MET RECHT VOORUIT

De notaris borgt de rechtszekerheid en biedt kwaliteit en vertrouwen;
hij draagt daardoor bij aan welvaart en welzijn.

Inhoud

1. *Executive Summary* 4
2. Inleiding 9
3. Het belang van de rechtszekerheid voor de Nederlandse samenleving 10
4. Kernwaarden van het Nederlandse notariaat 13
4.1. Inleiding 13
4.2. De registratiefunctie 14
4.3. Voorlichting en advies 15
4.4. Het waarmaken van het vertrouwen in de notariële dienstverlening 16
4.5. De toegevoegde waarde ten behoeve van de overheid 18
5. Het werk van de oliemannetjes en -vrouwtjes 18
6. Ontwikkelingen verband houdend met de invoering van de Wet op het notarisambt in 1999 19
7. Ontwikkelingen binnen en buiten het notariaat 21
8. Ontwikkelingen op kantoorniveau 23
9. Ontwikkelingen in de werkgelegenheid op notariskantoren en het inkomen van de notaris 26
10. De vijf aandachtsgebieden 27
10.1. Stakeholdermanagement, betere communicatie en effectievere lobby 27
10.1.1. Algemeen: de KNB en belangenbehartiging 27
10.1.2. De rol van het notariaat in het publieke debat 27
10.1.3. Stakeholdermanagement 28
10.1.4. Lobby 28
10.1.5. Eigen woordvoerder 30
10.1.6. Media, proactieve benadering 30
10.1.7. Marketing: de KNB als instituut en haar herkenbaarheid 31
10.2. Vakinhoudelijke ontwikkelingen – innovatie, specialisatie en samenwerking 32
10.2.1. Digitalisering en werkprocessen 32
10.2.2. Faciliterende werkzaamheden 33
10.2.3. Betere positionering van de notaris in de keten 33
10.2.4. Vakinhoudelijke innovatie 34

10.2.5. Delen van kennis met de samenleving 34
10.2.6. Samenwerking met universiteiten 35
10.2.7. Samenwerking met brancheorganisaties en specialistenverenigingen . 35
10.3. Organisatie van de dienstverlening en van notariskantoren 35
10.3.1. Meer samenwerking en specialisatie 36
10.3.2. Full service? 37
10.3.3. Positie solitaire kantoren 38
10.3.4. Financiële soliditeit, professionele bedrijfsvoering en goed ondernemerschap 38
10.3.5. De komst van de hbo-juristen 39
10.3.6. Beroepsaansprakelijkheid 39
10.3.7. Pensioen 39
10.4. Opleiding, arbeidsmarkt en beroepsperspectief 40
10.4.1. De universiteiten en Stichting Beroepsopleiding Notariaat 40
10.4.2. Academische notariële opleiding 40
10.4.3. Beroepsopleiding kandidaat-notaris 41
10.4.4. De notariële arbeidsmarkt 42
10.4.5. Permanente educatie 42
10.4.6. Arbeidsvoorwaarden en human-resourcesmanagement 43
10.4.7. Beroepsperspectief kandidaat-notarissen 43
10.4.8. De kandidaat-notaris binnen de KNB 45
10.5. Europa en internationalisering 45
10.5.1. Het notariaat en Europa 2020 45
10.5.2. De taken van de KNB op internationaal vlak 47
10.5.3. Europese regulering rondom het ambt van notaris 48
10.5.4. Modernisering EU-richtlijn Beroepskwalificaties 50
11. Invloed van het nieuwe beleid op de organisatie van de KNB 52
12. Beleidshorizon, gedragen visie en actiepuntenlijst 52
12.1. Beleidshorizon 52
12.2. Gedragen visie 53
12.3. Actiepunten. Wat mag men van de KNB verwachten? 54

12.3.1. Actiepunten ‘Stakeholdermanagement, betere communicatie en effectievere lobby’ 55
12.3.2. Actiepunten ‘Vakinhoudelijke ontwikkelingen – innovatie, specialisatie en samenwerking’ 55
12.3.3. Actiepunten ‘Organisatie van de dienstverlening en van notariskantoren’ 57
12.3.4. Actiepunten ‘Opleiding, arbeidsmarkt en beroepsperspectief’ 58
12.3.5. Actiepunten ‘Europa en internationale aspecten’ 58
Verantwoording 60

1. *Executive Summary*

Deze notitie bevat de visie van de KNB op de toekomst van het notariaat en het voorstel voor de koers die de KNB de komende jaren inzet.

Rechtszekerheid en vertrouwen zijn essentieel voor onze rechtsorde en onze samenleving. Zij vormen de smeerolie waarop de samenleving, vooral de economie, draait. Als vertrouwen ontbreekt, wordt er niet geïnvesteerd en valt de handel stil. De rechtsorde waarborgt het vertrouwen in de nakoming van afspraken. Een goed functionerende rechtsorde is dan ook van groot belang voor het goed laten functioneren van de samenleving, vooral de economie. Een goed functionerende rechtsorde is echter niet alleen vanuit economisch perspectief een noodzakelijkheid. Ook de welvaart en het welzijn van de burger zijn erbij gebaat dat men in belangrijke aangelegenheden niet voor ongewenste verassingen komt te staan. De notaris zorgt voor rechtszekerheid en vertrouwen. Daarnaast heeft hij belangrijke andere functies zoals die van poortwachter in het rechtsverkeer.
De kernwaarden van het notariaat zijn rechtszekerheid, kwaliteit en vertrouwen. Deskundig en integer optreden, onafhankelijkheid en onpartijdigheid vormen de belangrijkste kenmerken van de beroepshouding van de notaris als dienstverlener. Aan zijn dienstverlening worden hoge eisen gesteld.
De twee pijlers van zijn werk bestaan enerzijds uit voorlichting en advies en anderzijds uit vastlegging en registratie van (rechts)handelingen. Door

gedegen voorlichting en goed advies neemt de burger weloverwogen beslissingen en worden passende rechtshandelingen verricht. Wat in een notariële akte staat, is volledig en juist en dat is zo omdat het notarieel is vastgelegd. Door zijn tussenkomst worden dure en omslachtige procedures voorkomen en wordt de rechterlijke macht ontlast.
Juist in deze tijd heeft de samenleving, vooral de economie, behoefte aan rechtszekerheid. De notaris biedt die rechtszekerheid en is daarnaast een betrokken en betrouwbare adviseur die overzicht biedt in situaties die door zijn cliënten als lastig of onoverzichtelijk worden ervaren. Hij helpt bij het maken keuzes die als moeilijk worden ervaren. De notaris ontzorgt. Daarmee heeft de notaris grote toegevoegde waarde voor de burger, voor de overheid en voor de samenleving als geheel.
De vraag rijst aan wat voor soort notarissen en notariskantoren de samenleving behoefte heeft. De beantwoording van deze vraag wordt beïnvloed door talrijke ontwikkelingen binnen en buiten het notariaat. De toegenomen marktwerking, het consumentisme en de nieuwe informatie- en communicatietechnologie maken dat het notariaat gevarieerder is geworden en beter inspeelt op de vraag in de markt. Het Nederlandse notariaat is aantoonbaar goedkoop, zo niet het goedkoopst in Europa.
Doorgeschoten marktwerking en economisch barre tijden oefenen echter forse druk uit op het notarieel verdienmodel. Er bestaan mede daardoor zorgen over de kwaliteit van dienstverlening. De positie van de notaris in de keten van dienstverleners is problematisch. Daar moet iets aan worden gedaan. De KNB en de overheid zijn verantwoordelijk voor het creëren van de noodzakelijke randvoorwaarden en waarborgen om de functie van de notaris in de samenleving ook waar te kunnen maken.

Vijf aandachtsgebieden waarop het beleid van de KNB zich in de komende jaren zal richten:

1. Stakeholdermanagement, betere communicatie en effectievere lobby

De KNB als publiekrechtelijke beroepsorganisatie dient het belang van het notariaat voor de samenleving uit te dragen en deze in het publieke debat op de juiste wijze te positioneren. Het is essentieel voor de KNB om, meer dan voorheen, aan public relations, marketing, communicatie, lobby en stakeholdermanagement te werken. Elke (kandidaat-)notaris is ambassadeur van het notariaat. Het behartigen van de belangen van het notariaat is dan

ook niet alleen een collectieve verantwoordelijkheid, maar deze taak rust ook op elk lid afzonderlijk.

2. Vakinhoudelijke ontwikkelingen – innovatie, specialisatie en samenwerking

Niet alleen de KNB, ook de notariskantoren moeten zich aanpassen aan de ontwikkelingen in de techniek en in de samenleving. Sleutelwoorden zijn daarbij innovatieve productontwikkeling, samenwerking en specialisatie. Boven alles moet kwaliteit van dienstverlening worden gewaarborgd. Toepassing van nieuwe informatie- en communicatietechnologieën is een *must*. De notaris moet zijn kernwaarden in de ketens waarin hij met andere dienstverleners samenwerkt, voldoende kunnen waarmaken. Daarom moet hij daarin een betere positie krijgen. Zijn toegevoegde waarde komt het best tot zijn recht als hij in het voortraject optreedt. De KNB speelt daarop in door te stimuleren dat de notaris in een vroeg stadium in toenemende mate kennis deelt met andere dienstverleners en met cliënten.

3. Organisatie van de dienstverlening en van notariskantoren

Met de veranderende notariële dienstverlening wijzigt ook de organisatie van het notariskantoor. Om al deze ontwikkelingen het hoofd te bieden moeten notariskantoren zich aanpassen. De KNB steunt kantoren in hun zoektocht naar het vinden van de juiste positie in de markt. De KNB helpt kantoren zonder perspectief bij het afbouwen van hun activiteiten.

4. Opleiding, arbeidsmarkt en beroepsperspectief

De Stichting Beroepsopleiding Notariaat en de universiteiten waar de studie notarieel recht wordt aangeboden, zijn belangrijke aan het notariaat gelieerde instellingen.
Die universiteiten zijn onmisbaar bij de opleiding van aankomende notariële juristen en de nascholing van beroepsgenoten. De KNB onderhoudt daarom ook regelmatig goed contact met de aanbieders van notariële opleidingen en betrekt de wetenschap bij onderwerpen die de notariële ambtsuitoefening raken. De KNB stimuleert en, waar mogelijk, creëert (rand)voorwaarden die de aantrekkelijkheid van het beroep bevorderen. Goede opleidingsmogelijkheden, arbeidsvoorwaarden en -omstandigheden,

persoonlijke ontwikkeling ter voorbereiding op het ambt en een goede pensioenvoorziening maken daarvan deel uit.

5. Europa en internationalisering

De KNB heeft een belangrijke taak om het Nederlandse notariaat op internationaal vlak te vertegenwoordigen en het Nederlandse notariaat op de hoogte te houden van internationale ontwikkelingen. De belangrijkste organisaties waarin de KNB op internationaal vlak actief is, zijn: de UINL, de CNUE, de CAE en de Haagse Conferentie. Het Nederlands notariaat loopt in menig opzicht voorop en is in belangrijke mate richtinggevend voor andere Europese notariaten. Bij de taakvervulling van de KNB staat steeds het coördinerende karakter tussen internationaal en nationaal niveau centraal: het buitenlandse beleid dient steeds gericht te zijn op de versteviging van de binnenlandse notariële belangen.

De KNB plaatst de volgende zes ijkpunten aan de notariële horizon waarop de KNB de komende jaren afkoerst:

- (h)erkenning en waardering van de toegevoegde waarde van de notaris door de samenleving;
- het zijn van (kandidaat-)notaris is een aantrekkelijk en interessant beroep;
- vooroplopen bij de toepassing van informatie- en communicatietechnologie in de werkprocessen;
- de notaris vervult een spilfunctie in de samenleving waar het gaat om rechtszekerheid en vertrouwen. De notaris is werkzaam op nieuwe terreinen waarmee hij zijn toegevoegde waarde voor de samenleving waarmaakt, onder meer bij het ontwikkelen van nieuwe registratiefuncties;
- de beroepsgroep kent een grote diversiteit aan dienstverlening van hoge kwaliteit;
- de notaris faciliteert ook internationale verhoudingen en grensoverschrijdend verkeer van personen, goederen en diensten;

De onmisbare schakel tussen de beleidsvisie nu en de ijkpunten straks wordt gevormd door de te nemen maatregelen op de verschillende beleidsterreinen. Het visiestuk bevat daartoe al een lijst van beleidsmaatregelen in de vorm van actiepunten die voortvloeien uit de in het stuk geformuleerde toekomstvisie. Voormelde ijkpunten vormen de maatstaf aan de hand waarvan het succes van de gemaakte beleidsmaatregelen te zijner tijd kan worden afgemeten.
De nieuwe visie moet ook door het 'veld' gedragen worden. Duidelijk moet worden gemaakt wat de KNB van het 'veld' (overheid, consumenten, andere stakeholders en de achterban) verwacht, evenals wat het 'veld' van het notariaat mag verwachten. Van de KNB mag in ieder geval worden verwacht dat zij, met een moderne, efficiënte en marktgerichte organisatie, slagvaardig aan dit nieuwe beleid gestalte geeft. Essentieel hiervoor is ook dat de KNB het vertrouwen van de leden herwint en dat de leden dat vertrouwen ook aan de KNB geven.

2. Inleiding

Sterke veranderingen in de samenleving zullen ook haar instituten niet onberoerd laten. Het notariaat is daarop geen uitzondering. Ook in het notariaat hebben zich, sinds de invoering van de nieuwe Wet op het notarisambt in 1999, grote en ingrijpende veranderingen voorgedaan.
Een instituut als het notariaat heeft geen bestaansrecht als het niet iets toe te voegen heeft aan de samenleving. Bij het ontwikkelen van het toekomstige beleid van de KNB rijzen dan ook twee centrale vragen: wat is die toegevoegde waarde precies? En: aan wat voor soort notarissen en notariskantoren heeft de samenleving behoefte?
Het antwoord op deze twee vragen is niet zo eenvoudig te geven. Onmiskenbaar zijn de aard van en de behoefte aan notariële dienstverlening in de loop der jaren veranderd. We beleven vandaag de dag roerige economische tijden, de samenleving is op alle niveaus in beweging en er bestaat onduidelijkheid over welke richting het opgaat. Ondanks deze veranderingen en onzekerheden zal de KNB koers moeten bepalen.
Deze notitie bevat de visie van de KNB op de toekomst van het notariaat en het voorstel voor de koers die de KNB de komende jaren inzet. Juist in deze tijd heeft de samenleving, met name de economie, behoefte aan rechtszekerheid. Het notariaat vervult daarin een belangrijke rol. De notaris biedt rechtszekerheid, maar is daarnaast een betrokken en betrouwbare adviseur, die overzicht biedt in situaties die door zijn cliënten als lastig of onoverzichtelijk worden ervaren en helpt bij het maken van als moeilijk ervaren keuzes. Daarmee wordt een belangrijke bijdrage geleverd aan het welzijn van cliënten. Dat komt de samenleving ten goede. De missie van de KNB is die complexe rol ten behoeve van de samenleving voor het voetlicht te brengen en ook waar te maken.
Allereerst worden het belang van rechtszekerheid voor de Nederlandse samenleving en de rol en de huidige positie van de notaris in het rechtsverkeer en voor de economie beschreven. Vervolgens worden een aantal relevante ontwikkelingen geschetst. Dan worden de schijnwerpers gericht op vijf aandachtsgebieden waarop het beleid van de KNB zich in de komende jaren richt. Deze beleidsvisie wordt afgesloten met het schetsen van een aantal ijkpunten aan de notariële horizon en met een lijst van actiepunten waarmee de koers van de KNB in die richting wordt uitgezet.

3. Het belang van de rechtszekerheid voor de Nederlandse samenleving

Vertrouwen en zekerheid vormen de smeerolie waarop de samenleving, vooral de economie, draait. Als vertrouwen ontbreekt, wordt er niet geïnvesteerd en valt de handel stil. Een goed functionerende economie is ingebed in een rechtsorde die dat vertrouwen en die rechtszekerheid biedt. De rechtsorde waarborgt het vertrouwen in de nakoming van afspraken. Een goed functionerende rechtsorde is dan ook van groot belang voor het goed laten functioneren van de samenleving, vooral de economie.
Een goed functionerende rechtsorde is echter niet alleen vanuit economisch perspectief een noodzakelijkheid. Ook de welvaart en het welzijn van de burger zijn erbij gebaat dat men in belangrijke aangelegenheden niet voor ongewenste verassingen komt te staan. Rechtszekerheid en vertrouwen hebben ook invloed op het welbevinden van de burger. Waarom sluiten mensen schadeverzekeringen af? Omdat de consument zich geruster voelt als het risico van vermogensschade wordt gedekt door een verzekeraar. Waarom moeten bepaalde rechtshandelingen bij notariële akte tot stand komen? Omdat mensen niet het risico willen lopen dat die rechtshandelingen onvolledig of onjuist op papier komen te staan of niet meer vindbaar zijn. Men wil ook niet onvoldoende geïnformeerd en geadviseerd rechtshandelingen aangaan. Men voelt zich prettig als juridisch risico en rechtsonzekerheid zo veel mogelijk worden beperkt.
Er zijn verschillende manieren waarop de samenleving zich kan organiseren om rechtszekerheid te creëren. Zo is het mogelijk om zich te verzekeren tegen de ongewenste gevolgen van onvolmaakte transacties. Maar deze oplossing neemt het risico niet weg, vergt alertheid van de gemiddelde burger en bergt bovendien het belangrijke bezwaar in zich dat uitkeringen van een verzekeraar nooit volledig de schade die is aangericht, zullen compenseren. Daarenboven zal in dergelijke situaties doorgaans op de een of andere manier juridische bijstand ingeroepen moeten worden, en zullen dus extra kosten moeten worden gemaakt. Het is een voornamelijk reactieve benadering.
Mogelijk is ook te vertrouwen op de rechtspraak. Het nadeel van rechtspraak is echter ook hier, dat het een reactieve vorm van rechtsbedeling is waarbij altijd onzekerheid bestaat over hoe de uitspraak van de rechter zal uitpakken. Zeker is dat het voor de burger een duur alternatief is dat, door

de afbrokkeling van de gefinancierde rechtshulp en de hogere griffierechten voor bepaalde bevolkingsgroepen, inmiddels onbereikbaar dreigt te worden. Op goede gronden heeft men in Nederland in het verleden daarom gekozen voor rechtszekerheid vooraf door, voor ongeveer tachtig rechtshandelingen, de tussenkomst van de notaris verplicht te stellen onder het motto: voorkomen is beter en bovendien goedkoper, dan genezen. Bij belangrijke aangelegenheden *willen* deelnemers aan het rechtsverkeer ook de zekerheid vooraf dat een rechtshandeling niet tot onverwachte verassingen leidt die weer aanleiding geven tot ongewisse en langslepende rechtszaken.
Dit stelt hoge eisen aan de functionaris die partijen informeert, adviseert en, hetgeen zij overeenkomen, vastlegt. Onvolkomen rechtshandelingen en onvolledige en/of onjuiste vastlegging zijn funest voor het vertrouwen en de rechtszekerheid. Daarom is het noodzakelijk de vastlegging te laten plaatsvinden door daartoe aangewezen en gekwalificeerde functionarissen.
In het recente verleden heeft een aantal landen, mede naar aanleiding van ingrijpende gebeurtenissen, fundamentele keuzes voor hun rechtsorde moeten maken. Dat geldt bijvoorbeeld voor bepaalde ontwikkelingslanden, het voormalige Oostblok en Rusland, maar ook voor een land als China. Al deze landen hebben voor een aantal belangrijke transacties, zoals bij vastgoed, gekozen voor de preventieve aanpak van het notariaat. Dit wordt als een effectievere en efficiëntere vorm van het bieden van rechtszekerheid gezien, die bovendien ten behoeve van de overheid, belangrijke meerwaarde biedt waar het gaat om informatieverschaffing rondom transacties in het private rechtsverkeer, de belastingheffing, de uitvoering van wetten en het ontwikkelen van overheidsbeleid. Het notariaat vervult dan ook naast de advocatuur, de deurwaarders en de rechterlijke macht, een belangrijke rol in de Nederlandse rechtsorde.
De notaris kan vooraf zekerheid bieden aan deelnemers in het rechtsverkeer dat bepaalde rechtshandelingen het gewenste resultaat hebben. Hij raadpleegt basisregisters en levert daar ook essentiële informatie aan, waardoor de registers op orde en vrij van fouten blijven. Door de notariële tussenkomst is er nauwelijks discussie over de eigendomsrechten van vastgoed of de geldigheid van testamenten en is steeds duidelijk wie oprichter of aandeelhouder van een rechtspersoon is.
De economische voordelen die de notaris de samenleving verschaft, bestaan niet alleen in het voorkomen van onnodige kosten. Het risico voor de bank dat iets met de (eigendoms)transactie niet in de haak is, is thans vrijwel nihil. Zonder deze zekerheid zou de burger zonder enige twijfel een hogere

hypotheekrente moeten betalen. De notariële tussenkomst versterkt ook het vestigingsklimaat voor internationale bedrijven in Nederland. Investeerders hoeven niet bevreesd te zijn dat hun geld niet op de juiste plek terechtkomt als het via de notaris gaat en zij verkrijgen, met 100 procent zekerheid, de onroerende zaak op naam. Ook in de strijd tegen criminaliteit (witwassen en crimineel geld) is de centrale positie van het notariaat in de Nederlandse rechtsorde van belang en effectief. De burger en de overheid lopen geen enkel risico met de (controle op de) inning en uitbetaling van gelden, zoals deze door of via de notaris geschiedt. Door alles volledig en juist via de notaris vast te leggen, worden talloze procedures voorkomen en daarmee de werklast van de rechterlijke macht verlicht.
Ook het notariaat behoort zich steeds af te vragen hoe een optimale prijs-kwaliteitverhouding kan worden bereikt. In vergelijking met de ons omringende landen is de notariële dienstverlening in Nederland echter aantoonbaar goedkoop, zo niet het goedkoopst. Er bestaan gerenommeerde onderzoeken waaruit blijkt dat de wijze waarop de Nederlandse notaris zijn rol vervult, zeer goed en uiterst kostenefficiënt is ten opzichte van de ons omringende landen.[1] Voor zover er al problemen ontstaan, is de notaris door strikte beroepsverordeningen ook nog eens verplicht uitstekend verzekerd.
Al met al verrichten notarissen belangrijk werk voor het creëren van vertrouwen en rechtszekerheid in de Nederlandse samenleving. Kortom: notarissen doen als oliemannetjes stilletjes goed werk voor de samenleving. De ordeningsfunctie van de notaris en de rechtszekerheid waarvoor de notaris staat, vormen de basis voor economische groei. De notaris zorgt dat het soepel, gemakkelijk en eenvoudig loopt. De notaris ontzorgt.
Het vertrouwen in de geboden rechtszekerheid waarbij de notaris is betrokken, is zo groot dat veel deelnemers in het rechtsverkeer de rol van de notaris daarin niet meer (h)erkennen en de geboden zekerheid aannemen als een vanzelfsprekendheid. Daardoor ontbreekt bij veel deelnemers aan het rechtsverkeer het besef dat de geboden zekerheid niet vanzelf komt en ontstaat de indruk dat die rechtszekerheid kosteloos is. De notaris lijkt ten onder te gaan aan zijn eigen succes. De functie van de notaris in de

[1] Zie recentelijk nog *The Economist*, 11-17 augustus 2012, p. 47 en 48. Vgl. ook de studie *Conveyancing Services Market, Centre of European Law and Politics (ZERP)*, University of Bremen 2007, in opdracht van de Europese Commissie. Enkele citaten: '*Comparison based on a benchmark transaction value of €250,000 demonstrates that legal fees in Scandinavian countries and the Dutch deregulated notary system are lowest, followed by the lawyer-based conveyancing countries.' (…) 'If we look at the development of fee levels, as adjusted by net earnings factors, an interesting picture emerges: the Nordic and Dutch deregulated model perform very well across the board, followed by the lawyer system.*'

samenleving en de economische voordelen die het werk van de notarissen de samenleving verschaft, moeten daarom inzichtelijk worden gemaakt.

4. Kernwaarden van het Nederlandse notariaat

4.1. Inleiding

De kernwaarden van het notariaat zijn rechtszekerheid, kwaliteit en vertrouwen. De middelen die in het notariaat worden gebruikt om die kernwaarden nader in te vullen zijn voorlichting, advies en vastlegging. Deskundig en integer optreden, onafhankelijkheid en onpartijdigheid vormen de belangrijkste kenmerken van de beroepshouding van de notaris als dienstverlener. De Nederlandse notaris heeft brede en diepgaande kennis van het civiele recht (verbintenissen- en goederenrecht, erfrecht, personen- en familierecht en ondernemingsrecht) en gedegen kennis van de 'notariële' belastingen op die terreinen. De werkzaamheden van de notaris hebben enerzijds een ambtelijk karakter met het oog op het vastleggen en registreren van feiten en rechtshandelingen, en zien anderzijds op voorlichting en advisering rondom die rechtshandelingen. De notaris creëert overzicht in situaties die als complex worden ervaren en biedt ondersteuning bij het maken van belangrijke keuzes. Deze twee elementen van zijn dagelijkse werk zijn echter onlosmakelijk met elkaar verbonden. Voorlichting en advies gaan vooraf aan de vastlegging, maar de registratiefunctie maakt het mogelijk om voor te lichten en te adviseren.
Daarnaast heeft de notaris nog een belangrijke andere taak. Hij vervult een poortwachtersfunctie bij de bestrijding van witwaspraktijken, fraude en andere vormen van criminaliteit. Hij heeft ook een poortwachtersfunctie om te voorkomen dat er gebreken kleven aan rechtshandelingen. Zijn tussenkomst voorkomt het verrichten van onvolkomen rechtshandelingen. Waar nodig helpt hij het rechtsverkeer weer op gang te brengen als er iets juridisch niet goed geregeld is.
De kwaliteit van dienstverlening wordt geborgd door (preventief) een uitgebreid stelsel van onder meer universitaire opleiding, beroepsopleiding en permanente educatie en kwaliteitsbewaking aan de ene zijde, en door (repressief) toezicht en handhaving op de beroepsgroep aan de andere zijde.

Kennis van het recht, vaardigheden hoe het recht in de praktijk moet worden toegepast, en een professionele beroepshouding stellen de notaris in staat om het ambt op de juiste wijze uit te oefenen en de toegevoegde waarde voor de samenleving ook waar te maken. Duidelijke en scherp omlijnde beroeps- en gedragsregels zijn daarvoor onmisbaar. Onpartijdig en onafhankelijk (kunnen) optreden, zijn hierbij essentiële randvoorwaarden. Marktwerking is aan dit alles ondergeschikt, omdat de burger ervan behoort te kunnen uitgaan dat hij de door de wetgever en de rechter veronderstelde hoge kwaliteit van dienstverlening ook daadwerkelijk van iedere notaris krijgt. Dit laatste is dan ook uitgangspunt van het beleid van de KNB.
Vóór alles moet met het publiek en met de politiek worden gecommuniceerd op welke wijze de notaris als ambtenaar bijdraagt aan de rechtsbedeling in Nederland en op welke wijze daarmee, in het belang van burger en overheid, wordt bijgedragen aan een ordentelijk en vlot verlopend rechtsverkeer, waardoor geschillen worden voorkomen en een bijdrage wordt geleverd aan het welzijn van de burger. Uitgangspunt van het beleid van de KNB is de overtuiging dat de notaris een *grote toegevoegde waarde* voor de Nederlandse samenleving heeft en *van groot belang* is voor het huidige Nederlandse rechtssysteem. De kernwaarden van het notariaat worden hierna uitgewerkt en vormen de basis voor het ontwikkelen van het middellange- en langetermijnbeleid voor het notariaat.

4.2. De registratiefunctie

Wezenskenmerk van het Latijnse notariaat is het in authentieke akten met bijzondere bewijskracht vastleggen van hetgeen partijen zijn overeengekomen of van wat is verklaard. Dergelijke akten kunnen executoriale titels verschaffen en staan in zoverre gelijk aan rechterlijke uitspraken. De notariële akte vormt in veel gevallen de basis voor de vastlegging van (rechts)feiten en (rechts)handelingen in openbare registers en basisregistraties. Dit is de registratiefunctie van het notariaat.
Door technologische, economische en maatschappelijke ontwikkelingen verandert het recht en de wijze waarop het recht in de praktijk wordt toegepast. Nieuwe communicatie- en informatietechnologieën zorgen ook voor verandering in de dagelijkse praktijkvoering op een notariskantoor. Door toepassing van nieuwe informatietechnologieën en communicatiemogelijkheden kan betere kwaliteit sneller geleverd worden in meer communicatievormen dan alleen op papier. Nieuwe technologieën

bieden ook nieuwe mogelijkheden in de registratiesfeer, zoals een centraal digitaal huwelijksgoederenregister, het digitaal aandeelhoudersregister, de digitale kluis voor cliënten van notarissen, het digitaal ontvangen en versturen van registratiefeiten, enzovoorts. De registratiefunctie is daardoor weliswaar veranderd, maar heeft aan belang geenszins ingeboet. Zeker in de digitale wereld moeten de burger en de overheid er immers op kunnen vertrouwen dat de gegevens in registratiesystemen juist en volledig zijn.
De notaris heeft van oudsher sterk ingespeeld op technologische ontwikkelingen en zal dat in de toekomst blijven doen.
Naar verwachting zullen de actoren in de keten van dienstverleners die zich bezighouden met veel voorkomende werkzaamheden ten behoeve van de burger, meer gaan samenwerken en informatie meer gaan delen. Men denke bijvoorbeeld aan de koop van consumentenvastgoed met hypothecaire financiering of de executieveiling. Ook hier blijft de notaris vanwege zijn kennis en kunde een centrale rol vervullen.
De registratiefunctie is van cruciaal belang voor de toegevoegde waarde van de notaris. Het notariaat kan nieuwe toegevoegde waarde creëren door nog meer gebruik te maken van de mogelijkheden die informatietechnologieën en communicatiemogelijkheden bieden. Wezenlijk daarbij is dat het notariaat ook in de registratiefunctie haar kernwaarden waarmaakt. Wat er staat moet volledig en juist zijn en dat is zo omdat het notarieel is vastgelegd. Dat kwaliteitsstempel is het onderscheidend kenmerk ten opzichte van andere dienstverleners.

4.3. Voorlichting en advies

De tweede pijler is de voorlichtings- en adviesfunctie van het notariaat. Aan deze tweede pijler bestaat in toenemende mate behoefte nu het recht ingewikkelder en internationaler wordt. De voorlichtings- en adviesfunctie van de notaris wordt daarmee zelf ook gecompliceerder. Om de hoge kwaliteit van dienstverlening te kunnen blijven bieden, zijn gedegen – permanente – opleiding en specialisatie vereist.
Hiermee houdt ook verband de discussie rondom het al dan niet (meer) verlenen van ‘full service’. Overeenkomstig artikel 21 Wet op het notarisambt (Wna) is de notaris in beginsel verplicht de hem bij of krachtens de wet opgedragen of de door een partij verlangde werkzaamheden te verrichten, behoudens gegronde redenen van dienstweigering of de mogelijkheid van doorverwijzing binnen of buiten kantoor of

samenwerkingsverband. In het laatste geval alleen voor werkzaamheden die niet algemeen gebruikelijk zijn en van een zodanige aard zijn dat het belang van de verzoekende partij met de doorverwijzing wordt gediend.
Een notaris kan onmogelijk alle kennis en vaardigheden hebben om deze voorlichtings- en adviesfunctie voor alle van oudsher gebruikelijke notariële diensten met het gewenste hoge kwaliteitsniveau te vervullen. Specialisatie met behoud van full service is daarom eigenlijk alleen mogelijk indien wordt samengewerkt. De laatste wijziging van de Wna maakt dat de ministerieplicht niet langer een obstakel hoeft te zijn. Dergelijke samenwerking vindt gelukkig op diverse niveaus al langere tijd plaats. Te wijzen valt op samenwerkende notarissen in kantoorverband, al dan niet met andere juridische beroepsgroepen (interdisciplinaire samenwerking), maar ook op de specialistenverenigingen die op diverse notariële aandachtsgebieden zijn ontstaan, evenals de netwerken van notariskantoren die eveneens aan productontwikkeling werken. In die zin brengt het notariële monopolie ook een collectieve verantwoordelijkheid met zich. Het systeem van peer review geeft daar ook invulling aan.
Nieuwe informatietechnologieën en communicatiemogelijkheden hebben ervoor gezorgd dat informatie over het recht gemakkelijker door de burger kan worden verkregen, terwijl bepaalde – van oudsher notariële – diensten ook via internet worden aangeboden. Maar wie internet gebruikt, weet ook dat het grootste probleem de hoeveelheid en de (ondoorzichtigheid van de) kwaliteit van de geboden informatie is. Het is niet aanstonds duidelijk dat de burger en de overheid de aangeboden informatie kunnen vertrouwen. Hier is een belangrijke taak voor het notariaat weggelegd om te zorgen voor een betrouwbaar referentiepunt op het internet voor informatie ten behoeve van de burger en van de overheid. Ook hier kan het notariaat zijn kernwaarden waarmaken.
Thans worden veel rechtshandelingen via internet aangegaan en afgehandeld. Dat zal in de toekomst in toenemende mate ook gelden voor ‘notariële’ rechtshandelingen. Het notariaat moet daarop inspelen door gedigitaliseerde en geautomatiseerde structuren en processen toe te passen. Ook hier is het notariële kwaliteitsstempel het onderscheidende kenmerk.

4.4. Het waarmaken van het vertrouwen in de notariële dienstverlening

Zoals ook in andere dienstverlenende beroepsgroepen wordt vandaag de dag de notariële dienstverlener niet op voorhand geloofd. Het vertrouwen in de kwaliteit van dienstverlening is geen gegeven meer, maar moet worden gewonnen en bewezen. In menig diensten- en bedrijfstak zijn normen opgesteld waaraan de dienstverlening en levering van goederen behoren te voldoen en zijn toezicht, controle en handhavingsmechanismen ingebouwd om die kwaliteit te bewaken. Dat geldt ook voor het notariaat.
Meer marktwerking gaat in alle sectoren gepaard met meer regelgeving. Waar voorondersteld vertrouwen in de notaris als ambtenaar is ingeruild voor controle en controleerbaarheid van diens werk, ontstaat noodzakelijkerwijs de behoefte om criteria en normen op te stellen aan de hand waarvan diens werk kan worden beoordeeld. Dat is niet alleen in het belang van de cliënt, maar ook van de collega-notarissen en de overheid zelf. Door goede en effectieve kwaliteitsbevorderende maatregelen wordt ook een overmaat aan toezichtactiviteiten beperkt.
Dat betekent dat, meer nog dan vroeger het geval was, de beroepsgroep naar buiten moet kunnen aangeven welke kwaliteit geleverd wordt en wie die kwaliteit in huis heeft. Dat moet ook kunnen worden gebruikt in de communicatie naar de burger: de notaris is betrouwbaar, omdat hij handelt volgens hoge kwaliteitsnormen die gecontroleerd en gehandhaafd worden.
De KNB zal, meer dan vroeger het geval was, de criteria en normen vastleggen waaraan het handelen van de notaris dient te voldoen. Die kunnen ook dienen als het beoordelingskader voor toezichthouders en de tuchtrechter.
Het hof te Amsterdam beslist in laatste instantie over notariële tuchtzaken. Dergelijke uitspraken hebben soms een verder reikende betekenis dan het notarieel tuchtrecht, vooral wanneer de door de hoogste tuchtrechter geformuleerde beroepsregel invloed uitoefent op de werking van ons burgerlijk recht. Overwogen moet worden om tegen die uitspraken cassatie in het belang van de wet open te stellen. De toepassing van het burgerlijk recht is immers een zaak van de burgerlijke rechter en de eenheid van rechtspraak dient ook in dit opzicht te worden gewaarborgd.
Voorts baart de ongebreidelde groei van het toezicht- en handhavingsapparaat zorgen. Overlap en lacunes moeten worden voorkomen. Het is de taak van de KNB om in goed overleg met andere toezichthouders, met name het Bureau Financieel Toezicht (BFT), ieders rol in het toezicht- en handhavingsproces zo helder en precies mogelijk te beschrijven en bevoegdheden duidelijk ten opzichte van elkaar af te

bakenen. Noch de samenleving, noch de beroepsgroep is er bij gebaat dat een veelheid van toezichthoudende instanties elkaar voor de voeten loopt. Van groot belang daarbij zijn efficiënte informatievoorziening en afstemming, evenals het creëren van betrokkenheid van toezichthouders, zoals van het BFT.

4.5. De toegevoegde waarde ten behoeve van de overheid

De notaris heeft als ambtenaar met zijn registratie-, voorlichtings- en adviesfunctie niet alleen toegevoegde waarde voor de burger, maar ook voor de overheid. Het gaat dan niet alleen om de inning van belastingen en de vastlegging van feiten in registers die de overheid vervolgens weer op uiteenlopende wijze gebruikt, maar ook om het voorkomen van geschillen en – in mindere mate – het oplossen van gerezen geschillen. Het levert een wezenlijke bijdrage aan het welzijn van de burger. Deze preventieve notariële rechtshulp voorkomt dat de burger en de overheid kosten moeten maken en hij ontlast de rechterlijke macht. Dit klemt te meer nu de overheid, in de discussie over de verhoging van de griffierechten, procederen nog meer dan voorheen voorbehouden laat zijn voor de meer vermogenden.
Zoals hiervoor reeds werd opgemerkt, heeft de notaris deze poortwachtersfunctie ook bij de bestrijding van witwaspraktijken, fraude en andere vormen van criminaliteit. In dit opzicht is de notaris de verlengde arm van de overheid. Het vergt een stevige onpartijdige en onafhankelijke positie, geborgd door de overheid niet alleen in wet- en regelgeving, maar ook door beleid en beleidshandhaving. De domeinmonopolies waarborgen de door de wetgever en de rechter gewenste hoge kwaliteit van dienstverlening en de rechtszekerheid. Het moet de overheid duidelijk zijn dat deze functie niet ten volle kan worden uitgeoefend als daarvoor niet tevens de noodzakelijke randvoorwaarden en waarborgen bestaan.

5. Het werk van de oliemannetjes en -vrouwtjes

De betekenis van het notariaat voor de samenleving kan ook cijfermatig worden beschreven. Met ongeveer 1.410 notarissen en 1.870 kandidaat-notarissen, werd in 2011 op jaarbasis het volgende werk verzet:

- ongeveer 1,3 miljoen notariële akten:
    - Vastgoed:
        - 330.000 akten van leveringen, akten van splitsing, veilingprocedures e.d.;
        - 300.000 hypotheekakten;
        - 20.000 royementsakten;
        - 10.000 overige akten.
    - Personen- en familierecht:
        - 300.000 testamenten;
        - 25.000 huwelijkse voorwaarden;
        - 45.000 samenlevingsovereenkomsten;
        - 90.000 verklaringen van erfrecht en verdelingen van nalatenschappen;
        - 30.000 overige akten.
    - ondernemingsrecht:
        - 50.000 oprichtingsakten van vennootschappen;
        - 50.000 akten van statutenwijzigingen, aandelenoverdrachten, oprichtingen en statutenwijzigingen van verenigingen en stichtingen;
        - 60.000 overige akten.
- minstens 50 miljard euro aan gelden die vanwege allerlei transacties door de notaris op de notariële kwaliteitsrekeningen zijn geïnd en uitbetaald;
- bijna 3 miljard euro aan overdrachtsbelasting namens de overheid door de notaris geïnd en afgedragen;
- 12.000 vragen aan de Notaristelefoon beantwoord.

6. Ontwikkelingen verband houdend met de invoering van de Wet op het notarisambt in 1999

Aan het einde van de vorige eeuw zette de politiek stevig in op ‘marktwerking, deregulering en wetgevingskwaliteit’. In hoog tempo werden tal van overheidsdiensten geprivatiseerd. Het geloof in de maakbaarheid van de samenleving en het vertrouwen in de heilzame werking van de (geprivatiseerde) markt waren schier grenzeloos. Op de golven van dit sentiment werd (en wordt) ook het Latijns notariaat onder de loep genomen.

Het resulteerde in 1999 in een – soms sterk politiek getinte – nieuwe Wet op het notarisambt (Wna).
Het Latijnse notariaat zoals Nederland het decennia lang kende, is met de gewijzigde Wna in 1999 ingrijpend gemoderniseerd. De wetgever bleek enerzijds bereid het notariaat van een stevig fundament te voorzien door regelgeving op moderne leest geschoeid te creëren, anderzijds was hij door de toenmalige tijdgeest zeer beducht voor excessieve inkomens en verstoring van de markt. Dat uit zich onder meer in het artikel 61 Wna, zoals dat na het amendement van De Koning c.s. is komen te luiden. De taak van de KNB als publiekrechtelijke beroepsorganisatie is beperkt 'tot die onderwerpen waarmee een openbaar of publiek belang is gemoeid. De behartiging van gemeenschappelijke, met name economische, belangen van notarissen als zodanig behoort daar niet toe.'
Tijden veranderen, opvattingen ook. Thans hoeft er niet meer aan te worden getwijfeld dat de KNB gelegitimeerd is om de beroepsgroep te vertegenwoordigen en daarbij haar belangen stevig te behartigen. De staatssecretaris van Veiligheid en Justitie Teeven heeft dat onlangs, bij brief van brief 11 juni 2012, bevestigd aan de KNB. Dat opent voor de KNB ook de weg naar een publiek discours over de rol en functie van de notaris in de huidige Nederlandse samenleving. De KNB gaat dat debat aan.
De Nederlandse samenleving verandert in de 21e eeuw in rap tempo. Politiek zijn het woelige tijden. De politieke inzichten aan beide uiterste zijden van het spectrum verscherpen zich, terwijl er in financieel-economisch opzicht een wereldwijde storm is opgestoken. Naast groei en toenemende welvaart zouden duurzaamheid en rechtszekerheid meer de norm moeten zijn.
Internationale fraude, witwas- en criminaliteitsbestrijding worden steeds belangrijker. De diverse overheden zijn niet langer in staat daarvoor alleen de verantwoordelijkheid te nemen. De complexiteit van criminele netwerken is zodanig toegenomen dat die overheden simpelweg niet langer de middelen hebben om dat te bestrijden. Juist van beroepsgroepen met een poortwachtersfunctie zoals de accountancy, de advocatuur en het notariaat, wordt verwacht daarin een rol te spelen. De uitdaging is echter daarvoor de juiste spelregels af te spreken. De KNB participeert in dit debat en maakt zich sterk voor een duidelijke rol en taak van het notariaat.
Maar er is meer aan de hand. Het toezicht op financiële instellingen vergt hernieuwde aandacht en organisatie. Het al jarenlang voortslepende debat over de discussie rond PostNL en NS/ProRail en de financiële handel en

wandel door woningcorporaties zijn dossiers die haarscherp laten zien dat de invloed van de overheid beperkt is. De Raad van State[2] en de Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid[3] geven blijk van bezorgdheid over beleidsvoornemens en ontwikkelingen, waarbij de overheid een te geringe sturende en leidende rol vervult. Het besef dat het pad van de marktwerking en deregulering niet de enig zaligmakende route is in een snel veranderende samenleving, lijkt langzaamaan voet aan de grond te krijgen. Het besef dringt door dat de praktijk is, dat de overheid steeds achter de feiten aanholt (vergelijk de bankencrisis en eurocrisis) en zich in hoge mate laat leiden door incidenten (de overheid is geen trendsetter, maar trendvolger). De standaard reactie bij incidenten is de roep om meer regels, meer toezicht verhogende maatregelen en het uitbreiden van de handhaving. Meer (toezicht)regels en handhavingsorganen zijn echter geen garantie voor betere kwaliteit. Er is toenemende behoefte aan meer initiatief en aansturing, in plaats van te volstaan met repressieve maatregelen (toezicht en handhaving). Dit biedt bij uitstek kansen voor het notariaat met haar sterk preventieve functie in het rechtsverkeer. De KNB neemt daarin het voortouw.

7. Ontwikkelingen binnen en buiten het notariaat

Binnen en buiten het notariaat doen zich tal van ontwikkelingen voor die van invloed zijn op het notariaat. Zij beïnvloeden daarom ook het beleid van de KNB.
Toegenomen regeldruk en marktwerking scherpen het onderscheid tussen ambt en onderneming en maken dat de notaris in toenemende mate in een spagaat is terecht gekomen. De ene notaris zoekt zijn heil in standaardisatie van veel voorkomende processen, waarbij winst uit een hogere hoeveelheid transacties – schaalvergroting – gehaald wordt. De andere notaris profileert zich als gespecialiseerde notaris die door hoogwaardige dienstverlening een ander deel van de markt bedient. Beide typen notarissen doen aan innovatie en geven antwoord op deze veranderingen in de consumentenvraag. Het consumentisme vergt ook een andere houding naar de cliënt.

[2] Zie het jaarverslag 2008 van de Raad van State, p. 17-19 en de uitlatingen van de toenmalige vice-voorzitter H.D. Tjeenk Willink in de *Volkskrant* van 10 april 2009.
[3] Zie laatstelijk het rapport '*Publieke zaken in de marktsamenleving*', WRR-RAPPORT 87.

De KNB helpt kantoren bij het maken van deze moeilijke strategische keuzes. Stilstand is – op korte of lange termijn – fataal voor een kantoor. De KNB stimuleert – binnen het kader van wet- en regelgeving – vernieuwende notariaten, maar als het maken van noodzakelijke keuzes uitblijven (stilstand), kan en moet de KNB daar niets meer aan doen. Waar mogelijk helpt de KNB kantoren zonder perspectief bij het afbouwen van activiteiten.
Andere beroepsgroepen zoals de accountant of de advocaat betreden het werkterrein van de notaris. De toegenomen juridisering van de samenleving maakt dat de behoefte aan specialisatie is toegenomen, zeker wanneer men de toegenomen Europeanisering en internationalisering in aanmerking neemt. Een notaris kan simpelweg niet alles weten en samenwerking in de ruimste zin des woords is dan ook wenselijk om, op alle als vanouds notariële aandachtsgebieden, alle diensten op niveau te verrichten. Specialisatie kan vooral goed uit de verf komen in brede samenwerkingsverbanden. Dat neemt niet weg dat er altijd nog behoefte bestaat aan de allround notaris die als een huisarts diagnosticeert, basishulp verleent, maar ook heel goed weet wanneer de grenzen van zijn kennis worden bereikt en dan doorverwijst naar een specialist. De KNB onderschrijft deze ontwikkeling, waarin specialisatie en samenwerking hand in hand gaan.
De marktwerking heeft erin geresulteerd dat de dienstverlening in menig opzicht is verbeterd. Maar er bestaan zorgen over de kwaliteit van dienstverlening.
De notaris heeft in een aantal opzichten een nadelige positie in de markt. In de eerste plaats heeft de notaris evenals als medici, advocaten, apothekers en soortgelijke dienstverleners, een vertrouwensberoep. De kwaliteit van zijn juridisch advies kan de cliënt niet of nauwelijks inhoudelijk beoordelen, professionele cliënten van de notaris daargelaten. Het enige dat de cliënt echt kan beoordelen, is de mate van aandacht die hij krijgt, de prijs van het notariële product en een aantal triviale kwaliteitsaspecten zoals of hij gratis kan parkeren en koffie krijgt. Maar hij kan doorgaans niet beoordelen of hij de juiste voorlichting en het juiste advies heeft gekregen en of de in de akte gekozen constructie in zijn situatie de best juridisch geoorloofde oplossing is. In de huidige praktijk wordt de keuze van de cliënt voor de meer alledaagse notariële dienstverlening voornamelijk bepaald door de prijs voor het notariële product. Notarissen kunnen in die marktsituatie de facto voornamelijk slechts op prijs concurreren. Concurreren op kwaliteit en op toegevoegde waarde is lastig. Er is een groot risico dat dit vroeg of laat tot

kwaliteitsverlies leidt in een beroepsgroep die haar bestaansrecht juist ontleent aan het vertrouwen dat de burger terecht mag hebben in zijn kwalitatief hoogstaande dienstverlening.
In de tweede plaats wordt de notaris in het huidige systeem vaak enkel bij de uitvoeringsfase van transacties betrokken. Anders dan de accountant of de huisarts is de dienstverlening van de notaris niet periodiek vereist. De meeste mensen hoeven niet elk jaar naar de notaris om zaken te regelen.
De notaris is voor zijn omzet sterk afhankelijk van een aantal toeleveranciers van notarieel werk, zoals banken, makelaars en accountants. Notarissen hebben door de toegenomen marktwerking steeds vaker de positie van onderaannemer en niet van hofleverancier. Zeker in een vrije marktsituatie bergt dat het risico in zich dat de notaris op ongezonde wijze afhankelijk wordt van die toeleveranciers.
Deze bijzondere aspecten van de markt in notariële dienstverlening maken dat de beginselen van marktwerking niet goed daarop toepasbaar zijn. De kernkwaliteiten van de dienstverlening van de notaris komen niet goed uit de verf, omdat hij veelal pas in de uitvoeringsfase ingeschakeld moet worden en hij zich in een afhankelijkheidsrelatie tot toeleveranciers bevindt.
De toegevoegde waarde van de notaris wordt vooral duidelijk wanneer er dingen misgaan. Die toegevoegde waarde dient daarom veel beter tot zijn recht te komen door de notaris een rol te geven in het voortraject van transacties, zoals bijvoorbeeld bij de notariële koopakte.
In toenemende mate wordt gesproken over ketenintegratie, waarbij diverse dienstverleners/actoren ieder vanuit eigen professionaliteit een bijdrage leveren aan de totstandkoming van een transactie. De KNB maakt zich sterk dat de zichtbare toegevoegde waarde van de notariële dienstverlening wordt (h)erkend door burgers, andere dienstverleners en overheid, en streeft naar betere verankering in wet- en regelgeving van de daarvoor noodzakelijke randvoorwaarden.

8. Ontwikkelingen op kantoorniveau

Tot in de jaren tachtig van de vorige eeuw bestond het notariaat voornamelijk uit kleine kantoren. Automatisering was nauwelijks aan de orde, samenwerking met collega’s eerder uitzondering dan regel. Dit beeld is volledig gewijzigd. Zaken zijn complexer geworden, waardoor het een grotere uitdaging is om deze met hetzelfde aantal medewerkers aan te

kunnen. In de automatiseringsgolf die volgde, heeft het notariaat steeds actief een voortrekkersrol vervuld. Dit heeft geleid tot een grote efficiencywinst. Vanaf de jaren negentig (in de aanloop naar de nieuwe Wet op het Notarisambt 1999) vertaalde dit zich ook nadrukkelijk in de prijs van notariële producten. Daardoor is het verdienmodel van de notaris ook sterk veranderd: van administrateur (vastleggen ter bevordering van rechtszekerheid) naar adviseur met poortwachtersfunctie die vervolgens, met dezelfde of zelfs verbeterde rechtszekerheid, afspraken vastlegt. Omdat voorlichting en advisering door de toegenomen complexiteit van samenleving en wetgeving belangrijke onderdelen van de notariële praktijk zijn geworden, hebben notariskantoren zich daar ook op aangepast. Daarbij heeft de full-serviceministerieplicht lange tijd een belangrijke belemmerende rol in de natuurlijke ontwikkeling van notariskantoren gespeeld. Het was formeel immers niet mogelijk om een klein kantoor te hebben dat zich slechts als specialist bezighield met één onderdeel van de notariële praktijk. Dit heeft veel notarissen weerhouden van verdere specialisatie. Toch is de economische druk sterker dan de wetgevingsdruk en is er een aantal nichekantoren ontstaan.
Naast de nichekantoren zijn er kantoren die zich hebben gericht op de internationale markt. Zij werken in internationaal perspectief samen met advocaten en andere dienstverleners, waarin ieders rol en taak helder geborgd moet zijn. De notaris is onderdeel van de juridische advisering van het kantoor en treedt ook geregeld op als partijadviseur. Deze interdisciplinaire samenwerking in complexe zaken genereert een geheel eigen problematiek met het oog op de notariële beroeps- en gedragsregels, die voornamelijk zijn ingericht op de ‘klassieke’ notaris.
Ook zijn er kantoren die er onder de druk van de economie voor hebben gekozen om te groeien in mensen en kwaliteit. Dit zijn de regionale ‘*high end*’ kantoren. Kantoren met doorgaans ten minste tien notarieel juristen. Zij werken soms samen met advocaten of andere adviseurs. Deze kantoren hebben specialisten op elk notarieel deelgebied en kunnen tegenwicht bieden aan andere plaatselijke adviseurs door voldoende kennis en slagkracht. Een aantal van deze kantoren heeft een B-merk geïntroduceerd om standaard vastgoedtransacties te verrichten.
Met de invoering van de prijsconcurrentie zijn er ook ‘bulkkantoren’ ontstaan. Deze doen administratief werk en bieden de benodigde rechtszekerheid met beperkte advisering. Deze kantoren kenmerken zich door een uitstekende kantoorautomatisering.

Naast de regionale '*high end*' kantoren zijn er ook nog plaatselijk sterke kantoren. Deze hebben doorgaans ten minste vijf notarieel juristen. Er is een beperkte mate van specialisatie aanwezig. Deze kantoren vervullen een belangrijke plaatselijke functie en kunnen voldoende tegenwicht bieden aan de kleine advocaten- en accounts-/administratiekantoren. Vastgoed is een onderdeel van hun praktijk, maar voor niet meer dan doorgaans 50 procent van de omzet.
Voor de lokale solitaire kantoren is nog steeds plaats, mits de notaris door zijn optreden in de plaatselijke gemeenschap een bijzondere rol vervult. Deze notarissen hebben door hun bijzondere en actieve rol in de plaatselijke gemeenschap hun eigen klantenkring met wortels in diverse geledingen. Doorverwijzing voor specialistische aangelegenheden is dan een *must*. Concurrentie is door de bijzondere lokale positie beperkt.
Het is de taak van de KNB om de diversiteit van notariaten te stimuleren, binnen de kaders van wet- en regelgeving en met oog voor maatschappelijke ontwikkelingen, behoeften en mogelijkheden. De KNB kiest daarbij voor een ondersteunende, stimulerende en waar mogelijk faciliterende rol, zonder het algemeen belang van de beroepsgroep als geheel en de verantwoordelijkheden als orde uit het oog te verliezen. Er is echter nog steeds een grote groep kantoren die deze ontwikkelingen van specialisatie en/of schaalvergroting niet heeft doorgemaakt. Vaak is vastgoed nog de hoofdmoot van de omzet. In veel gevallen zijn er niet of onvoldoende groeimogelijkheden, omdat de plaatselijke economie daar geen ruimte voor biedt. Specialisatie kan niet binnen het kantoor omdat het te klein is. De ministerieplicht en de concurrentie in de omgeving beperken verdergaande specialisatie. Deze kleine kantoren, vaak niet opererend in een samenwerkingsverband, zien een enorme druk op hun verdienmodel, enerzijds doordat de omzet in de vastgoedmarkt is stilgevallen en anderzijds omdat de kosten van het in stand houden van een kantoor en een efficiënte automatisering hoog zijn. Dit bedreigt het voortbestaan van deze kantoren. Een opvolger is bovendien lastiger te vinden. De KNB maakt het tot beleid deze kantoren perspectief te bieden, waar mogelijk door het bevorderen van (een combinatie van) specialisatie, samenwerking en innovatie.
De verwachting is dat (kleinere) netwerkorganisaties steeds meer de trend gaan worden, waar het delen van kennis en samenwerking essentieel is. Kennis en kunde moeten meer worden gedeeld, want door het ook voor anderen toegankelijk te maken, kan men van één plus één, drie maken.

9. Ontwikkelingen in de werkgelegenheid op notariskantoren en het inkomen van de notaris

De economische crisis heeft notariaat niet onberoerd gelaten. In totaal bestond de beroepsgroep op 1 januari 2008 uit 13.076 mensen. Op 1 juli 2012 uit 9.889. Een krimp van 24 procent.
Op 1 januari 2008 waren er 9.492 medewerkers (het totale personeelsbestand van notariskantoren, met uitzondering van notarissen en kandidaat-notarissen) werkzaam in het notariaat. Op 1 juli 2012 waren dat er 6.703. Dat is een verlies van 2.789 arbeidsplaatsen, in percentage: 29 procent mensen minder. Op 1 januari 2008 waren er 2.101 kandidaat-notarissen werkzaam in het notariaat. Op 1 juli 2012 zijn dat er 1.785. Dat is een verlies van 316 arbeidsplaatsen, oftewel 15 procent minder kandidaten ten opzichte van 1 januari 2008. Op 1 januari 2008 waren er 1.483 notarissen. Op 1 juli 2012 zijn dat er 1.401. Dat zijn er 82 minder, ofwel 5 procent minder ten opzichte van 1 januari 2008.
Hoewel de kosten van notariële dienstverlening sinds de invoering van de nieuwe Wet op het notarisambt sterk zijn gedaald, heerst bij het publiek nog altijd de gedachte dat de notaris te veel kost en een grootverdiener is, die veel meer dan de zogenoemde Balkenendenorm verdient. Dit beeld is aantoonbaar al vele jaren niet meer correct. Het gemiddelde inkomen van de notaris is thans volstrekt onvoldoende om de benodigde investeringen te doen om een economisch gezonde toekomst van het kantoor te waarborgen. Aan een belangrijke randvoorwaarde voor een goed functionerend notariaat is niet voldaan.

10. De vijf aandachtsgebieden

10.1. Stakeholdermanagement, betere communicatie en effectievere lobby

10.1.1. Algemeen: de KNB en belangenbehartiging

De KNB als publiekrechtelijke beroepsorganisatie dient het belang van het notariaat voor de samenleving uit te dragen en deze in het publieke debat op de juiste wijze te positioneren. De KNB moet daarbij uitgaan van het publieke belang, waarin het groepsbelang kan zijn begrepen. Het publieke belang en het groepsbelang kunnen samenlopen. Zelfs indien een groepsbelang voorop lijkt te staan, is belangenbehartiging geoorloofd, zolang daarmee ook maar een publiek belang wordt gediend of daaraan verbonden is. In die zin heeft de KNB de bevoegdheid, en is de KNB gelegitimeerd, om de belangen van het notariaat te behartigen.
De KNB staat voor de kwaliteit en integriteit van de notariële beroepsuitoefening. Een publiekrechtelijke beroepsorganisatie die zich als gids opstelt voor zowel de beroepsgroep als het publiek. Als hoeder van de rechtszekerheid moet de KNB het aandurven hierover een stevig debat aan te gaan.
Het is essentieel voor de KNB, die de behartiging van deze beide belangen tot haar taken rekent, dat zij meer dan voorheen aan public relations, marketing, communicatie, lobby en stakeholdermanagement werkt. De KNB gaat zich duidelijker presenteren en manifesteren in de media, richting de consument en besluitvormers, politici en ambtenaren door gebruik te maken van een actieve lobby en public relations. De KNB moet het imago van de notaris door middel van marketing helder en onderscheidend profileren ten opzichte van aanverwante beroepsgroepen en daarbij tevens het belang van het notariaat voor de rechtszekerheid in Nederland benadrukken.

10.1.2. De rol van het notariaat in het publieke debat

De beroepsgroep als zodanig en elke (kandidaat-)notaris afzonderlijk zouden meer ambitie en passie moeten uitstralen. Daarbij hoort een zelfbewuste houding naar buiten toe. Het notariaat dient veel kritischer, frequenter en

proactiever dan tot nu toe het geval is geweest, zich te mengen in het publieke en politieke debat rondom het recht, de rechtszekerheid, de rechtsbedeling en de toegang tot het recht. Het notariaat dient niet lijdzaam, maar leidend op te treden. Dat kan op de meest uiteenlopende wijzen geschieden, bijvoorbeeld door juridische thema's in de media aan te zwengelen, door zelf mee te werken aan programma's die juridische thema's behandelen, of door – meer dan tot op heden het geval was – gevraagd en ongevraagd reacties te geven op actuele juridische onderwerpen. Daarmee wordt niet alleen inhoud gegeven aan de maatschappelijke verantwoordelijkheid die het notariaat graag draagt, maar wordt ook het zelfbewustzijn van het notariaat gesterkt door zichtbare aanwezigheid. Steeds moeten daarbij de kernwaarden van het notariaat worden uitgedragen. Het notariaat dient de confrontatie niet uit de weg te gaan indien het algemeen belang dat vereist. Erkenning door de samenleving in welke vorm dan ook, is een teken dat het notariaat in deze missie is geslaagd.

10.1.3. Stakeholdermanagement

Ter versterking van de positie van het notariaat dient meer dan ooit duidelijk te zijn wat de rol van de notaris is, maar ook *kan* zijn binnen de Nederlandse samenleving. Daartoe dienen er stevigere banden te worden aangeknoopt met overige externe stakeholders, zoals (organisaties van) banken, accountants, advocaten, rechters, makelaars, belastingadviseurs, gerechtsdeurwaarders, consumenten en andere belangengroeperingen. Alle contacten van de KNB met externe partijen dienen goed in kaart te worden gebracht. Het dient duidelijk te zijn wie binnen het notariaat, welke contacten heeft en vooral welke contacten er nog niet zijn of welke dienen te worden geoptimaliseerd.

10.1.4. Lobby

De KNB heeft de ambitie om de zichtbaarheid van 'de notaris' in politiek Den Haag te vergroten. Niet als doel op zich, maar om het belang van het notariaat voor de samenleving en de economie meer prominent te laten blijken. Dit kan door de lobby beter te verankeren in de organisatie en door structurele contacten met politici en beleidsmakers op te bouwen. Het is van

groot strategisch belang om structureel te investeren in de contacten in politiek en ambtelijk Den Haag. De KNB wil meer invloed krijgen op de ontwikkeling van nieuwe wetgeving en beleid.
Het algehele politieke landschap is de afgelopen jaren echter diffuser geworden. Zo zijn er meer politieke partijen ontstaan en is de politieke macht van partijen gaan schuiven. Dit alles heeft gezorgd voor afkalving van de macht van een aantal traditionele politieke partijen en daarmee gepaard gaande versplintering. Bovendien zijn meer organisaties in Den Haag actief. Tegelijkertijd neemt de complexiteit van besluitvorming toe, evenals het aantal actoren dat daarbij een rol speelt. Mede hierdoor ontstaat een toenemende concurrentie om de aandacht van politici en beleidsmakers. Het is er met andere woorden niet eenvoudiger op geworden om als notariaat bij de ontwikkeling van nieuwe wetgeving en nieuw beleid een volwaardige gesprekspartner te zijn. Toch moet de KNB een informerende, adviserende en sturende positie in de relevante maatschappelijke en politieke discussies innemen. Daarom behoort de KNB door een vorm van structurele informatievoorziening aangesloten te zijn op politieke en bestuurlijke ontwikkelingen in Den Haag.
Teneinde een goed functionerend notariaat in stand te houden, moeten daarbij ook de bedrijfseconomische aspecten voor het voetlicht worden gebracht. Een aantal economische factoren, dat zich niet zozeer in financiële termen laat vertalen (zoals welzijn), mogen in het debat niet veronachtzaamd worden.
Om tijdig en effectief in te spelen op kansen en bedreigingen dient de KNB een aantal stappen te zetten naar intensievere belangenbehartiging. De contacten die de beroepsgroep en medewerkers van het bureau van de KNB hebben met beleidsmedewerkers van de ministeries en/of politici zijn essentieel en waardevol. De bestuursleden en medewerkers van de KNB dienen deze contacten waar nodig en mogelijk aan te knopen, en waar ze al bestaan te intensiveren. Op dit moment bestaat er binnen de beroepsgroep en de KNB al de nodige inhoudelijke kennis en zijn individuele contacten met politici en beleidsmakers gelegd. Die kunnen worden ingezet. Belangrijk is ook dat het bestuur op hoofdlijnen van de inhoud van deze contacten op de hoogte is, teneinde de langetermijnstrategie van de KNB te kunnen waarborgen.
Het bestuur bepaalt in alle gevallen het communicatiebeleid van de KNB en treedt zo nodig sturend op. Actieve participatie van de leden is essentieel om de inhoud van de boodschap verder vorm te geven en het interne draagvlak

te versterken. Het is de taak van het bestuur én het bureau van de KNB om de leden betrokken te houden bij ontwikkelingen en resultaten van de lobbyactiviteiten.
De kennis die bij de diverse specialistenverenigingen en andere notariële organisaties aanwezig is, wordt als zeer waardevol beschouwd en dient door de KNB in goed overleg te worden benut. Omgekeerd informeert de KNB de leden over de nieuwe plannen, actuele politieke ontwikkelingen en mogelijke acties richting politici en beleidsmakers. Regulier overleg met professionals over de strategische 'public relations' en 'public affairs' van de KNB is daarbij essentieel. In een dergelijk overleg worden mogelijke acties besproken en gecoördineerd die door leden, het bestuur en het KNB-bureau kunnen worden uitgewerkt en uitgevoerd.

10.1.5. Eigen woordvoerder

Naast een interne integratie van lobbyactiviteiten werkt de KNB ook aan verbetering van het publieke imago van 'de notaris'. De KNB heeft een eigen woordvoerder die in voorkomende gevallen de KNB in de media, op symposia, bij debatten en dergelijke vertegenwoordigt en daarbij de standpunten van de KNB en het belang van een goed functionerend notariaat voor de rechtszekerheid voor het voetlicht brengt.
Deze woordvoerder is het krachtige boegbeeld van de KNB en is gedurende een langere periode bij belangrijke communicatiemomenten het gezicht van de KNB in de media, maar ook voor de leden en de stakeholders. De KNB-woordvoerder dient het nieuwe en moderne notariaat te belichamen. Zelfbewust draagt hij of zij de kernwaarden van het notariaat op deskundige en betrouwbare wijze uit.

10.1.6. Media, proactieve benadering

In plaats van reactief dient de KNB veel vaker proactief de media op te zoeken, zodat het notariaat deelneemt aan het publieke debat. In voorkomende gevallen is afstemming met stakeholders, met respect voor elkaars taken en verantwoordelijkheden, van belang. De KNB en het notariaat moeten geregeld en op positieve wijze in de media verschijnen. Jaarlijks wordt een communicatieplan opgesteld om dit te waarborgen. De KNB kan zich laten bijstaan door een externe communicatieadviseur die met

een frisse blik van buitenaf de KNB hierin kan ondersteunen. Belangrijk is dat contacten met media en politici die een regionaal belang overstijgen in overleg en afstemming met de KNB, en dus via de afdeling Communicatie en het bestuur van de KNB, plaatsvinden en niet uitsluitend via notariële belangenorganisaties of specialistengroepen. Dit schept verwarring en werkt contraproductief en kan zelfs de strategie van de KNB ondermijnen.
Het Notariaat Magazine heeft hierin een belangrijke functie als het medium van de KNB. Herbezinning op de positie van het Notariaat Magazine is gewenst. Ook de interne communicatie wordt verder geoptimaliseerd, zodat de leden van de KNB beter op de hoogte zijn van de plannen en acties van de KNB en daarop kunnen inspelen op lokaal niveau.

10.1.7. Marketing: de KNB als instituut en haar herkenbaarheid

De KNB als instituut en de notaris als haar ambassadeur zullen als merk beter moeten worden gepositioneerd. Belangrijk bij een goede positionering is herkenbaarheid en zichtbaarheid van de naam en het bijbehorende logo. Dat is alleen effectief als de KNB en haar logo zo veel en goed als mogelijk zichtbaar zijn bij evenementen die door notariskantoren, brancheorganisaties of specialistenverenigingen in het notariaat worden georganiseerd. Omgekeerd betekent het ook dat de KNB hen betrekt bij haar activiteiten. Door dit tweerichtingsverkeer wordt aan de samenwerking tussen de KNB en de notariskantoren, brancheorganisaties en specialistenverenigingen inhoud gegeven.
De KNB stelt jaarlijks een strategisch marketingplan op, waarin marketingacties worden beschreven die niet alleen landelijk zullen plaatsvinden, maar ook op kantoorniveau kunnen worden uitgevoerd. Daartoe wordt een inventarisatie van lokale activiteiten gemaakt. De KNB verspreidt deze inventarisatie actief via interne communicatie. Deze initiatieven worden ondersteund door speciaal hiervoor door de KNB te vervaardigen standaard persberichten. Hiermee kunnen de leden de regionale en lokale pers benaderen. Zo worden de zichtbaarheid en de rol van de notaris in Nederland op positieve wijze verbeterd.
Dé ambassadeurs bij uitstek van het Nederlandse notariaat zijn de (kandidaat-)notarissen zelf, die dagelijks op de kantoren het contact met hun cliënten onderhouden. Bij alle leden van de KNB dient het besef door te dringen, dat een imagoverbetering alleen succesvol kan zijn wanneer zij zich

in dit ideale beeld kunnen herkennen en dit ook daadwerkelijk uitstralen en uitdragen.

10.2. Vakinhoudelijke ontwikkelingen – innovatie, specialisatie en samenwerking

10.2.1. Digitalisering en werkprocessen

Informatievoorziening wordt in toenemende mate digitaal. Zoeksystemen maken veel actuele informatie snel beschikbaar. Elektronische informatiesystemen die voor iedereen toegankelijk zijn, impliceren dat het publiek beter geïnformeerd is over het recht. Voor het 'gewone' werk vermindert de informatie- asymmetrie tussen notaris en cliënt en tussen notaris en concurrerend adviseur. Burgers en cliënten willen in toenemende mate zelf hun juridische vragen oplossen. Voor relatief eenvoudig en gestandaardiseerd werk zullen zij daar door het gebruik van zogenaamde '*intelligent agents*' in toenemende mate toe in staat zijn. Websites waarop juridische adviezen en praktische tips worden gegeven, krijgen een wijde verspreiding. De cliënt verwacht vandaag de dag direct antwoord en het liefst per e-mail. Nieuwe informatie- en communicatietechnologie maakt dergelijke service ook mogelijk.
Workflow systemen zorgen voor verdere standaardisering van werkprocessen, vergroting van de efficiëntie en bewaking van kwaliteit. Goede voortgangsrapportages per dossier worden essentieel voor de interne sturing van het kantoor en ook cliënten zullen hier in toenemende mate om vragen. Op de langere termijn zijn de digitale minuutakte en de centrale archivering daarvan realiseerbaar. In België is men hiermee al veel verder. Digitale dossiers zijn ook hier nu al bijna gemeengoed. Het beeld dat dit oproept, is dat van een notariskantoor waarvan al het papierwerk past op een laptop.
De informatie- en communicatietechnologie verschaft het notariaat – naast vakinhoudelijke vernieuwingen – nieuwe kansen. Ook digitale juridische informatie dient juist en volledig te zijn. Ook daar is behoefte aan de kwaliteitsstempel van het notariaat. De notaris kan hierbij een betrouwbare schakel zijn tussen de fysieke persoon en zijn virtuele identiteit.

10.2.2. Faciliterende werkzaamheden

Het notariaat kan nog veel verder gaan met het bieden van maatschappelijk wenselijke faciliterende werkzaamheden. Het notariaat heeft de laatste jaren aangetoond – onder andere met het beheer van het Centraal Testamentenregister – ook op dat gebied vakkundig te zijn. Ook de Belastingdienst vertrouwt de registratie van akten graag aan het notariaat toe. Met de verschuiving van deze processen naar het notariaat wordt efficiencywinst geboekt. Bij veel andere registraties, waar het notariaat gegevens toelevert of anderszins bij betrokken is, is nog veel procesverbetering mogelijk. Om daarin verdere efficiencyslagen te kunnen maken, is het logisch dat het notariaat daarbij de werkwijze en zo nodig het beheer in eigen hand neemt.
Toegenomen digitalisering maakt het mogelijk om met nieuwe notariële producten te komen, zoals de digitale notariële kluis, de digitale nalatenschap of het digitale aandeelhoudersregister. Logistiek is het notariaat er al langere tijd klaar voor. Dergelijke registraties, als afgeleide van de registratiefunctie, horen toch als vanzelfsprekend bij het notariaat. Ook vakinhoudelijke innovaties sluiten goed aan bij de centrale rol die het notariaat in de samenleving inneemt. Daarbij valt te denken aan meer notarieel gerichte innovaties, zoals het nieuwe bv-recht, maar ook aan meer algemeen maatschappelijk gerichte innovaties, zoals bijvoorbeeld rond jongerenbeleid (gezagskwesties, beheer vermogen, samenlevingsvormen) of ouderenzorg (volmacht/levenstestament, begeleiding/mentorschap en bewind, erfrecht).

10.2.3. Betere positionering van de notaris in de keten

De door de wet toegedachte en niet altijd even consequent opgelegde taak van het notariaat en de notaris in het rechtsverkeer, rechtvaardigt een heldere keuze en positionering in het rechtsbestel. Dat houdt onder meer in dat het notariaat centraler en veelal eerder ingeschakeld dient te worden in de keten van dienstverleners. Samen met ketenpartners trekt het notariaat in tal van processen op (denk aan het PEC-platform), waarbij de regie nog niet altijd even helder is uitgekristalliseerd, gedefinieerd en ondergebracht. Iedere professional in de keten heeft zijn eigen specifieke deskundige inbreng, zo ook de notaris. Daarnaast is de notaris bij uitstek in staat (de fasen in) het proces te registreren en te coördineren. Dus juridisch-

inhoudelijke inbreng vooraan ín de keten en vastlegging en coördinatie ván de keten. Samenwerken met de ketenpartners is daarvoor noodzakelijk, maar daarbij blijft voorop staan dat de onpartijdige en onafhankelijke notaris een onmisbare schakel in de keten is.

10.2.4. Vakinhoudelijke innovatie

In een verjuridiseerde en internationaler wordende samenleving bestaat behoefte aan betrouwbare en deskundige juristen. Voor de adviserende en voorlichtende notaris bestaan eigenlijk geen grenzen, indien kwaliteit van dienstverlening maar gegarandeerd is. Zo zou de notaris zich meer moeten toeleggen op ingewikkelde familierelaties (patchwork family). Vergrijzing biedt ook voor het notariaat nieuwe mogelijkheden, bijvoorbeeld het levenstestament en estate planning. Aandacht zou ook moeten gaan naar speciale dienstverlening voor starters op de woningmarkt of bedrijfsopvolgers in het MKB.
Maar ook ontwikkelingen in de juridische dienstverlening maken dat de notaris nieuwe werkzaamheden kan opzoeken, zoals de notaris in het voorportaal van de rechter (geschillenbemiddeling/-beslechting). Men kan hierbij denken aan de notaris die voorbereidend werk verricht om de beslissing van de rechter voor te bereiden; een soort notaris-commissaris die veldwerk verricht in dossiers.

10.2.5. Delen van kennis met de samenleving

De KNB kan aan de maatschappelijke verantwoordelijkheid van het beroep meer uitdrukking geven door de in het notariaat verzamelde kennis beter te delen met de samenleving. De KNB zou meer moeten doen aan het verzamelen en analyseren van wat de beroepsgenoten in de praktijk aan maatschappelijke problemen tegenkomen. Doel is dit in te brengen in het maatschappelijk debat. Wanneer dat goed gebeurt, kan het notariaat aan zijn maatschappelijke verantwoordelijkheid op zichtbare wijze vormgeven. Zo zou de KNB samen met de consumentenorganisaties in het kader van de vergrijzing kunnen gaan toetsen of de (juridische) positie van individuele senioren voldoende is gewaarborgd.

10.2.6. Samenwerking met universiteiten

De KNB moet nauwer samenwerken met universiteiten waar notariële opleidingen worden verzorgd en notarieel onderzoek wordt gedaan. Kennis en kunde zijn in ruime mate aanwezig om de KNB te ondersteunen bij nieuwe ideeën en innovatieve ontwikkelingen. Van deze valorisatie kunnen de universiteiten en het notariaat wederzijds profiteren.

10.2.7. Samenwerking met brancheorganisaties en specialistenverenigingen

De brancheorganisaties en specialistenverenigingen binnen het notariaat zijn de afgelopen decennia ontstaan mede als gevolg van de ontwikkelingen binnen de KNB als publiekrechtelijke beroepsorganisatie. Zij vervullen een onmisbare functie in het nieuwe bestel. Daar waar brancheorganisaties en specialistenverenigingen op dezelfde terreinen opereren als de KNB, moeten vertegenwoordigers – onder respectering van ieders eigen rol en verantwoordelijkheid – met elkaar overleggen en standpunten op elkaar afstemmen, zodat het notariaat zoveel mogelijk als eenheid naar buiten treedt. Brancheorganisaties en specialistenverenigingen hebben daarin een van nature belangrijke rol, zeker wanneer de KNB op specifieke onderwerpen minder kennis en kunde in huis heeft. Voor wat betreft de externe communicatie inzake vakinhoudelijke onderwerpen ligt het primaat bij wat uit dat overleg en die afstemming komt.
De wijze waarop dat overleg en die afstemming institutioneel gestalte krijgt, hangt af van het onderwerp en de specifieke organisatie. Zo wordt de KNB al op de een of andere manier in de besturen van sommige specialistenverenigingen vertegenwoordigd. Deze samenwerking zal meer aandacht moeten krijgen op alle relevante inhoudelijke dossiers.
De KNB kan de verenigingen ook facilitair (secretarieel en organisatorisch) ondersteunen. Mogelijk is ook om gezamenlijk te werken aan een systeem van kwaliteitsbewaking en accreditatie van op specifieke terreinen deskundige (kandidaat-)notarissen.

10.3. Organisatie van de dienstverlening en van notariskantoren

10.3.1. Meer samenwerking en specialisatie

In de loop van de jaren zeventig en tachtig van de vorige eeuw ontstonden combinaties met advocaten en later met belastingadviseurs, waaruit een –veelal –internationale ondernemingsrechtpraktijk voortkwam. In toenemende mate bewegen andere professionals zich op de van oudsher typisch notariële terreinen en (b)leek specialisatie een veelbelovend perspectief. Dat terwijl het aanvankelijk nog op zeer gespannen voet stond met de verplichting tot full service en de ministerieplicht. Ook ontwikkelingen in de samenleving, zoals toenemende juridisering van de samenleving, mondigere en kritischere consumenten, toenemende digitalisering van de samenleving, leiden als vanzelf tot een andere behoefte aan notariële dienstverlening.
Met behoud van haar kernwaarden moet de beroepsgroep, met de KNB voorop, inspelen op al deze veranderingen. Het notariaat moet flexibeler worden door beter in te springen op de veranderende behoeften en vragen uit de markt, zich meer specialiseren en zich meer richten op internationalisering. Specialisatie en samenwerking in grotere kantooreenheden en verbanden in plaats van solitair en solistisch blijven opereren, zijn voor de toekomst belangrijk om kwalitatief en bedrijfseconomisch te kunnen overleven.
De internationaal georiënteerde kantoren zullen een notariële afdeling in stand houden om een full-servicepakket te kunnen blijven bieden aan hun cliënten. Voor de opleiding van jonge kandidaat-notarissen tot gespecialiseerde juridische deskundigen zijn zij uitermate geschikt. Er is in deze organisaties veel gespecialiseerde kennis aanwezig.
De regionale '*high end*' kantoren blijven in het krachtenveld met andere dienstverleners overeind. Zij zullen zo mogelijk internationale samenwerkingsverbanden moeten aangaan met andere notarissen. De focus ligt op kennis en kwaliteit. Automatisering is een belangrijk gegeven.
De bulkkantoren zijn vanwege hun eenzijdige focus op een bepaalde soort notariële dienstverlening (vaak vastgoed) sterk gevoelig voor prijsconcurrentie en afhankelijk van de economie. Als het aantal transacties terugvalt, zakt ook het verdienmodel in elkaar.
Door de toenemende complexiteit ontkomen plaatselijk sterke kantoren niet aan samenwerking of groei. Zij kunnen ervoor kiezen zelfstandig door te groeien of om aansluiting te zoeken bij netwerken van notarissen. Voorbeelden van dergelijke netwerken zijn Netwerk Notarissen en Formaat

Notarissen, maar ook in kleiner verband bestaat er samenwerking tussen verschillende kleinere kantoren. Dergelijke netwerken dienen voor deze kantoren als organisatie die de krachten bundelt in kennis en automatisering. Bij veel kantoren dienen onderdelen als human resource, arbeidsvoorwaarden en opleiding nog gemoderniseerd te worden. Ook hier kunnen netwerken en samenwerkingsverbanden een belangrijke rol vervullen. Het notariaat heeft door zijn grote aantal kleine kantoororganisaties nog een slag te maken. De arbeidsverhoudingen die veel van de kleinere kantoren nog kennen, passen niet bij de wensen van jongeren op de arbeidsmarkt. Door de zin van samenwerking in te zien en feitelijk ook daarnaar te handelen kan een nadeel in een voordeel worden omgebogen.
Zowel de KNB als de specialistenverenigingen en de overige notariële organisaties hebben hierin een belangrijke taak. De KNB rekent het tot haar taak om samen met deze organisaties invulling te geven aan verdere professionalisering van de bedrijfsvoering van de notariële kantoororganisaties.

10.3.2. Full service?

Voor veel kleinere kantoren worden de kosten van verzekering, KNB en bibliotheek een steeds zwaardere belasting. Daarbij speelt de toenemende druk van andere adviseurs zoals accountants en advocaten. Ook verschijnen er steeds meer partijen op de markt die zich als specialist op een bepaald werkgebied aanbieden, bijvoorbeeld als specialist bij bedrijfsopvolging. Deze partijen zijn niet gebonden aan een verplichte verzekering en allerlei andere beroeps- en gedragsregels. Om aan deze partijen tegenwicht te kunnen bieden, zijn – zoals hiervoor al is gebleken – twee maatregelen van belang. Enerzijds een verdere schaalvergroting of samenwerking om kwaliteit en efficiency te vergroten en kantoorkosten te drukken. Anderzijds is voldoende specialistische kennis vereist zodat de notaris niet alleen als redacteur aan het einde van het adviestraject wordt gezien, maar ook als adviseur wordt (h)erkend. Ook daarvoor is een vorm van samenwerking nodig, waarin het notariaat het volledige pakket aan dienstverlening kan verlenen.
Specialisatie en samenwerking zijn vereisten om hoge kwaliteit full service notariële dienstverlening te kunnen blijven aanbieden. De kleinere kantoren evolueren zo tot plaatselijk sterke notariële dienstverleners.

In het nieuwe artikel 21 Wna de ministerieplicht versoepeld en is het eerder mogelijk naar andere notarissen te verwijzen. De weg voor verdergaande specialisatie is daarmee (bijna volledig) open. Deze nieuw geformuleerde bepaling is de wettelijke basis waarop nieuwe organisatievormen van notariële dienstverlening kunnen worden ontwikkeld.

10.3.3. Positie solitaire kantoren

De positie van de solitaire, niet samenwerkende kleine kantoren is een moeilijke. De KNB steunt die kantoren in hun zoektocht naar het vinden van de juiste positie in de markt. Dat houdt onder meer in hulp bij de analyse van de bestaande positie van het kantoor en hoe daarin verbetering aan kan worden gebracht. Het gaat dan om het aanreiken van middelen om te achterhalen hoe de notaris het beste kan inspelen op lokale behoeften. De KNB helpt kantoren zonder perspectief bij het afbouwen van hun activiteiten.

10.3.4. Financiële soliditeit, professionele bedrijfsvoering en goed ondernemerschap

Sinds een paar jaren staan de inkomsten van de meeste notariskantoren onder (grote) druk. Voor de beroepsgroep is het essentieel dat de financiële basis van de notariskantoren voldoende solide is en dat de bedrijfsvoering professioneel is. Financiële debacles zijn schadelijk, niet alleen voor de betreffende functionaris, zijn personeel en de directe cliëntenkring, maar ook voor het imago van de beroepsgroep als geheel. Niet zelden gaan financiële problemen gepaard met ongewenst gedrag. Zoveel mogelijk moet worden voorkomen dat cliënten (financiële) schade daarvan ondervinden, met name in geval van faillissement van notariskantoren.
De KNB ziet het als haar taak om de ontwikkelingen op dit punt op de voet te volgen en kantoren waar mogelijk te adviseren en de helpende hand te bieden en daarnaast waar nodig binnen het beschikbare instrumentarium maatregelen te nemen. Zo kan worden gedacht aan het bewust maken van valkuilen en andere bedreigingen. Het bevorderen van goed ondernemerschap maakt daarvan ook onderdeel uit.

10.3.5. De komst van de hbo-juristen

Naast de geschetste wijzigingen op kantoorniveau zullen er ook wijzigingen in de kantoororganisatie te verwachten zijn. De opkomst van de hbo-jurist zal daarop van invloed zijn. De hbo-jurist heeft tijdens zijn opleiding zowel juridische kennis verkregen evenals kennis op het gebied van (verander)management, kwaliteitsmanagement en personeel en organisatie. Bovendien is hij geschoold in bepaalde vaardigheden zoals presentatie- en communicatietechnieken. Dit betekent dat de hbo-jurist zowel kan worden ingezet bij de behandeling van dossiers, evenals bijvoorbeeld bij het verbeteren van de efficiency van de kantoorprocessen, de invoering van een kwaliteitssysteem en bij de ondersteuning van personeel en organisatiewerkzaamheden.

10.3.6. Beroepsaansprakelijkheid

De toegenomen claimcultuur laat ook het notariaat niet onberoerd. De rechtszekerheid die het notariaat de samenleving wil bieden kent een sluitstuk: de ten behoeve van het publiek gesloten beroepsaansprakelijkheidsverzekering voor als het dan toch mis mocht gaan. Door de toegenomen marktwerking in het notariaat en de daarmee gepaard gaande verdergaande differentiatie en diversificatie van het aanbod van notariële dienstverlening, is het gewenst zich opnieuw te bezinnen op de wijze waarop de beroepsgroep invulling daaraan geeft. Analyse van de bestaande situatie vormt de basis voor het ontwikkelen van nieuwe verzekeringsconcepten voor beroepsaansprakelijkheid. Voor alles moet staan dat ook hier het verzekeren van beroepsaansprakelijkheid een collectieve verantwoordelijkheid is.

10.3.7. Pensioen

Alle pensioenfondsen in Nederland worden geraakt door de marktontwikkelingen. Daarvan is het Notarieel Pensioenfonds niet uitgezonderd. Er bestaan echter in toenemende mate zorgen over de prestaties van het fonds in vergelijking met andere fondsen. De pensioenaanspraken van de aangeslotenen worden daardoor op korte en lange termijn geraakt. Ook de zorg voor de oude dag is een zorg die de KNB

zich aantrekt als collectieve belangenbehartiger van de aangeslotenen. Daarom zal de KNB met het Notarieel Pensioenfonds het gesprek hierover intensiveren.

10.4. Opleiding, arbeidsmarkt en beroepsperspectief

10.4.1. De universiteiten en Stichting Beroepsopleiding Notariaat

De Stichting Beroepsopleiding Notariaat en de universiteiten waarop de studie notarieel recht wordt aangeboden, zijn belangrijke aan het notariaat gelieerde instellingen.
De opleiding en nascholing van de notariële juristen is van wezenlijk belang voor een gezonde beroepsgroep die continue aanwas behoeft, vernieuwing zoekt en initiatiefrijk is. De KNB ziet het als een kerntaak ernaar te streven en te stimuleren dat de notariële beroepsopleiding van hoog niveau en aansprekend is. De rol van de universiteiten bij de opleiding van aankomende notariële juristen en de nascholing van de in de notariële praktijk werkzame beroepsgroep is onmisbaar. Een goed en geregeld contact met de aanbieders van notariële opleidingen, afstemming van het curriculum en bijdragen die de wetenschap aan het publieke debat kan leveren, zijn daarbij eveneens onmisbaar.
Aldus is het notariële vak een aantrekkelijke propositie, waarbij aansprekende arbeidsvoorwaarden en arbeidsomstandigheden horen. Dat is bij uitstek een taak voor de kantoororganisaties, waarbij de KNB initiërend, faciliterend en stimulerend kan optreden.

10.4.2. Academische notariële opleiding

De toekomst van het notariaat begint aan de poorten van de universitaire notariële opleidingen. Er is een belangrijke taak weggelegd voor universitaire notariële opleidingen om de beste studenten te interesseren voor de notariële opleiding. Dat kan door de belangrijke positie van de notaris in de samenleving uiteen te zetten.
De notaris is een deskundige jurist die zijn beroep heeft gemaakt van het reguleren van menselijke relaties. Hij heeft een multidisciplinaire kijk op zaken en zijn manier van werken kenmerkt zich door efficiëntie en

transparantie. De notariële opleiding is de meest brede civielrechtelijke en fiscale juridische opleiding die universiteiten te bieden hebben.
De universitaire notariële opleidingen zullen de studenten de bagage moeten meegeven die de eerstejaars cursisten van de beroepsopleiding verondersteld worden te bezitten voor het succesvol volgen en voltooien van de opleiding.
Het aantal studenten blijft vooralsnog op een aanvaardbaar niveau en is vooralsnog voldoende om de vacatures die ontstaan te vervullen, zeker zolang de crisis voortduurt. De trend dat meer vrouwen en meer allochtonen de notariële studie afronden, zet zich voort. Gunstig voor het notariaat is dat veel instromende kandidaat-notarissen verder hebben gestudeerd om hun kansen op de arbeidsmarkt te verhogen. Veel van hen hebben een tweede studie, zoals fiscaal recht, afgerond. Nog te weinig wordt van de bredere kennis gebruik gemaakt.
Maar er zijn tevens een aantal zorgwekkende ontwikkelingen. De concurrentie van nieuwe, internationaal georiënteerde opleidingen is toegenomen, waardoor minder studenten instromen in de klassieke juridische opleidingen, zoals het notariaat. Het imago van de notaris is er de afgelopen jaren niet op vooruitgegaan. Daar komt bij dat getalenteerde studenten notarieel recht uiteindelijk kiezen voor een ander beroep dan het notariaat. De redenen hiervoor zijn niet bekend, maar zouden moeten worden onderzocht.

10.4.3. Beroepsopleiding kandidaat-notaris

Een belangrijk element in de opleiding tot notaris is de beroepsopleiding van kandidaat-notarissen. Na een jarenlange voorbereiding is de herziening van het onderwijsprogramma van de beroepsopleiding die Stichting Beroepsopleiding Notariaat verzorgt thans een feit. Per 1 september 2012 gaat het herziene onderwijsprogramma voor de eerstejaars cursisten gelden. Dit herziene cursusprogramma zal zijn invloed doen gelden op universitaire notariële opleidingen, maar ook op notariskantoren. De universitaire notariële opleidingen zouden hun curriculum hierop zoveel mogelijk moeten afstemmen, onder respectering van het Besluit beroepsvereisten kandidaat-notaris. Van notariskantoren wordt een actieve opstelling verwacht bij de opleiding van hun kandidaat-notarissen die de beroepsopleiding volgen.

10.4.4. De notariële arbeidsmarkt

Naast beroepsopleiding en vorming zijn arbeidsvoorwaarden en persoonlijke ontwikkeling belangrijk voor kandidaat-notarissen. Het aanleren van vaardigheden en de juiste beroepshouding staan centraal in de voorbereiding op de benoeming tot notaris. Goed ondernemerschap en deontologie zijn twee belangrijke thema's.
De Nederlandse arbeidsmarkt is voortdurend in beweging en heeft onder meer te maken met vergrijzing, verkleuring, feminisering, flexibeler arbeidsrelaties, nieuwe en anders werkende generaties en werving en selectie via 'social media'. Deze trends hebben ook invloed op het notariaat. De komende vijf jaar zullen naar verwachting gemiddeld veertig notarissen per jaar defungeren vanwege het bereiken van de pensioengerechtigde leeftijd. Het aantal benoembare kandidaat-notarissen dat de intentie heeft notaris te willen worden, is vooralsnog voldoende om deze notarissen op te volgen. Zeker ook omdat de verwachting is dat als gevolg van de vergrijzing, de crisis en de toegenomen kennisintensiteit van het beroep, de komende jaren behoorlijk wat kantoren zullen fuseren en protocollen zullen worden samengevoegd.
Daarbij komt nog een andere problematiek die aandacht behoeft: zittende kandidaat-notarissen hebben aangegeven vooral niet erg tevreden te zijn over de arbeidsomstandigheden en arbeidsvoorwaarden. Zo bestaat bij kandidaat-notarissen grote behoefte aan deeltijd werken en uren flexibel te kunnen verdelen over de week. De KNB schenkt daarom ook aandacht aan het arbeidsvoorwaardenbeleid voor kandidaat-notarissen.

10.4.5. Permanente educatie

De samenleving en het recht veranderen voortdurend. Een beroepsgroep als het notariaat kan het zich niet veroorloven om die ontwikkelingen niet op de voet te volgen. Een belangrijke rol is daarom ook weggelegd voor permanente educatie. Verder moet worden onderzocht hoe de permanente educatie kan bijdragen aan een economisch gezonde sector Daarin trekken de KNB, universiteiten, Netwerk Notarissen, Formaat notarissen, de NBVN en de specialistenverenigingen samen op.

10.4.6. Arbeidsvoorwaarden en human-resourcesmanagement

Het komt nog te vaak voor dat kantoren niet investeren in de ontwikkeling van medewerkers, weinig flexibel omgaan met arbeidstijden, niet communiceren over de verwachtingen en de prestaties van de medewerkers en – zeker nu tijdens de crisis – slecht betalen. Daar staat tegenover dat er steeds meer kantoren bestaan die ervan overtuigd zijn dat de medewerkers het belangrijkste kapitaal van hun kantoor zijn en dus ook in hun ontwikkeling en plezierige arbeidsomstandigheden investeren.
Het notariaat is erbij gebaat dat het zodanige arbeidsvoorwaarden en -omstandigheden creëert die het aantrekkelijk maken om in het notariaat te werken. Er bestaat immers het gevaar dat wanneer de economie aantrekt veel kandidaat-notarissen teleurgesteld het beroep verlaten op zoek naar betere arbeidsvoorwaarden en -omstandigheden en bovendien de goede studenten niet instromen.
Het verdient aanbeveling cijfers te verzamelen over bovenstaande ontwikkelingen en onderzoek te doen naar de aantrekkelijkheid van het beroep.
Mede als gevolg van de bedrijfseconomische ontwikkelingen zullen kandidaat-notarissen voortdurend moeten blijven werken aan hun toegevoegde waarde voor het kantoor en zich dus moeten blijven ontwikkelen.

10.4.7. Beroepsperspectief kandidaat-notarissen

De afgelopen decennia was het beroepsperspectief voor kandidaat-notarissen gunstig. Als kandidaat-notaris verdiende men wellicht minder dan met een vergelijkbaar opleiding- en ervaringsniveau in andere beroepsgroepen, maar dat werd gecompenseerd zodra men eenmaal notaris was. Het bijpassende carrièremodel was overzichtelijk. Na gemiddeld tussen de tien – vijftien jaren als kandidaat-notaris in loondienst te hebben gewerkt, werd men notaris (en ondernemer) of bleef men kandidaat-notaris(in loondienst). Ook het aantal soorten kantoren was overzichtelijk, mede door de full-serviceverplichting en de ministerieplicht.
Dit beeld is veranderd. Het inkomen van weleer is al lang niet meer voor alle notarissen weggelegd. Door de invoering van de marktwerking en (per 1 januari 2013) de toegevoegd notaris zal de komende jaren een sterker onderscheid ontstaan tussen de notaris-ondernemer en de notaris-

ambtenaar. Vandaag de dag gaat het om teamgeest, flexibiliteit, efficiëntie en transparantie.
Ondernemingen zullen worden bemand door notaris-ondernemers. Deze notaris-ondernemers zullen zich vooral richten op de voor het kantoor belangrijke cliënten en het binnenhalen van nieuwe opdrachten. Door het samenvoegen van protocollen ontstaan nu meer rendabele ondernemingen. Zij zullen in hun praktijk de toegevoegd notaris inzetten. Verwacht wordt dat met de komst van de toegevoegd notaris de aanduiding kandidaat-notaris alleen nog gebruikt zal worden voor kandidaten die hun stage nog niet hebben afgerond en niet benoembaar zijn. Goed voorstelbaar is dat alle kandidaten die benoembaar zijn, maar niet geïnteresseerd zijn in het ondernemerschap of het ondernemerschap nog even uitstellen, toegevoegd notaris willen worden.
Het starten van een nieuw kantoor is op dit moment erg lastig, omdat banken startende notarissen nauwelijks financieren. Dit en de invoering van de toegevoegd notaris
zullen de schaalvergroting in het notariaat sterk doen toenemen. Als dat het geval is en de inkomsten van kleine kantoren blijven onder druk staan, wordt het carrièreperspectief voor veel jonge kandidaat-notarissen heel anders. Dat zou betekenen dat het verdienmodel sterk moet veranderen. Een gematigde en gelijkmatige ontwikkeling over de jaren is wenselijk.
De bedrijfsvoering van notariskantoren verandert door de komst van hbo-juristen.
Wanneer de hbo-jurist bij de behandeling van dossiers wordt ingezet, ligt het voor de hand dat hij werkzaamheden verricht die voorheen door de kandidaat-notaris of notarisklerk werden verricht. Dit betekent dat de (kandidaat-)notaris zich meer zal richten op de inhoudelijke vraagstukken in dossiers en het management van een dossier. De eerste bespreking in een dossier wordt door de (kandidaat-)notaris verricht, waarna hbo-jurist/klerk/notariële medewerker het dossier uitwerkt onder verantwoordelijkheid van die (kandidaat-)notaris. Dit brengt verandering in de rol van de (kandidaat-)notaris. Hij moet niet alleen over vakinhoudelijke kennis beschikken, maar moet ook in staat zijn het dossier te ‘managen’ als een procesmanager. Hij heeft dus kennis van het aansturen van medewerkers en (project)management. Daarin moet hij aan het begin van de stage worden opgeleid, bij voorkeur tijdens de beroepsopleiding.

10.4.8. De kandidaat-notaris binnen de KNB

De KNB hecht er veel waarde aan dat de kandidaat-notarissen zich betrokken voelen bij en participeren in beleidsbeslissingen van de KNB. Kennis van de institutionele positie van kandidaat-notarissen is noodzakelijk om de betrokkenheid van kandidaat-notarissen te vergroten. Zij zullen ook zelf de nodige initiatieven moeten ondernemen om gebruik te maken van de institutionele mogelijkheden om actief invloed uit te oefenen op het beleid en de beleidsuitvoering van de KNB. De KNB en de notaris als werkgever dienen hierbij faciliterend op te treden.

10.5. Europa en internationalisering

10.5.1. Het notariaat en Europa 2020

Door het bieden van rechtszekerheid vervult het notariaat de maatschappelijke ordeningstaak die als een van de pijlers in Europa 2020 wordt gesteld. Notarissen in Europa kunnen als juridische specialisten, met behoud van hun nationale verschillen, een uitstekende bijdrage leveren aan het soepeler laten verlopen van grensoverschrijdend verkeer van burgers, bedrijven en diensten. De rechtszekerheid levert daarbij een belangrijke bijdrage voor economische groei. Dit is de centrale boodschap die het Nederlandse notariaat in haar Europese lobby en wereldwijd moet uitdragen. Het denken in Europees verband is bovenal ingegeven door economisch denken: de Europese Unie vindt haar oorsprong niet voor niets in de Europese Economische Gemeenschap. Op de golven van de toenemende welvaart heeft vooral eind 20e eeuw het geloof in de werking van de markt een stevige opmars beleefd. Dat ongebreidelde ruimte aan de markt tot excessen leidt, dringt inmiddels ook tot het collectieve besef door. In verschillende publicaties wordt gewaarschuwd dat de grens van marktwerking wordt bereikt op het moment dat het publiek belang wordt geschaad. Een recent Nederlands voorbeeld hiervan is het rapport van de Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid '*Publieke zaken in de marktsamenleving*' d.d. 12 april 2012. Hierin wordt de noodzaak van afbakening van de grens tussen markt en publiek belang onderkend: 'Beleid gericht op het behartigen van publieke zaken zal in de huidige

marktsamenleving op een bredere leest moeten worden geschoeid dan waarop het marktwerkingsbeleid werd ontworpen.'
Het is van belang voor het bereiken van de doelstellingen van Europa 2020 dat de balans tussen marktwerking en publiek belang wordt bewaakt. De laatste tijd staat ons (Rijnlandse) stakeholdersmodel weer meer in de belangstelling ter inperking van de ongebreidelde macht van het kapitaal (de aandeelhouders). De Small Business Act is ook een voorbeeld van een Europees dossier waarin de discussie over de grenzen aan en tussen markt en publiek belang een prominente rol speelt. Of de notariële tussenkomst hierbij gemist kan worden, is onderwerp van debat. De wens om zonder veel formaliteiten en tegen lage kosten tot oprichting van een rechtspersoon te kunnen overgaan, staat op gespannen voet met de (toenemende) behoefte aan rechtszekerheid, betrouwbaarheid en toezicht.
Van het belang van dit laatste blijkt men bij het ministerie van Veiligheid en Justitie goed doordrongen. De KNB trekt samen met dit ministerie op om dit belang nog breder zichtbaar te krijgen en te laten weerklinken in beleidsvoorstellen en regelgeving.
Tevens levert een grensoverschrijdende samenwerking van notariële belangenorganisaties een zinvolle bijdrage aan Europa 2020. Dat betekent dat het notariaat, door actieve grensoverschrijdende samenwerking tussen notarissen, zelf praktische oplossingen aandraagt voor de belemmeringen waar burgers en bedrijven mee worden geconfronteerd. Een goede werking van de markt is ook in internationaal verband afhankelijk van vertrouwen, stabiliteit, juridische structuren en rechtszekerheid; bij uitstek waarden die het Latijns notariaat kenmerken.
Door (1) het relatief gunstige fiscale klimaat in Nederland en netwerk van verdragen ter voorkoming van dubbele belastingheffing wereldwijd, (2) de goed ontwikkelde en professionele dienstverlenende sector (naast het notariaat ook fiscalisten en trustkantoren), (3) de goede bereikbaarheid (Schiphol, Rotterdamse haven), en (4) de open houding ten opzichte van buitenlanders (bijna iedereen in Nederland spreekt Engels), maken veel grote internationale concerns gebruik van Nederland als springplank voor hun internationale activiteiten, bijvoorbeeld via een of meer Nederlandse tussenholdings. Dat levert de nodige werkgelegenheid op in Nederland.
Er is per definitie een (Nederlandse) notaris bij de komst van internationale concerns naar Nederland nodig. Dat werk gebeurt thans vrijwel uitsluitend door de grote kantoren, maar inmiddels ook door een aantal middelgrote en kleine kantoren die zich specifiek op deze markt richten en zich daarin

specialiseren. Tegelijk is een verschuiving van de vestiging door internationale concerns (en bijbehorende werkzaamheden) gaande naar andere EU-landen.

10.5.2. De taken van de KNB op internationaal vlak

De KNB heeft een belangrijke taak om het Nederlandse notariaat op internationaal vlak te vertegenwoordigen en het Nederlandse notariaat op de hoogte te houden van internationale ontwikkelingen. De belangrijkste organisaties waarin de KNB op internationaal vlak actief is zijn: de UINL, de CNUE, de CAE en de Haagse Conferentie. Kernactiviteiten zijn:

- de voorbereiding, coördinatie, uitvoering van werkzaamheden en formulering van standpunten in vakinhoudelijke dossiers met een internationale component;
- het onderhouden van contacten met Europese instanties over beleidsvoornemens aangaande het (Nederlandse) notariaat;
- het signaleren van relevante buitenlandse vakinhoudelijke ontwikkelingen;
- het waar mogelijk participeren in projecten van Europese wet- en regelgeving met betrekking tot de notariële praktijkuitoefening;
- het optreden als vertegenwoordiger en ambassadeur van het Nederlandse notariaat; en
- het uitwisselen van informatie en standpunten met buitenlandse notariële organisaties.

Bij voormelde werkzaamheden staat steeds het coördinerende karakter tussen internationaal en nationaal niveau centraal: het buitenlands beleid dient steeds gericht te zijn op de versteviging van de binnenlandse notariële belangen. Sommige werkzaamheden zijn meer representatief, andere meer innovatief en/of vakinhoudelijk van aard. Door ook representatieve functies te vervullen wordt geborgd dat het Nederlandse notariaat voor het buitenland zichtbaar is en geen in zichzelf gekeerd bestaan leidt. Daarnaast wordt daardoor bewerkstelligd dat contacten met buitenlandse collegae en beleidsbepalers zo soepel mogelijk verlopen en in een vroeg stadium

ontwikkelingen en voornemens worden gesignaleerd, waarop zo mogelijk (innoverend) kan worden ingesprongen.
Bij alle Europese wetgevingsvoorstellen die het notariaat aangaan, staat de harmonisatie van rechtsgebieden voorop. Op tal van terreinen wordt vereenvoudiging van procedures in vooral grensoverschrijdende kwesties nagestreefd. De KNB wil hier een rol in spelen.
Recente voorbeelden van dergelijke beleidsterreinen en dossiers zijn de herziening van de bestaande Europese richtlijnen beroepskwalificaties en de overheidsaanbestedingen. Actieve betrokkenheid bij buitenlandse vakinhoudelijke ontwikkelingen op het terrein van het notariële recht blijft gewenst.
Het is van belang dat in de structuur van de KNB de internationale aspecten steviger verankerd worden. Geloofwaardig Europees en internationaal beleid kan alleen worden ontwikkeld en gevoerd als het steeds op alle beleidsterreinen en bij alle dossiers meegenomen wordt. Dat vergt een beter en permanent bewustzijn bij KNB-bestuur en bureaumedewerkers, waarbij verder wordt gekeken dan de nationale grenzen. Dit zal zijn weerklank vinden in de organisatie en structuur van de KNB en het bureau.
Voorstelbaar is dat in dat kader ook nuttig is aan te haken bij een bestaande vertegenwoordiging in Brussel van de notariële beroepsorganisatie van een of meerdere andere EU-landen.

10.5.3. Europese regulering rondom het ambt van notaris

Het Europese Hof van Justitie (arresten in de zaken C-47/08, C-50/08, C-51/08, C-53/08, C-54/08, C-61/08 en C-52/08, waarin het hof uitspraak heeft gedaan op 24 mei 2011 en voor Nederland de zaak C-157/09, LJN BU7491, uitspraak op 1 december 2011) heeft geoordeeld dat de notariële werkzaamheden, zoals die thans in de betrokken lidstaten zijn gedefinieerd, niet worden verricht ter uitoefening van het openbaar gezag in de zin van art. 45 van het EG-Verdrag. De authenticatietaak van de notaris wordt dus op Europees niveau niet gezien als werkzaamheid ter rechtstreekse en specifieke uitoefening van het openbaar gezag. Bijgevolg vormt het nationaliteitsvereiste dat in de wetgevingen van die lidstaten voor de toegang tot het beroep van notaris wordt gesteld: een op grond van het EG-Verdrag verboden discriminatie op grond van nationaliteit. Uitdrukkelijk heeft het Hof van Justitie geoordeeld dat de beroepen van de Commissie *uitsluitend* betrekking hebben op de nationaliteitsvoorwaarde die de

betrokken nationale wetgevingen stellen voor de toegang tot het beroep van notaris, en zich niet uitstrekken tot de organisatie van het notariaat als zodanig. Het hof erkent dat met notariële werkzaamheden doelen van algemeen belang worden nagestreefd, zoals het waarborgen van rechtmatigheid en rechtszekerheid, welke naar Europees recht dwingende redenen van algemeen belang vormen ter rechtvaardiging van noodzakelijke en proportionele beperkingen van de vrijheid van vestiging. Het hof noemt hierbij bijzondere regels ten aanzien van notarissen inzake aanstelling, aantal, territoriale bevoegdheden, beloning, onafhankelijkheid en onverenigbaarheden. Het Hof heeft de reikwijdte van de voornoemde uitspraken uitdrukkelijk willen beperken tot de kwestie van het nationaliteitsvereiste.

Het is desalniettemin niet ondenkbaar dat de Europese Commissie naar aanleiding van deze uitspraken haar aandacht zal richten op andere aspecten van de regulering van het beroep van notaris. Beschermende maatregelen zijn op grond van de Europese wetgeving mogelijk en landen hebben daarin een zekere discretionaire beoordelingsvrijheid, als ze maar de proportionaliteits- en subsidiariteitstoets doorstaan. Ook hier weer is de voor Nederland geldende maatstaf van de door de wetgever en rechter verlangde hoge kwaliteit van dienstverlening die iedere burger van iedere notaris mag verlangen, maatgevend.

De Europese Commissie wil dat de overige Latijnse notariaten het Nederlandse voorbeeld volgen. Wat er in Nederland sinds de invoering van de huidige Wet op het notarisambt is gebeurd, geniet de bijzondere belangstelling van de Europese Commissie en de overige Latijnse notariaten in Europa. Zie ook het proefschrift van mr. dr. A.D. Plaggemars, '*Is de notaris de markt meester?*', Rijksuniversiteit Groningen 2011. Het Nederlandse notariaat speelt in deze discussie een belangrijke rol als gidsland en krijgt hiermee een podium om de nieuwe koers van het Nederlands notariaat internationaal voor het voetlicht te brengen. Internationale contacten op dit terrein dienen dan ook te worden verstevigd en uitgebreid.

Hoe men ook over de regulering van het ambt van notaris denkt, vast staat dat de notaris juist bij de realisatie van de Europese integratie een belangrijke rol vervult. Een gemeenschappelijke Europese markt kan alleen functioneren als er voldoende vertrouwen in die markt bestaat. Een manier om dat vertrouwen te creëren, is om documenten waarin afspraken en/of rechtsfeiten zijn neergelegd, te standaardiseren, zodat burgers en bedrijven

die documenten gemakkelijk kunnen exporteren naar een andere lidstaat. De Europese verklaring van erfrecht is daar een mooi voorbeeld van. In die zin is de notaris bij uitstek geschikt om een rol te spelen in de opbouw van dit vertrouwen, hetgeen ook wordt gezien door het Directoraat Justitie binnen de Europese Commissie. Daarbij hoort ook de systematische vastlegging van gemaakte afspraken, contracten en documenten (registratie) De Nederlandse overheid lijkt daarentegen juist nog verdere liberalisering als speerpunt te hanteren, maar deze aanpak is binnen Europa achterhaald, want de interne Europese markt is zo goed als af.
Het beleid van de Europese Commissie, op hoofdlijnen gericht op een zo drempelloos en voordelig mogelijke juridische dienstverlening voor burgers en ondernemingen, blijft nopen tot grote waakzaamheid, bij voorkeur georganiseerd in Europees verband.

10.5.4. Modernisering EU-richtlijn Beroepskwalificaties

Een van de verworvenheden van de Europese Unie (EU) vormt de vrijheid om in een andere lidstaat een beroep uit te oefenen, diensten te verlenen of een eigen bedrijf te beginnen. De EU-landen hebben ieder een eigen onderwijssysteem met hun eigen nationale diploma's. Er zijn richtlijnen die ervoor zorgen dat EU-burgers die hun beroepskwalificaties in een lidstaat hebben behaald, toegang hebben tot hetzelfde gereglementeerde beroep in een andere lidstaat. Dit kunnen ze uitoefenen met dezelfde rechten als burgers van die lidstaat.
Voor wat betreft Nederland geldt dat de huidige richtlijn slechts is uitgewerkt voor kandidaat-notarissen. Notarissen uit andere lidstaten kunnen niet in Nederland als Nederlandse notaris het ambt uitoefenen. Wel kunnen zij verzoeken om hun diploma te erkennen als gelijkwaardig aan de Nederlandse notariële bul. Hiervoor wordt een proeve van bekwaamheid afgenomen waarbij de kennis van de Nederlandse wet- en regelgeving wordt getoetst. Tot op heden heeft slechts één persoon een verzoek ingediend om de proeve van bekwaamheid af te leggen.
De modernisering van deze richtlijn was voor de Europese Commissie aanleiding om de Richtlijn Erkenning Beroepskwalificaties te herzien en daarin op te nemen dat de richtlijn ook van toepassing zou moeten zijn op notarissen.
De KNB is geen voorstander van de huidige praktijk. Niet de afkomst of nationaliteit zou beslissend moeten zijn, maar aantoonbare gedegen kennis

van de Nederlandse wet- en regelgeving. Eenieder die in Nederland de functie van (kandidaat-)notaris wil uitoefenen moet voldoen aan dezelfde kwaliteitseisen. Essentieel is dat de criteria goed worden neergezet en getoetst. De verschillen tussen de Europese notariaten zijn thans te groot om EU-onderdanen zonder meer toegang te verlenen tot het ambt.

11. Invloed van het nieuwe beleid op de organisatie van de KNB

De uitwerking van het nieuwe beleid heeft ook consequenties voor de organisatie van de KNB. Daarbij komen vragen aan de orde zoals hoe men de verhouding tussen generalisten en specialisten binnen de KNB ziet, hoe men omgaat met de vraag hoe de diverse notariaten onder één organisatie zijn onder te brengen en wat de positie van de kandidaat-notarissen daarin is. Invulling moet worden gegeven aan de relatie tussen KNB en specialistenverenigingen en de overige notariële organisaties. Frequent overleg en onderlinge afstemming van standpunten is noodzakelijk om in het politieke en bestuurlijke debat sterk te staan. Het belang om als notariaat met één stem naar buiten te treden, wordt algemeen onderschreven.

12. Beleidshorizon, gedragen visie en actiepuntenlijst

12.1. Beleidshorizon

Het ontwikkelen van een visie op het notariaat van de toekomst is één, het realiseren daarvan is een ander verhaal. In dit afsluitende onderdeel wordt aangegeven wat daarvoor zoal nodig is.
Allereerst zal moeten worden bepaald waar het notariaat over tien jaar wil staan. Wat willen we in 2022 hebben bereikt? Dat punt moet nu bepaald worden. Het is het punt aan de horizon waarop de KNB de komende jaren afkoerst en het is tevens de maatstaf aan de hand waarvan het succes van de gemaakte beleidsbeslissingen wordt afgemeten. De volgende ijkpunten plaatst de KNB aan de notariële horizon:

- (h)erkenning en waardering van de toegevoegde waarde van de notaris door de samenleving;
- het zijn van (kandidaat-)notaris is een aantrekkelijk en interessant beroep;
- vooroplopen bij de toepassing van informatie- en communicatietechnologie in de werkprocessen;

- de notaris vervult een spilfunctie in de samenleving waar het gaat om rechtszekerheid en vertrouwen. De notaris is werkzaam op nieuwe terreinen waarmee hij zijn toegevoegde waarde voor de samenleving waarmaakt, onder meer bij het ontwikkelen van nieuwe registratiefuncties;
- de beroepsgroep kent een grote diversiteit aan dienstverlening van hoge kwaliteit;
- de notaris faciliteert ook internationale verhoudingen en grensoverschrijdend verkeer van personen, goederen en diensten;

De onmisbare schakel tussen de beleidsvisie nu en het ijkpunt straks wordt gevormd door de te nemen maatregelen op de verschillende beleidsterreinen.

12.2. Gedragen visie

Het nemen van beleidsmaatregelen alleen is onvoldoende voor een redelijke kans op succes. Het 'veld' moet ook meewerken aan de uitvoering daarvan. Maar daarvoor zal de hiervoor ontwikkelde visie ook gedragen moeten worden door het 'veld' en zal de KNB duidelijk moeten maken wat van het 'veld' wordt verwacht. Wat mogen we verwachten van de overheid, van stakeholders in en buiten het notariaat en van de (kandidaat-)notarissen zelf? Zonder een welwillende houding en bereidheid om dit nieuwe beleid te ondersteunen, is het moeilijk om koers te houden.
Van de overheid en van andere stakeholders mag worden verwacht dat de taak en functie van de notaris in de samenleving niet alleen voldoende wordt onderkent, maar ook wordt gerespecteerd, niet alleen in het publieke debat, maar ook in het dagelijkse contact met de notaris. Het betekent in de eerste plaats dat de overheid voor voldoende waarborgen moet zorgdragen, zodat die bijzondere taak en functie ook door het notariaat kan worden waargemaakt. Het betekent ook dat overheidsdiensten niet onnodig het werk van de notaris belemmeren. Het betekent dat toezicht en tucht voldoende oog moeten hebben voor de dilemma's waarmee de notaris in zijn dagelijkse werk veelvuldig te maken krijgt; zonder voldoende '*margin of appreciation*' kan de notaris onmogelijk zijn werk doen. Het betekent dat professionele dienstverleners die met notarissen al dan niet interdisciplinair

samenwerken, de notariële regelgeving en met name de beroeps- en gedragsregels respecteren.
De andere kant van de medaille is dat van de notaris verwacht mag worden dat hij het verwachtingspatroon dat de burger van zijn werk heeft ook waarmaakt. Elke (kandidaat-)notaris is een ambassadeur van het notariaat.
Het bereiken van de genoemde punten aan de horizon is niet alleen een collectieve verantwoordelijkheid van de KNB. Elk lid van de KNB heeft ook een individuele verantwoordelijkheid om daaraan in zijn dagelijkse werk bij te dragen. Daarvoor is nodig dat deze beleidsvisie door de leden wordt onderschreven en dat daaraan loyaal en naar vermogen wordt bijgedragen.
Het betekent dat notariskantoren oog moeten hebben voor de ontwikkelingen in de samenleving en dat men daar op een goede manier op moet inspelen, vooral op het punt van samenwerking en specialisatie. Het betekent dat de notaris in zijn dagelijkse werk die hoge kwaliteit van dienstverlening ook waarmaakt. Het betekent dat ondanks scherpere onderlinge verhoudingen, de eer en waardigheid van het ambt steeds hoog moet worden gehouden.
Van de KNB mag worden verwacht dat zij met een moderne, efficiënte en marktgerichte organisatie slagvaardig aan dit nieuwe beleid gestalte geeft. Essentieel hiervoor is ook dat de KNB het vertrouwen van de leden herwint en dat de leden dat vertrouwen ook aan de KNB geven.

12.3. Actiepunten. Wat mag men van de KNB verwachten?

Het allerlaatste onderdeel bevat de concrete actiepunten van de KNB voor de komende jaren. Al deze punten vloeien voort uit het voorafgaande. Het zijn belangrijke beleidsmaatregelen die mede de koers voor de komende jaren bepalen.
De lijst is niet uitputtend. Om koers te houden zullen ook veel andere beleidsmaatregelen moeten worden genomen. Maar het geeft wel een goede indruk waaraan zoal gedacht moet worden bij de uitvoering van het nieuwe beleid.
Het is belangrijk periodiek te evalueren of de juiste koers nog gevaren wordt. Een boot die nu 1 centimeter uit koers vaart, zal immers straks mijlenver van het beoogde doel aankomen.

12.3.1. Actiepunten ‘Stakeholdermanagement, betere communicatie en effectievere lobby’

12.3.1.1. Haal de banden aan met overige externe stakeholders, zoals banken, accountants, advocaten, makelaars, belastingadviseurs, gerechtsdeurwaarders en andere belangengroeperingen.

12.3.1.2. Alle contacten van de KNB met externe partijen dienen goed in kaart te worden gebracht.

12.3.1.3. Organiseer een lobbyworkshop voor het bestuur van de KNB en medewerkers van het bureau.

12.3.1.4. Stel een jaarlijks communicatieplan op.

12.3.1.5. Ontwikkel en communiceer beleidsprocedures ‘Omgaan Met Pers’ en 'Crisis- en Issuesmanagement'.

12.3.1.6. Ontwikkel jaarlijks een strategisch marketingplan, waarin marketingacties worden beschreven die niet alleen landelijk zullen plaatsvinden, maar ook op kantoorniveau kunnen worden uitgevoerd.

12.3.1.7. Maak gebruik van de diensten van een professioneel lobbybureau.

12.3.1.8. Stel een woordvoerder aan, die als boegbeeld van de KNB het belang van het notariaat voor de rechtszekerheid in de media en elders voor het voetlicht kan brengen.

12.3.2. Actiepunten ‘Vakinhoudelijke ontwikkelingen – innovatie, specialisatie en samenwerking’

12.3.2.1. Bepaal een standpunt inzake digitale voorlichting en advies.

12.3.2.2. Maak een digitale notariële omgeving en integreer daarin de lopende ‘digitale’ initiatieven.

12.3.2.3. Maak een voorstel voor maatschappelijk wenselijke faciliterende werkzaamheden door de KNB.

12.3.2.4. Werk uit in welke keten de notaris een grotere rol kan vervullen en maak duidelijk hoe dat kan en welke maatschappelijke voordelen te behalen zijn.

12.3.2.5. Formuleer meer specifieke kwaliteitsnormen en gedragsregels waaraan de notaris moet voldoen.

12.3.2.6. Overleg met het ministerie van Veiligheid en Justitie en de Raad voor de Rechtspraak voor het bepalen van over te nemen activiteiten.

12.3.2.7. Bepaal in samenspraak met consumentenorganisaties op welke thema’s het notariaat de komende jaren richting gaat geven aan het maatschappelijke debat en verzamel daarvoor het materiaal.

12.3.2.8. Bevorder een efficiënt en gestructureerd toezicht. Zorg dat er een einde komt aan de versnippering aan regelgevende, toezichthoudende en sanctionerende organen die zich met het notariaat bezighouden.

12.3.2.9. Inventariseer op welke wijze de KNB de brancheorganisaties en specialistenverenigingen facilitair (secretarieel en organisatorisch) kan ondersteunen. Onderzoek gezamenlijk de mogelijkheden om een systeem van kwaliteitsbewaking en accreditatie van op specifieke terreinen deskundige (kandidaat-)notarissen te ontwikkelen.

12.3.3. Actiepunten ‘Organisatie van de dienstverlening en van notariskantoren’

12.3.3.1. Het notariaat moet flexibeler worden (beter inspringen op veranderende behoeften en vragen uit de markt), zich meer specialiseren en zich meer op samenwerking richten. Dat vraagt om een heldere visie op de vraagstelling welk type notariaat het beste past bij de – veelal lokale – omstandigheden. Faciliteer, stimuleert en maakt inzichtelijk hoe met deze vraagstelling om te gaan.

12.3.3.2. De toegevoegde waarde van de notariële dienstverlening komt goed tot zijn recht in een geïntegreerde aanpak, waarbij de notaris in de keten als van nature de regisseursrol inneemt. Voer en bevorder open en geregeld overleg met de diverse ketenpartners.

12.3.3.3. Zowel de KNB als de specialistenverenigingen en de overige notariële organisaties hebben baat bij een divers, maar krachtig notariaat. Geef samen met deze organisaties invulling aan verdere professionalisering van de bedrijfsvoering van de notariële kantoororganisaties.

12.3.3.4. Specialisatie en samenwerking zijn vereist om hoge kwaliteit full service notariële dienstverlening te kunnen blijven aanbieden. Stimuleer, initieer en begeleid daarbij. Alle kantoororganisaties evolueren zo tot (plaatselijk) sterke notariële dienstverleners.

12.3.3.5. Bevorder de voorwaarden voor een gezonde bedrijfsvoering van de notarisorganisaties, door waar mogelijk belemmerende regelgeving te voorkomen en tegelijk innovatie, samenwerking en investeren in kennis en bedrijfsvoering te stimuleren.

12.3.3.6. Bevorder de aantrekkelijkheid van het notariële beroep, investeer in opleidingen, niet alleen juridisch, maar ook bedrijfseconomisch (universiteit & HBO). Onderhoud nauwe contacten met universiteiten en hogescholen.

12.3.4. Actiepunten ‘Opleiding, arbeidsmarkt en beroepsperspectief’

12.3.4.1. Verzamel meer cijfers over in-, door- en uitstroom op de notariële arbeidsmarkt.

12.3.4.2. Doe onderzoek naar de aantrekkelijkheid van het beroep onder notariële studenten (eenmalig), zittende kandidaat-notarissen (jaarlijks) en uitgestroomde ex-kandidaat-notarissen (exit-enquêtes vertrekkende kandidaat-notarissen en online enquêtes ex-kandidaat-notarissen).

12.3.4.3. Maak kantoren bewust van het belang te investeren in de ontwikkeling van medewerkers en arbeidsomstandigheden.

12.3.4.4. Stel hogere eisen op het gebied van ondernemerschap.

12.3.4.5. Onderzoek hoe een stevigere beroepshouding van de (kandidaat-)notaris ten behoeve van de uitoefenen ambt kan worden bereikt.

12.3.4.6. Laat kandidaat-notarissen een voorstel doen hoe beter invulling kan worden gegeven aan hun positie binnen de democratische structuur van de KNB.

12.3.4.7. Maak een voorstel over een veel gelijkmatigere salarisopbouw van kandidaat-notarissen over de jaren.

12.3.5. Actiepunten ‘Europa en internationale aspecten’

12.3.5.1. Maak Europese en internationale ontwikkelingen steeds onderdeel van het nationaal beleid.

12.3.5.2. Zoek intensieve samenwerking met vertegenwoordigingen van andere landen, opdat ontwikkelingen die van belang zijn voor de nationale praktijk vroegtijdig worden gesignaleerd en kunnen worden 'meegenomen'.

12.3.5.3. Trek samen op met de Latijnse notariaten in de EU om de toegevoegde waarde inzichtelijk te maken.

12.3.5.4. Lobby, publiciteit en imago hebben ook een internationale dimensie. Maak dat permanent onderdeel van het beleid.

Verantwoording

Dit stuk is het resultaat van de beraadslagingen van een werkgroep bestaande uit: Ruud van Gerven, Willem Geselschap, Stan van Heijst, Jan Janssens, Annette van der Klooster, Caroline van Kordelaar, Hans Kuijpers, Jef Oomen, Hans Stubbe, Teska van Vuren, Arnaud Wilod Versprille en Leon Verstappen (voorzitter), die zich in de zomer van 2012 heeft gebogen over de nieuwe beleidsvisie van de KNB. Het is het resultaat van de gesprekken die zijn gevoerd tijdens vijf bijeenkomsten gehouden op 3 en 31 juli, 2 en 21 augustus en 10 september.