Kom binnen.” Een ruime, gerenoveerde stolpboerderij op het eiland De Woude in het Alkmaardermeer. Je kunt er alleen met de pont komen. “Glas wijn? Ik heb een mooie witte bourgogne open.” Bos is sinds 1989 zelfstandig advocaat te Amsterdam, gespecialiseerd in banken- en effectenrecht. Hij is succesvol; zijn naam duikt met enige regelmaat op in financi-

ele media, bijvoorbeeld als hij een vonnis binnenhaalt voor een cliënt wegens contractbreuk door het internationale wisselkantoor Chequepoint, waarmee bijna 14 miljoen euro gemoeid was. De oprichter van het in veertig landen gevestigde Chequepoint, een steenrijke Brit, achtervolgde Bos met een proces wegens smaad. Ook dat won Bos. Bos procedeert alleen tegen banken en financiële instellingen. “Ik treed niet op voor een bank, al zou ik daarmee meer geld verdienen – niemand kijkt daar naar de hoogte van je rekening. Als ik één keer een opdracht van een bank zou aannemen, kan ik een volgende keer niet tegen ze zijn.”



Op zijn website omschrijft hij zichzelf als 'procesadvocaat, succesvol in claims tegen Baan Company, Moszkowicz Advocaten, Aegon en Dexia'. Banken houden niet van hem, hij is een lastige tegenstander en wint vaak.

"Toastje zalm? Vers gerookt door de palingvisser hier op het eiland." Bos houdt van het Noord-Hollandse polderlandschap, van de goede dingen des levens, van het zaterdagse bitteruur in zijn stamcafé op het eiland, maar vooral van het juridische gevecht van David tegen Goliath. "Fortis gaf misleidende informatie aan de aandeelhouders. Het bestuur zei dat het goed ging met de bank, terwijl men wist dat het slecht ging. Er zaten twaalf advocaten en stagiairs in de rechtszaal. Het zag zwart van de toga's. Ik was er alleen met mijn stagiaire. Als je dan wint, is dat zoiets als dat IJsselmeervogels wint van Barcelona. Dat was een geweldig gevoel, ik reed helemaal gelukkig naar huis."

**Uw toekomst ziet er somber uit. Iedereen is gewaarschuwd voor alle woekerconstructies, dus binnenkort zijn er geen zaken meer.**

"Het lijkt alsof het veiliger wordt, omdat er meer voorschriften zijn. Maar het is een virtuele veiligheid. Waar geld is, worden mensen ondeugend. Waar stroomt het meeste geld? In de effectenhandel en het bankwezen. De papiermassa die nu wordt gecreëerd maakt het niet veiliger, alleen duurder en ingewikkelder. Eerst was er die grote golf van de aandelenlease, toen kwamen de woekerpolis. Toen de berg renteswaps om je te wapenen tegen renteverhogingen. Die laatste producten troffen meer ondernemers dan particulieren. Ze waren uitgevonden voor multinationals, maar de banken gingen ze ook verkopen aan het midden- en kleinbedrijf. Met die derivaten zijn veel mkb'ers de bietenbrug opgegaan. Het woord derivaat zegt het al, een afgeleide, oorspronkelijk ontwikkeld als beschermingsinstrument. Later werd het een instrument op zich. Alsof je van brandblussers granaten gaat maken. Dan wordt het gevaarlijk.

"Dingen die gevaarlijk zijn, zijn altijd nieuwe dingen. Als iets door de AFM AFM (Autoriteit Financiële Markten, de financiële waakhond - TvD) onderkend wordt als gevaarlijk, is het vaak al te laat. Ondeugende jongens zijn altijd al drie



HENDRIK JAN BOS MET DUKE (L.) EN BOB

FOTO KOOS HULSEWÉ

stappen verder. Papieren veiligheid, ik geloof er niet zo in. Wie vertrouw je nou? De papieren bijsluiters of die vent van vlees en bloed die jou adviseert?"

**Daarvoor zijn toch de onafhankelijke adviseurs die per advies betaald worden?**

"Onder assurantietussenpersonen is er een kaalslag, een bloedbad. Mensen zijn niet gewend om te betalen voor een advies. Als ze voor driehonderd euro een heel goed advies kunnen krijgen, vinden ze dat te duur. Vroeger betaalden ze duizenden guldens aan tussenpersonen, aan banken en verzekeringsmaatschappijen, maar dat zat verborgen in de provisie en de afsluitkosten. Mensen worden liever abstract en onzichtbaar op papier belazerd dan dat ze een rekening krijgen. Dat is ook met belastingen zo. Indien hier in Nederland iedereen elke maand contant zijn belasting zou moeten afdragen, kwam er een opstand. Maar dat loonstrookje is abstract.

Ik had een klant, goed voor zestig, zeventig miljoen, die twijfelde of hij zou gaan procederen over een renteswap waarmee hij 1,2 miljoen kon gaan verliezen. Ik vroeg of ik zijn portefeuille mocht zien. Daar zat zo'n driehonderd euro in. Ik zei: 'Als er nu straks iemand binnenkomt en die wil je portefeuille stelen, wat doe je dan?' Hij zei: 'Dan geef ik hem een tik voor z'n kaak.' En zo iemand twijfelt dan of hij over 1,2 miljoen euro heibel met de bank gaat maken omdat het een abstract, papieren cijfer is.

"Wanneer kom je erachter dat je iets hebt wat niet geschikt voor je is? Als de schade zichtbaar wordt. Aan het eind van de looptijd blijkt: dit was helemaal niet goed. Wij zien vooral producten die zeven tot tien jaar geleden zijn afgesloten. Als het op afrekenen aankomt, dan merken mensen: hé, dat hadden ze me niet verteld. Het bloed vloeit pas door de straten op het moment dat er moet worden afgerekend. Dan ben ik er om

uit te zoeken waar het misging en waarom, of je belazerd bent en of daar wat aan te doen is."

**Na alle schandalen zijn banken nu toch wakker geworden? Ze hebben zorgplicht. Ook zij moeten hun klanten zo goed en eerlijk mogelijk adviseren.**

"Een bijsluiters van veertig pagina's. Leest de gemiddelde Nederlander dat? Begrijpt hij het? Dat betwijfel ik. De bank moet een goed advies geven, maar de bank denkt niet: wij zullen onze klant eens helpen. De bank redeneert: wij moeten ons beschermen tegen onze klanten, wij moeten alle risico's uitsluiten. Het hogere echelon zegt tegen het lagere echelon: 'Pas op! Volg die regeltjes, dan krijg je geen dolk in de rug van je klant!' Ze zeggen niet: 'Help die klant zo goed mogelijk.' Dat zou een goede, ouderwetse bankier wel moeten doen.

"Waarom gaat er zo vaak iets mis met

banken? Omdat die bankman twee petten opheeft. Aan de ene kant is-ie jouw adviseur, aan de andere kant is hij verkoper. Jij gaat naar de bank met je centjes. De bankier kan jou een paar producten verkopen waarvan hij misschien in essentie denkt dat ze redelijk goed voor je zijn. Maar hij is ook verkoper, dus hij zal in de verleiding

**'Er zijn te weinig banken over. Het systeem zorgt ervoor dat de mensen aan de goden zijn overgeleverd.'**

komen juist die producten te verkopen waaraan hij het meest verdient. De twee petten van de bankier zijn het grootste gevaar, die zijn de beste garantie voor een slecht advies. Het is alsof je een makelaar in de arm neemt om een huis zo goedkoop mogelijk te kopen, terwijl later blijkt dat die makelaar de eigenaar en verkoper van het huis was."

**Is dat te vermijden?**

"Dan moet je weer met regels komen... Je zou moeten zeggen: een adviseur mag geen verkoper zijn. Maar dan krijg je de volgende vraag: bestaat er een onafhankelijke adviseur? In het verleden had je de assurantietussenpersonen die verzekeringen verkochten. Bij het ene product kregen ze meer provisie dan bij het andere. Dus adviseerden en verkochten ze graag het product met de meeste provisie. Bij de banken is het precies zo. De banken ontkenden dat er bonussen aan de me-

dewerkers werden uitbetaald. Maar intern wist iedereen natuurlijk dat als er lucratieve producten verkocht werden de vlag uitging – natuurlijk werden er bonussen en dikke provisies betaald.

"Onafhankelijke adviseurs voor bankproducten bestaan wel, maar die willen ook geen ruzie met zo'n bank, want als ABN Amro, ING en Rabo geen zaken meer met je willen doen, kun je als adviseur de kost niet verdienen. Dan zegt de bank tegen een klant: u hoeft niet met die adviseur te komen, we maken wel direct met u een afspraak. O, denkt de klant, dat scheelt weer een rekening. Er zijn heel weinig echt onafhankelijke financiële adviseurs. Stel, je bent adviseur en je hebt met twee grote banken ruzie, dan ben je *out of the job*. Uit de markt. Er zijn weinig banken over, te weinig. Het systeem zorgt ervoor dat de mensen aan de goden zijn overgeleverd."

**Wat kunnen nieuwe gevaren zijn?**

"Doordat de banken zich steeds terughoudender opstellen, valt er een gat. De banken lenen geen geld meer uit. Van onze

## Bijna voor een kwart ton het schip in

In december 2005 schreef ik in *HP/De Tijd* over hoe Hendrik Jan Bos mijn zaak won tegen Dexia, de nieuwe eigenaar van Legio Lease. Anders had het er na uitgezien dat ik 20.000 tot 25.000 euro zou verliezen met de zogenaamde winstverdiendubbelaar. In totaal won Bos 32 individuele zaken tegen Dexia/Legio Lease, waarbij het gemiddeld om bedragen van 30.000 euro ging. Het kantoor Bos & Partners – Bos heeft vier kantoorgenoten – heeft in de afgelopen jaren procedures gevoerd die tot veroordelingen en schadevergoedingen hebben geleid tegen onder andere ABN Amro, Fortis, ING Bank, Nationale-Nederlanden, Rabobank, vermogensbeheerder Wilgenhaege en Garigna Investments, onderdeel van de wereldwijd opererende Chequepoint Group. Laatstgenoemde is in hoogste instantie veroordeeld tot betaling van 13,5 miljoen euro./ TvD



belastingcenten zijn ze gered, ABN, ING. In plaats van dat ze dat geld gebruiken om ondernemers te helpen, gaan ze alleen maar minder kredieten verschaffen. Dan krijg je andere partijen die dat wel gaan doen. Nou, we hebben niet zo lang geleden afscheid genomen van DSB, maar ik denk dat er nog veel grotere cowboys op de markt zullen komen die in het gat willen stappen.

“Nederland heeft in vergelijking met andere landen veel ondernemingen die drijven op bankkrediet. Elders hebben ondernemingen vaker meer eigen vermogen, geld van familie of vrienden of bevriende investeringsmaatschappijen. Private equity klink heel naar, maar die stoppen wel eigen vermogen in zaken en dragen dus ook risico. Als het niet goed gaat, verliezen ze. Er zijn goeie clubs op dat gebied, maar je kunt ook het paard van Troje binnenhalen. “Als je geld leent van een bank, zegt die gewoon: ik wil mijn geld terug, en als je daardoor failliet gaat, interesseert mij sat niet zoveel. Gebeurt er iets met de rente, of gaat de bank moeilijk doen, dan lig je als ondernemer snel op je rug, omdat je veel te afhankelijk bent van de bank. Ik denk dat er een ontwikkeling zal komen dat de ondernemers iets minder bij de bank zullen lenen. Alleen is de vraag waar ze het geld dan vandaan zullen halen. Het nieuwe NL Ondernemingsfonds van de banken en de pensioenfondsen kan misschien soelaas brengen, al is dat bedoeld voor ondernemingen met omzetten vanaf 25 miljoen euro per jaar.”

Zijn allereerste zaak ooit, een vrouw die wilde scheiden, verprutste Hendrik Jan Bos. “Ik had tegen haar gezegd: ‘Gaat u nu eerst eens een weekendje naar een hotelletje aan zee om rustig na te denken.’ Dat had ze gedaan, met haar man nog wel; zij dacht dat ik dat zo bedoelde. Het was weer helemaal goed gekomen. Nog jarenlang kreeg ik op die datum een kistje sigaren toegestuurd, maar mijn baas was niet blij.” Na vier jaar advocatuur solliciteerde Bos als bedrijfsjurist bij Robeco. “De psychologische test gaf aan dat ik te hanig was. Een typische eigenschap voor een advocaat, maar niet voor een bedrijfsjurist.” Hij werkte er niettemin twee jaar. “De kennis van het effectenrecht zat in die jaren bij een paar aanbieders en een paar grote advocatenkantoren. Bij Robeco leerde ik

beleggingsproducten in elkaar te zetten. Als je leert hoe je auto’s monteert, dan weet je ook hoe je ze uit elkaar kunt halen.” Na Robeco ging hij naar een Rotterdams advocatenkantoor. “In Rotterdam zeggen ze dat een slechte schikking vaak beter is dan een mooi vonnis, want dan weet je tenminste waar je aan toe bent. Je kijkt eerst of er wat te regelen valt. Wanneer dat niet lukt, kun je altijd nog gaan vechten. In Amsterdam is het andersom. Eerst ruziemaken,

## ‘Zelf beleggen durf ik niet. Ik ben nog nooit iemand tegengekomen die blij is met zijn beleggingen.’

beslag leggen en dan pas gaan praten.” Zelf beleggen doet Bos niet. “Ik durf niet. Ik ben in mijn praktijk nog nooit iemand tegengekomen die blij is met zijn beleggingen. Een paar jaar geleden waarschuwde mijn belastingadviseur dat ik aan mijn pensioen moest denken. Nu spaar ik heel lullig, ik ben net de schoenmaker die zelf op slechte schoenen loopt. Ik koop geen nieuwe Jaguar meer, maar rij in een tien jaar oude Mercedes. Ik geef liever geld uit aan een fles wijn dan aan een stuk blik.” **U houdt van het gevecht in de rechtszaal. Liever wel een pleidooi dan niet, toch?** “Ja, het gaat mij om het gevecht. Als ik honderd jaar geleden geboren was, had ik bij de cavalerie willen zitten: aanvallen! Het gaat om de strategie, de spanning. Als een klant voor zo’n bankgebouw staat, denk-ie: daar kan ik nooit tegenop. Maar ik sta niet tegenover tweeduizend bankiers en evenzoveel advocaten: voor de rechtbank draven twee of drie afgezanten van de bank met

hun advocaten op. Dat is overzichtelijk. “Hoewel, banken hebben de tijd en het geld om te rekken. Bijvoorbeeld Van Lanschot. Een cliënt van mij kwam met zo’n twee miljoen bij Van Lanschot binnen. Van Lanschot adviseerde hem beleggingen in opties en futures. Binnen de kortste keren stond hij op een dikke schuld aan de bank. Al zijn reserves voor zijn oude dag waren verdampt. De bank had 900.000 euro aan provisies en kosten opgestreken, inclusief kosten en rente voor extra hypothecaire leningen waarmee geprobeerd werd de verliezen goed te maken. We hebben geprocedeerd en gewonnen bij de Hoge Raad, maar Van Lanschot doet er alles aan om onder een schadevergoeding uit te komen. We zijn nu al zes, zeven jaar aan het bakkeleien. Gelukkig heeft het gerechtshof in Arnhem die man, hij is al bijna tachtig jaar, begin dit jaar een voorschot van 500.000 op de schadevergoeding toegewezen. “De mooiste zaken duren kort. Ik heb het liefst hele goede tegenstanders die heel snel overzien hoe een zaak in elkaar zit. Dan weten beide kampen hoe de krachtsverhoudingen liggen en kun je soms snel schikken. Je hebt advocaten in soorten: de afhouders die rekken, rekken en rekken, de zakelijke en de fanatiekelingen. “Je bent ook afhankelijk van rechters. Het is een genot als je af en toe een rechter tegenkomt die het heel goed doorheeft. Zoals de grote filosoof Johan Cruijff ooit zei: ‘Je gaat het pas zien als je het doorhebt.’ Een briljante uitspraak. Je moet doorzien hoe de banken het spel spelen. Als je het spel niet doorziet, kun je twintig bewijzen overleggen zonder veel verder te komen. Niet alle rechters hebben het door, en dan zien ze het ook niet. Dan kun je praten als Brugman maar het helpt niet. Af en toe tref je een rechter bij wie je denkt: wauw, die heeft een meter dossiers gelezen, weet precies hoe het loopt, stelt precies de vragen waar het om gaat en boort precies de zwakke punten aan. Respect daarvoor. Je hebt ook rechters bij wie je van tevoren weet dat het vonnis in het voordeel van de bank zal uitvallen. Ik heb weleens het idee dat die het begrip rechtbank en bank door elkaar halen. Die denken bij voorbaat al dat iedereen die iets tegen een bank heeft wel een zeurpiet zal zijn. “In het algemeen zijn er gelukkig meer goede dan slechte rechters. Bij civiel procederen gaat het niet om rechtvaardigheid



DE LATIJNSE TEKST OP HET BORD BIJ DE LOUNGEBANK, ‘CAVE CANEM’, IS ONTLEEND AAN DE ASTERIXBOEKEN EN BETEKENT ‘WACHT U VOOR DE HOND’ FOTO INK SAUER

maar om rechtmatigheid. Rechtvaardigheid is wie heeft er gelijk, maar daar gaat het in civiele procedures eigenlijk nooit om. Rechtmatigheid is: wie presenteert de zaken goed en welke diagnose wordt daarbij gesteld. Civiel procederen is een soort chemisch proces waarbij je bepaalde stappen volgt die bijna dwingend tot een uitspraak leiden. Technisch moet je gelijk krijgen. Strafrecht spreekt het grote publiek meer aan dan civiel recht. Strafrechtpleiters raken aan de status van bekende Nederlander. Daarom schuiven in babbelprogramma’s altijd strafpleiters aan. De Matthijzen van Nieuwkerk en de Humberto Tans van deze wereld vinden ruzie met een bank geen sexy onderwerp.” **Bij welk bedrag is het de moeite waard te procederen?** “Bij de voordeur moet je voorzichtig zijn met wat je binnenhaalt. Een oud gezegde is: vertrouwen komt te voet en gaat te paard. Als ik een paar zaken op bluff zou doen, dan zakt mijn reputatie als een pudding in elkaar. De meeste tijd gaat zitten in het onderzoek naar de feiten. Als iemand

zijn zaak heel goed heeft voorbereid, alles op papier, alle papieren goed bewaard, dan kun je al bijna van het papieren dossier voorspellen hoe het zal lopen. Terwijl als je de bankafschriften moet gaan napluizen en er is correspondentie zoekgeraakt, dan gaan er veel uren in zitten. Dus bij een heldere zaak met een claim van zeg 15.000 euro kun je al procederen. Voor 5000 euro zou ik geen advocaat inschakelen, dan zou ik zelf naar de rechter gaan. De tarieven van mijn kantoorgenoten en mijzelf variëren van 200 tot 500 euro per uur. Ik schrijf niet eens zo veel uren. Als ik tien uur gewerkt heb, declareer ik zo’n drie à vier uur. “Als ik een zaak verlies, baal ik daar weken van. Als ik een zaak win, vier ik een dag feest en ga weer over tot de orde van de dag. Het is moeilijk om verlies in een zaak te accepteren, zeker als je ervan overtuigd bent dat jouw cliënt gelijk heeft. Je hebt zaken die twee kanten op kunnen, dan snap je het wel als de rechter er anders over denkt dan jij. Maar je hebt vonnissen waarvan je de redenering niet be-

grijpt. Ooit had ik een bonsaiboompje op mijn bureau staan. Ik had tegen een cliënt gezegd: ‘Als ik jouw zaak verlies, dan eet ik dat boompje op.’ Ik verloor die zaak, maar het boompje was inmiddels allang dood. Die cliënt mopperde niet, maar stuurde een nieuw boompje. Zo van, met een grimlach: vreet deze dan maar op.”

### Al jaren lijkt de AFM strenger en eist ze transparantie en eerlijke voorlichting over de risico’s. Werkt dat?

“De AFM is toezichthouder, maar moet zich niet verbergen achter stapels papier of de voorschriften goed worden nageleefd. Je moet toezichthouders hebben die lijken op dobermannpinchers of rottweilers, maar niet op golden retrievers.”

### Wat voor hond wilt u zijn? Een pitbull?

“Liever een kuvasz, de Hongaarse herdershond: rustig voor zijn kudde, maar fel tegen roofdieren. Jort Kelder omschreef mij eens als een vrolijke terriër. Vond ik wel grappig. Maar alleen terriër zijn is doodvermoeiend, ook voor jezelf. Ik hou ook van gezelligheid, zingen, gitaarspelen, muziek maken.”/