

Notariaat magazine

maandelijks informatie- en opinieblad
voor en over het notariaat

editie 1 | januari 2014 | jaargang 14

*Doorberekening kosten 8
toezicht en tuchtrecht:
forse lastenverzwaring*

*Het roer om. 16
Maar hoe?*

*Notariële jaar 2013 26
in beeld*

Notaris en spelprogramma's

Kijken met het notariële oog

KNB

Koninklijke Notariële
Beroepsorganisatie

Sdu UITGEVERS



Goede dienstverlening eindigt op papier

De kracht van het notariaat schuilt onder meer in het ondubbelzinnig vastleggen van afspraken. Woorden op papier. Maar, hoe belangrijk ook de akte, het is altijd een resultante van overleg. Waarmee we maar willen zeggen dat zonder een goed gesprek weinig tot stand komt.

...maar begint altijd met een goed gesprek

Hoewel van Antwerpen Accountancy al jaren uitsluitend voor het notariaat werkt, starten wij elke zakelijke relatie met een goed kennismakingsgesprek. Want wij willen u leren kennen, ons verdiepen in uw specifieke situatie. Zo kan uw kennismaking met ons een stevige basis vormen voor uw succesvolle toekomst. Waaraan wij graag ons steentje bijdragen. Dus vandaar deze uitnodiging: kom eens kennis met ons maken.

Van Antwerpen Accountancy verricht alle voor het notariaat van belang zijnde accountancy werkzaamheden. Daarnaast zijn wij graag een deskundig klankbord en adviseur bij reorganisaties, overnames, ondernemingsplannen enzovoorts. Bezoek ons op notarisaccountants.nl. Maar als u echt een goed gesprek wilt, dan maakt u een afspraak. Bel 088 - 454 00 00 en vraag naar J.C. (Hans) van Antwerpen RA.



van Antwerpen Accountancy

Kantoren te Den Haag en Breda, 088 - 454 00 00
www.notarisaccountants.nl



INFORMATIE GEVRAAGD

Informatie wordt gevraagd naar de locatie van een zwarthouten pendule (tafelklok) met bronzen montuur.



Deze pendule is 53 centimeter hoog en aan de voorzijde voorzien van de inscriptie:
"W. Gibson – Rotterdam"

Wanneer de pendule, naar aanleiding van de verstrekte informatie, wordt gelokaliseerd / aangetroffen, behoort een financiële beloning tot de mogelijkheid.

Uw reacties, zowel schriftelijk als telefonisch, zullen strikt vertrouwelijk worden behandeld. Het onderzoek wordt verricht door Interseco Investigations B.V.

Inlichtingen:

Interseco Investigations B.V.
Postbus 97704 2509 GC Den Haag
Telefoon 070 - 3399900
Contactpersoon J. Vermeer
E-mail jvermeer@interseco.nl



CIB Centraal InkoopBureau Dé kantoor specialist voor notarissen

Wat is er aan de hand in aktepapierland?

Het zal niemand ontgaan zijn: sinds mei 2013 zijn de prijzen voor aktepapier met meer dan 30% gedaald.

Het CIB en Joh. Enschedé dingen naar uw gunst.
Waarom nu wel en eerder niet?

Aan het woord is Ewout van Haeften MBA,
directeur van CIB Centraal InkoopBureau B.V.



Wat is CIB Centraal InkoopBureau voor een bedrijf?

"Het CIB is sinds 1937 het inkoopbureau van de VNG dat sinds 2006 is verzelfstandigd. Door deze achtergrond zijn we de enige volwaardige specialist op het terrein van duurzame archiefmiddelen in de zin van de Archiefregeling 2009. Zo koopt meer dan 60% van alle Nederlandse gemeenten al hun NEN 2728 kopieerpapier in via de papierveilingen van het CIB. Aangezien het notariaat ook onder de Archiefwet valt, kunnen we onze expertise naast de lokale overheid ook aan notarissen aanbieden. Dat doen we dan ook sinds 2006 met een buitendienst die de notarissen bezoekt en een catalogus speciaal gemaakt voor het notariaat".



Verkocht u toen ook al notarieel aktepapier?

"Joh. Enschedé was toen al meer dan 25 jaar monopolist op het gebied van notarieel aktepapier en bood mij aan aktepapier bij hen af te nemen met een eigen merknaam. Dat heb ik toen geaccepteerd omdat dit mijn ingang betekende om de andere notariesspecifieke

en archiefwetartikelen aan te bieden. Het CIB is al die jaren 5% voordeliger geweest dan Joh. Enschedé, maar moest genoeg nemen met een zeer beperkte marge. Daarnaast was een deel van de notariemarkt verboden terrein voor het CIB. In feite bleef Joh. Enschedé al die jaren de monopolist voor aktepapier".

Hoe kan dat dan, 5% voordeliger zijn dan je leverancier?

"Dat ging ook niet vanzelf. Ik heb dat kunnen bedingen omdat Joh. Enschedé zo wilde voorkomen dat ik met eigen aktepapier op de markt zou komen".

Kreeg u voet aan de grond bij de notarissen?

"Zeker! In die zes jaar groeiden we behoorlijk en hadden we een markt-aandeel in aktepapier van iets meer dan 20%. Daar waren we best trots op, gezien de beperkingen die ons werden opgelegd. Maar het begon wel te knellen. Onze expansie werd beperkt en Joh. Enschedé werd als enige aktepapierleverancier vermeld op NotarisNet. Gelukkig heeft de KNB dit per 1 december jl. aangepast en ontstaat er nu een gelijk speelveld".

Hoe kon u daar nog tegen strijden?

"Dat lukte niet goed. Daarom heb ik vorig jaar de stoute schoenen aangetrokken en eigen notarieel aktepapier in een beveiligde papierfabriek in Duitsland laten maken en vervolgens in mei 2013 op de markt gebracht".

Hoe vergelijkt uw aktepapier zich tot dat van Joh. Enschedé?

"Eerst heb ik gesprekken gevoerd met experts uit de identiteits- en documentfraude teams en met hun hulp hebben we een hoogwaardig aktepapier ontwikkeld. Deze document experts zijn het er unaniem over eens dat notarieel aktepapier een waardedocument is. Waardedocumenten in Nederland bestaan altijd uit 'optisch dood' papier. Dit houdt in dat het papier onder aanstraling met UV-licht niet oplicht. Als (een gedeelte van) het document toch oplicht, kan dit een aanwijzing zijn dat er in de tekst iets veranderd is. Met deze controle komt fraude al snel aan het licht. Het CIB aktepapier is dus een hoogwaardiger papier dan dat van de concurrent en is bovendien altijd ten minste 5% voordeliger".

Wat gebeurde er toen het CIB dit eigen aktepapier op de markt bracht?

"Door de introductie van ons Eminent en Confident aktepapier met een sterk verlaagde prijs, hebben we Joh. Enschedé voor het eerst in de geschiedenis meegetrokken in een neerwaartse prijsspiraal zodat alle notarissen nu profiteren van een 30% lagere prijs voor aktepapier. En we garanderen altijd zeker 5% voordeliger te zijn dan Joh. Enschedé. Zonder onze introductie in mei 2013 van eigen aktepapier hadden alle notarissen nog steeds de prijs van april 2013 betaald".

Zijn er nog andere voordelen?

"Indien u op werkdagen voor 14:00 uur bestelt, leveren we het aktepapier de volgende werkdag af. U heeft dus hoogwaardiger papier, voor een lagere prijs en met een snelle levering. Driemaal beter dus!"

**Oordeel zelf en ga naar aktepapier.cib.nl
of vraag een proefpakket aan via
079 36 38 400**



'Iemand om hulp vragen, is het beste wat ik ooit heb gedaan'

8 Doorberekening leidt tot forse lastenverzwaring

Elke notaris moet jaarlijks 3.455 euro extra gaan betalen als het wetsvoorstel doorberekening kosten toezicht en tuchtrecht juridische beroepen wordt aangenomen. De Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) is daar tegen en ziet meer in de invoering van een hoger griffierecht en efficiëntere afdoening van tuchtklachten. Ook de advocatuur, de gerechtsdeurwaarders en de rechterlijke macht plaatsen vraagtekens bij het wetsvoorstel.

16 Het roer om. Maar hoe?

Zij wilde met haar kantoor een andere koers varen, maar kreeg dat niet gerealiseerd. Daarom vroeg notaris Yvonne Eerens een voormalig bestuurder in de zorg om raad. Resultaat: meer klanten, zelfsturende medewerkers en uit de rode cijfers.

Beroeps- en praktijkuitoefening

- 33 Termijnen voor indiening financiële gegevens in 2014
- 33 Wijziging voogdij 1 april in werking
- 34 Nieuwe Kamer van Koophandel van start
- 34 KNB Cursusagenda
- 35 Wijzigingen tarieven
- 35 Buitenland thema van jaarcongres 2014
- 35 Close up: Maayke van Leeuwe-ten Berge

Verder in dit nummer

- 6 Nieuws
- 12 *Legal innovation: outside-in*
- 15 Column Nora van Oostrom-Streep
- 18 Terugblik: Joyce Leemrijse
- 24 Serie: Op de markt
- 26 Notarieel jaaroverzicht
- 28 Nieuwe notariële pensioenregeling
- 30 En verder: Guido Herwig
- 32 Specialisten
- 33 Column Franc Wilmink
- 36 Tuchtrecht
- 38 Personalia
- 38 Kanocolumn



'Een notarieel "sausje" betekent niet dat het meteen goed is'



19 Kijken met het notariële oog

Programma's waarbij stemmen worden geteld, grote geldbedragen worden weggegeven en die kansspelen bevatten, maken altijd gebruik van een notaris. Die wordt vaak niet in beeld gebracht, maar altijd genoemd. Wat doet een notaris nu eigenlijk achter de schermen?

22 Klanttevredenheid als marketingmiddel

Het registreren van klanttevredenheid is een beproefd middel om als organisatie in de spiegel te kijken. Daarvoor worden steeds vaker reviews gebruikt. Drie korte vragen en een quote van de klant. In de online wereld kunnen bedrijven niet meer zonder reviews. Maar geldt dat ook voor notariskantoren?



OP DE COVER

Notaris Erwin Akkerman uit Zuidlaren. Hij vertelt op pagina 19 over zijn ervaring als 'spelletjesnotaris'.

Notariaat Magazine
editie 1, januari 2014

COLOFON

Notariaat Magazine is een uitgave van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) en publiceert nieuws en achtergronden over onderwerpen die het notariaat raken. Bij de KNB zijn ruim 1.350 notarissen en 1.650 kandidaat-notarissen aangesloten. Het blad wordt in een oplage van ruim 5.000 exemplaren verspreid onder KNB-leden en externe relaties. Notariaat Magazine verschijnt eenmaal per maand, met uitzondering van de maand augustus. De redactie van Notariaat Magazine is onafhankelijk en werkt op basis van een redactiestatuut. De redactie behoudt zich het recht voor ingezonden brieven en opinies in te korten.

Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB)
Spui 184
Postbus 16020
2500 BA 's-Gravenhage
telefoon: 070 3307170

Redactie: Mechtelt Lindenhovius (hoofdredacteur), Jessica Hendriks (redacteur), Clemens van Gessel (correctie),
Telefoon 070 3307170, **e-mail** nm@knb.nl

Aan dit nummer werkten mee:
Lex van Almelo, Wilma van Hoelaken, Roel Ottow, Peter Steeman, Jolanda aan de Stegge, Henriette van Wermeckerken

Redactieraad: Wouter Burgerhart, Hans Willem Heetebrij, Mark Jonker Roelants, Kees Louwerens, Hens Meengs, Nora van Oostrom-Streep, Mariska Verkooyen en Teska van Vuren

Foto's: Truus van Gog
Omslag: Truus van Gog

Vormgeving:
Okapi. Corporate Identity Atelier

Uitgever: Sdu Uitgevers,
Peter Frissen
Prinses Beatrixlaan 116
2595 AL 's-Gravenhage
Postbus 20025
2500 EA 's-Gravenhage
telefoon: 070 3789571

Druk: DeltaHage
grafische dienstverlening, Den Haag



Abonnementen: De abonnementsprijs bedraagt 111,73 euro per jaar (excl. btw en incl. administratie- en verzendkosten), prijswijzigingen voorbehouden

Abonnementenadministratie:
Sdu Klantenservice
Postbus 20014, 2500 EA 's-Gravenhage
telefoon: 070 3789880, fax: 070 3789783

Vanwege de aard van de uitgave, gaat Sdu uit van een zakelijke overeenkomst; deze overeenkomst valt onder het algemene verbintenissenrecht.

Advertentie-acquisitie: Sales & Services, Gerrit Kulsdom Postbus 2317, 1620 EH Hoorntelefoon: 0229 211211, fax: 0229 270404
e-mail: administratie@salesandservices.nl

ISSN: 1568-4121

© KNB/Sdu Uitgevers
Alle rechten voorbehouden. Behoudens de door de Auteurswet gestelde uitzonderingen, mag niets uit deze uitgave worden vervaardigd (waaronder begrepen het opslaan in een geautomatiseerd gegevensbestand) of openbaar gemaakt, op welke wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever of de KNB. De bij toepassing van art. 16B en 17 Auteurswet wettelijk verschuldigde vergoedingen wegens fotokopieën, dienen te worden voldaan aan de Stichting Reprorecht, Postbus 882, 1180 AW te Amstelveen. Hoewel aan de totstandkoming van deze uitgave de uiterste zorg is besteed, aanvaarden de auteur(s), redacteur(en) en uitgever geen aansprakelijkheid voor eventuele fouten of onvolkomenheden.

ING: omslag huizenmarkt kan positief zijn voor notariaat

De omslag in de huizenmarkt kan een positief effect hebben op het notariaat. Als de woningmarkt daadwerkelijk aantrekt, kan in 2014 zelfs sprake zijn van omzetgroei voor het notariaat. Dit schrijft het ING Economisch Bureau in de *Visie op sectoren 2014*. Hierin beschrijft het bureau de belangrijkste economische ontwikkelingen voor volgend jaar in zestig sectoren.



Na twee jaren van krimp ziet het er naar uit dat de Nederlandse economie in 2014 weer licht groeit. De opleving is vooral te danken aan een toename van de export. Daarnaast worden consumenten geleidelijk minder somber. Op de huizenmarkt lijkt zich een omslag af te tekenen die moet resulteren in meer verkochte huizen. Dit kan positief zijn voor onder andere notarissen, doe-het-zelfzaken en de bouwsector, aldus de ING.

AUTOMATISEREN

Het aantal gepasseerde akten is in de eerste tien maanden van 2013 met 1,5 procent gedaald ten opzichte van dezelfde periode in 2012. Ook de tarieven zijn in de eerste helft van 2013 gedaald, met 2,5 procent in de eerste zes maanden. Volgens het Economisch Bureau

De opleving is vooral te danken aan een toename van de export. Daarnaast worden consumenten geleidelijk minder somber.

benutten veel notariskantoren de kansen die intern en extern worden geboden nog niet optimaal. Zo zou de interne organisatie efficiënter kunnen door meer onderdelen van het werk te automatiseren en gebruik te maken van digitaliseringsmogelijkheden. Daarnaast zouden kantoren meer adviesproducten kunnen ontwikkelen.

Aantal executieveilingen daalt met een vierde

In november 2013 vonden 197 executieveilingen plaats. Dit is een daling van 23,9 procent ten opzichte van november 2012. Toen vonden er 259 veilingen plaats. Dit blijkt uit cijfers van het Kadaster.

In november registreerde het Kadaster 10.576 verkochte woningen. Dit is een stijging van 7,6 procent ten opzichte van november 2012. Vergeleken met de voorgaande maand, oktober 2013, is er sprake van een stijging: 6,5 procent. Het Kadaster registreerde toen 9.929 verkochte woningen. Bestaande koopwoningen waren in november 4,7 procent goedkoper dan in november 2012. De prijsdaling ten opzichte van een jaar eerder is iets groter dan in de voorgaande maand toen bestaande koopwoningen 4 procent goedkoper waren.

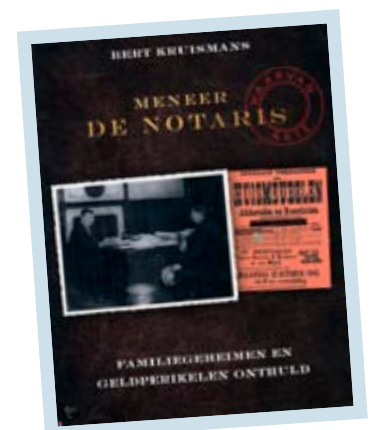
Het is duidelijk dat geld een van de belangrijkste onderwerpen is voor zowel particulieren als ondernemers.

Informatie over geld lenen en schenken populair

Documenten over geld lenen en geld schenken zijn de meest gezochte juridische stukken op consumentensite overeenkomsten.nl. Dit laat de website weten. Volgens de initiatiefnemers is duidelijk dat geld een van de belangrijkste onderwerpen is voor zowel particulieren als ondernemers. Verder was 'ontslag van werknemers' een populaire zoekterm in 2013. Ook documenten over tijdelijke verhuur van niet verkochte woningen werden veel opgevraagd het afgelopen jaar.

Memoires van tientallen notarissen gebundeld

De Belgische cabaretier, columnist en jurist Bert Kruismans heeft een boek geschreven over het notariaat in zijn land. Hij heeft de memoires van tientallen Belgische notarissen gebundeld in zijn boek *Meneer de notaris*. Tijdens zijn gesprekken met hen ontdekte hij een schatkamer aan ontroerende, hilarische en vooral authentieke verhalen.



'Kleine organisatie, grote doelgroep'

In november 2012 werd het al geroepen: door het aanwijzen van één algemeen directeur wil het Bureau Financieel Toezicht (BFT) efficiënt en slagvaardig kunnen optreden. In december 2013 is hij gevonden. **Thieu Coffeng** (48) is sinds 1 januari 2014 de nieuwe directeur van het BFT.

Kun je wat meer over jezelf vertellen?

'Ik heb bijna acht jaar bij het ministerie van Veiligheid en Justitie gewerkt. Hier was ik hoofd van de afdeling Internationale Rechtshulp in Strafzaken en plaatsvervangend directeur van de Directie Juridische Operationele Aangelegenheden. Daarvoor heb ik bij de Arbeidsinspectie, het Openbaar Ministerie en de Sociale Inlichtingen- en Opsporingsdienst gezeten. Ik woon in Oegstgeest, ben getrouwd, heb twee dochters en doe veel aan sport: tennis en hockey.'

Wat trok je aan bij de functie van directeur van het BFT?

'Het is een kleine organisatie met een grote doelgroep. Er zijn binnen het BFT veel professionals en er is veel kennis en kunde. Dat maakt het een interessante uitdaging om aan deze mensen leiding te geven. Het doel is innoverend en efficiënt werken én het BFT als toezichthouder goed positioneren.'

Wat is je affiniteit met het notariaat?

'Ik heb niet direct met het notariaat samengewerkt, maar bij het ministerie voor Veiligheid en Justitie krijg je wel veel met de sector te maken. Daarnaast is er geregeld contact tussen Veiligheid en Justitie en de beroepsorganisatie van notarissen, maar ook met de rechtsdeurwaarders.'

Welke opdracht heb je van het bestuur meegekregen?

'We willen meer naar buiten kijken en meer naar buiten treden om kennis te delen. Vooral naar verwante organisaties en belangenverenigingen van ondertoezichtgestelden, zoals het notariaat. Daarnaast willen wij goed samenwerken met stakeholders. De gesprekken kunnen intensiever, zowel met een beroepsorganisatie als met notarissen zelf. Dit betekent niet meteen dat wij nu vaker bij elke notaris over de vloer komen, maar wel dat we ons nadrukkelijker positioneren.'

Hoe ziet het notariaat er over een paar jaar uit?

'Het is belangrijk dat het notariaat het vertrouwen van de maatschappij weet te behouden en dat de rechtszekerheid bewaard blijft. Het BFT kan hier een rol in spelen, maar notarissen moeten daar ook zelf aan blijven werken. Natuurlijk wordt de beeldvorming tegenwoordig ook beïnvloed door het snelle karakter van social media. Social media maken de maatschappij transparanter én dat is op zich geen slechte ontwikkeling. Als je als beroeps-groep maar proactief reageert en een goede duiding van feiten geeft.'

Teeven: scheiden via burgerlijke stand mogelijk

Echtparen die het onderling eens zijn en geen minderjarige kinderen hebben, kunnen straks hun echtscheiding zelf regelen bij de burgerlijke stand. Volgens staatssecretaris Teeven van Veiligheid en Justitie is deze regeling eenvoudig, goedkoop en overzichtelijk voor de burger. Teeven heeft het wetsvoorstel hiervoor voor advies naar verschillende instanties gestuurd, waaronder de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB).

Met de regeling wil Teeven echtgenoten die het eens zijn over hun scheiding en geen minderjarige kinderen hebben, zo veel mogelijk verantwoordelijkheid geven voor de afwikkeling daarvan. Zij kunnen daarom straks een verzoek indienen bij de ambtenaar van de burgerlijke stand. Die moet nagaan of de echtgenoten voldoen aan de voorwaarden. Daarna

moeten zij in persoon op het gemeentehuis komen om de identiteit van de echtgenoten vast te stellen en te bepalen of zij allebei willen scheiden. Vervolgens kan de ambtenaar de echtscheiding uitspreken en een akte opmaken die wordt ingeschreven in een register.

KNB VOORSTANDER VEREENVOUDIGDE ECHTSCHIEDINGSPROCEDURE

De KNB is voorstander van een vereenvoudigde echtscheidingsprocedure voor echtparen die in onderling overleg een goede regeling overeenkomen en wil daarom dat scheiden zonder tussenkomst van de rechter mogelijk wordt. Dit zou volgens de beroepsorganisatie ook moeten gelden voor echtparen mét minderjarige kinderen. Als die immers in onderling overleg tot een goede regeling kunnen komen, dan moeten zij ook in staat zijn zorgafspraken te maken voor hun kinderen.

Ondertussen op Twitter

De meeste professionals uiteten op Twitter hun zorgen over het plan van de staatssecretaris. Zo wordt er geroepen dat het 'vragen om moeilijkheden' is. Maar er zijn ook mensen die dit plan eindelijk een keer een goed voorstel van Teeven vinden. Sommige twitteraars vragen zich gekscherend af waarom het niet bij de HEMA kan of via Twitter.

#Socialmedia



Ingrid Metz
(mediator)
@hetakkoord

Rob Kamphuis
(advocaat)
@AFirmAdvocatuur



Sandra Verburgt
(advocaat)
@SVerburgt

Liesbeth van Tongeren
(Tweede Kamerlid Groen-Links) @GroenLiesbeth



Aniel Autar
(notaris)
@anielautar



Kosten toezicht en tuchtrecht

Elke notaris moet jaarlijks 3.455 euro extra gaan betalen als het wetsvoorstel doorberekening kosten toezicht en tuchtrecht juridische beroepen wordt aangenomen. De Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) is daar tegen en ziet meer in de invoering van een hoger griffierecht en efficiëntere afdoening van tuchtklachten. Ook de advocatuur, de gerechtsdeurwaarders en de rechterlijke macht plaatsen vraagtekens bij het wetsvoorstel.

TEKST Lex van Almelo | FOTO'S Truus van Gog

Notarissen, advocaten en gerechtsdeurwaarders moeten voortaan zelf opdraaien voor de kosten van het toezicht en de tuchrechtspraak. Zij profiteren daar namelijk van. In de toelichting op het consultatiewetsvoorstel, dat in het najaar van 2013 is voorgelegd aan de betrokken beroepsgroepen en de rechterlijke macht, formuleerde de staatssecretaris van Veiligheid en Justitie het zo: 'Toezicht en tuchtrecht waarborgen immers het maatschappelijk draagvlak voor de bijzondere positie die deze beroepsgroepen innemen. Door deze bijzondere positie profiteren betreffende beroepsgroepen van verschillende privileges, zoals een domeinmonopolie. Anders gezegd: de beroepsregulering stelt hen in staat om een inkomen te verwerven vanuit werkzaamheden die zij met uitsluiting van anderen mogen verrichten.' De tweede reden voor de doorbelasting is dat die een prikkel zou vormen om de kwaliteit en integriteit binnen de beroepsgroepen efficiënt te bewaken. Naar verwachting zal het wetsvoorstel begin februari 2014 in de ministerraad worden besproken en voor advies naar de Raad van State worden gestuurd.

PRIVILEGES

KNB-voorzitter Franc Wilmink vecht de ratio van de voorstellen aan. In een brief aan de staatssecretaris verzet hij zich tegen de suggestie dat de verschillende

domeinmonopolies er zijn opdat de juridische beroepsgroepen hun inkomen kunnen verwerven. Wilmink: 'De domeinmonopolies zijn er omdat de Staat van oordeel is dat bepaalde rechtshandelingen niet zonder rechtskundige bijstand verricht mogen worden.' De burger moet daarbij vertrouwelijk informatie kunnen delen met de notaris. Het privilege van verschoningsrecht is er dus niet in het belang van de notaris. De domeinmonopolies en het verschoningsrecht dienen het belang van de maatschappij als geheel. Zoals het ook in het belang van de maatschappij en de Staat is dat er een goed functionerend notariaat bestaat, dat wordt gewaarborgd door toezicht en tuchtrechtspraak, aldus Wilmink. Ook het bestuur van de Nederlandse Orde van Advocaten (NOvA) merkt op dat het 'rechtsstatelijk juist is om het verschoningsrecht niet te zien als een voorrecht dat is gegeven ten behoeve van de individuele advocaat, maar als rechtsfiguur die ten dienste staat van het goed functioneren van de rechtsstaat'. De Nederlandse Vereniging voor Rechtspraak (NVvR) kan zich evenmin vinden in het profijtbeginsel als basis voor het doorbelasten en meent dat 'ten onrechte de indruk wordt gewekt dat deze privileges (...) er zijn ten gunste van de betreffende beroepsbeoefenaar'. De vereniging van rechters en officieren van justitie verzoekt de staatssecretaris daarom de alinea over de privileges uit de memorie van toelichting te schrappen.

Doorberekening leidt tot forse lastenverzwaring

EFFICIENCY

KNB-voorzitter Franc Wilminck plaatst verder kritische vraagtekens bij de veronderstelling dat de doorberekening een financiële prikkel is om de kwaliteit en de integriteit van de beroepsgroepen beter te bewaken. Die prikkel is helemaal niet nodig. De staatssecretaris voert hiervoor als reden aan dat het aantal klachten tegen advocaten sterk is gestegen. Maar daarvan is bij de notarissen geen sprake, aldus de notariële beroepsorganisatie. Sinds de jaren negentig voorkomt de KNB jaarlijks enkele honderden tuchtklachten met klachtenbemiddeling. Om de kwaliteit te bevorderen, heeft de KNB in 2007 de driejaarlijkse peer reviews geïntroduceerd. Sindsdien zijn er ruim tweeduizend toetsingen uitgevoerd. Dit systeem van intercollegiaal toezicht blijkt zelfs een voorbeeld voor de advocatuur. In het wetsvoorstel voor het nieuwe toezicht op de advocatuur is artikel 61a van de Wet op het notarisambt namelijk vrijwel letterlijk overgenomen. Voor het notariaat is de financiële prikkel voor een efficiënte kwaliteits- en integriteitsbewaking dus overbodig.

Voor de Koninklijke Beroepsorganisatie van Gerechtsdeurwaarders (KBvG) ook, zij het om een andere reden. Directeur Karen Weisfelt: 'Niemand zit op de deurwaarder te wachten en geen mens zegt: "Goed gedaan, deurwaarder." Tegen deurwaarders worden daarom heel veel klachten ingediend. Vaak ook omdat men het niet eens is met de vordering. 95 procent van die klachten wordt ongegrond verklaard. Om die reden zijn wij het ook absoluut niet eens met de voorstellen om de kosten door te berekenen. De kwaliteit van onze leden bevorderen wij met verplichte toetsingen door auditors die wijzelf hebben opleid.''

DISCUTABELE KEUZE

Waarom worden de kosten van toezicht en tuchtrechtspraak alleen doorberekend aan de juridische beroepsgroepen, 'terwijl andere beroepsgroepen

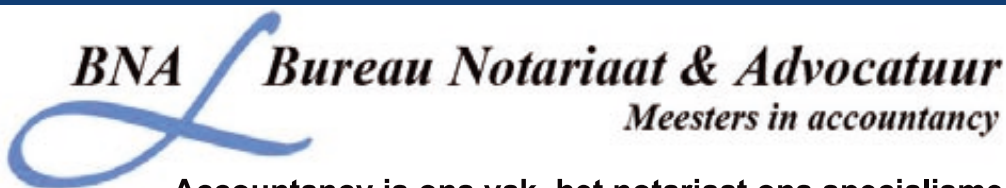
buiten schot blijven'? Het bestuur van de NOvA kan het uit de memorie van toelichting bij het wetsvoorstel niet opmaken.

De Raad voor de Rechtspraak vindt de keuze voor de juridische beroepsgroepen zelfs 'discutabel'. Op zichzelf past het volgens de Raad 'in de maatschappelijke ontwikkeling dat (private) beroepsgroepen geacht worden zelf verantwoordelijkheid te nemen' voor de kwaliteit van de beroepsuitoefening. 'Daar staat echter tegenover dat tuchtrechtspraak een vorm van rechtspraak is. De financiering van de (publieke) rechtspraak wordt door de samenleving als geheel gedragen.' Op de griffierechten na dan. De Raad snapt niet waarom de juridische beroepsgroepen eruit worden gelicht. Waarom wil de staatssecretaris bijvoorbeeld niets doorberekenen aan de specifieke groepen die profiteren van het College van Beroep voor het bedrijfsleven, de octrooikamer, de pachtkamer en de douanekamer?

De NVvR zou zich de keuze voor de juridische beroepsgroepen kunnen voorstellen als de staatssecretaris een ander uitgangspunt had gekozen. Want gezien de onafhankelijke positie van de beroepsbeoefenaren tegenover de Staat ligt het volgens de magistratenvereniging voor de hand dat deze beroepsbeoefenaren de financiële lasten van het toezicht zelf dragen. Maar die invalshoek ontbreekt in de memorie van toelichting. De advocatuur heeft er met het oog op de onafhankelijkheid principieel moeite mee dat zij de overheidsrechters in de beroepscolleges zou moeten financieren. 'Als de advocatuur zelf moet betalen voor rechters die over advocaten rechtspreken, wordt de schijn van belangenverstremgeling gewekt. Dit is volstrekt onwenselijk.' De kosten van het toezicht op de naleving van de Wet ter voorkoming van witwassen en financiering van terrorisme (Wwft) en op de integriteit betaalt de Orde van Advocaten overigens al zelf. De Orde zegt jaarlijks ongeveer 12 miljoen euro kwijt te zijn aan toezicht, klachtenbehandeling en tuchtrecht.



Nu is er de *BNApp!*



Meesters in accountancy

Accountancy is ons vak, het notariaat ons specialisme

BNA is in 1987 als administratiekantoor voor het notariaat begonnen. Nu ruim 25 jaar later zijn wij uitgegroeid tot de grootste branche-accountant binnen het Notariaat. Bureau Notariaat & Advocatuur is:

- Financiële administratie
- Fiscaal advies & aangiften
- Bedrijfsvergelijking
- Managementinformatie
- Jaarrekening & advies
- Salarisadministratie
- Hulp bij ontslagprocedures
- Opvolging & ondernemingsplannen



Wij helpen u graag bij het tactisch schaakspel dat de notariële onderneming tegenwoordig is. Wij zijn uw Branche-Accountant!



Oude Utrechtseweg 26-28, 3743 KN Baarn
Postbus 1008, 3740 BA Baarn

T: 035 693 64 44
F: 035 693 95 55

info@bna-lodder.com
www.deNotarisPraktijk.nl

Joh. Enschedé Amsterdam marktleider in aktepapier

Nu gratis* uw kantoornaam en logo op het aktepapier

- ✓ Altijd de laagste prijs
- ✓ Gratis* naamindruk
- ✓ 1 jaar gratis* opslag
- ✓ Breed assortiment
- ✓ Meer dan 30 jaar ervaring



Verhoog de naamsbekendheid van uw kantoor met een naamindruk! Steeds meer Notariskantoren drukken hun naam en beeldmerk mee op het aktepapier.



Joh. Enschedé Amsterdam

* vanaf 5 dozen indruk (max. 2 kleuren) en opslagkosten gratis



Kantoor artikelen



Aktepapier



Bel voor een vrijblijvende offerte 020 - 58 58 692



►► TE DUUR

Behalve op de principiële bezwaren tegen het wetsvoorstel wijzen de critici nog op allerlei elementen die het systeem van de doorberekening praktisch moeilijk uitvoerbaar maken. Op die punten gaan wij hier niet in. Wel staan wij stil bij een belangrijk praktisch bezwaar tegen de doorberekening: het wordt domweg te duur voor de beroepsbeoefenaren die het toch al moeilijk hebben in deze tijden van crisis.

De NOvA wijst erop dat de kosten van het toezicht en tuchtrecht de afgelopen jaren al fors zijn toegenomen. De komende jaren zullen die als gevolg van de intensivering alleen nog maar verder omhoog gaan. 'De groei van de balie blijft daar op dit moment bij achter, zodat de hoofdelijke omslag per advocaat stijgt.'

Volgens KBvG-directeur Karen Weisfelt zullen de kosten van toezicht en tuchtrecht voor deurwaarders verdubbelen. De doorberekening komt volgens haar extra hard aan omdat de beroepsgroep maar negenhonderd leden heeft.

De KNB berekent op grond van de cijfers uit de memorie van toelichting, dat juist het notariaat onevenredig hard wordt getroffen. Volgens de KNB bedraagt de lastenverzekering per advocaat 105 euro en per deurwaarder 1.555 euro. Voor het notariaat kost het toezicht 3 miljoen en de tuchtrechtspraak 1,7 miljoen euro per jaar. Gedeeld door 1.360 notarissen komt de lastenverzekering op 3.455 euro per notaris. Franc Wilmink: 'Dat is een last die voor de gemiddelde notaris in de huidige slechte financiële omstandigheden niet is op te brengen.'

VRAAGTEKENS

De KNB plaatst verder vraagtekens bij de kosten van het toezicht door het Bureau Financieel Toezicht (BFT). Volgens de memorie van toelichting zouden die kosten 2.200 euro per notaris bedragen, terwijl dat per deurwaarder slechts 1.000 euro is. KNB-bestuurslid Teun van Dijk: 'Het integraal toezicht door het BFT heeft feitelijk nog geen vorm gekregen en kost nu al zoveel. Wat doet het BFT voor dat geld? Het BFT kan veel effectiever optreden als zij gericht toezicht houdt met meer kennis van zaken. Nu wij ineens een rekening krijgen voor het toezicht van het BFT kijken we wel wat we daarvoor terugkrijgen.'

Voor het notariaat is de financiële prikkel voor een efficiënte kwaliteits- en integriteitsbewaking overbodig

De kosten van de tuchtrechtspraak kunnen volgens de KNB omlaag door klagers 100 euro griffierechten te laten betalen in plaats van de 50 euro die de staatssecretaris heeft voorgesteld. Verder zouden in eerste instantie meer plaatsvervangend notaris-leden kunnen worden aangesteld en zouden de tuchtcolleges bagatelklachten zonder motivering moeten kunnen afdoen. ■

Bankiers betalen alles zelf, accountants deels

ACCOUNTANTS

De ruim 21.000 NBA-leden betaalden in 2013 in totaal 1,9 miljoen euro aan toezicht. Dat is 90 euro per accountant. Daaronder vallen de kosten voor de driejaarlijkse toetsingen van de praktijk van de openbaar accountants. De accountants betalen daarvoor 695 euro per toetsper per dagdeel. Een klein kantoor is minimaal 2.780 euro kwijt voor een toetsing.

De kosten van tuchtrecht zijn meegenomen in de contributie, die varieert van 1.200 euro per jaar (voor openbaar accountants) via 800 euro (intern en overheidsaccountants) tot 400 euro voor accountants in business. De NBA betaalt niet mee aan de tuchtrechtspraak door professionele rechters.

BANKEN

Per 1 januari 2015 gaat de bankensector tuchtrecht invoeren voor alle 90.000 medewerkers van banken in Nederland. De sector zal de kosten daarvan zelf betalen, zo is de bedoeling. De Nederlandse Vereniging van Banken (NVB) verwacht niet dat de sector een deel van de kosten van de tuchtrechtspraak in hoger beroep hoeft te betalen. De kans is namelijk groot dat het hoger beroep onderdeel wordt van 'het eigen tuchtrecht'. De NVB verwacht dat de kosten van het tuchtrecht slechts een fractie zullen bedragen van de kosten van extern toezicht.

Op dit moment betaalt de bankensector 146,2 miljoen euro per jaar voor het toezicht van de Autoriteit Financiële Markten en 76 miljoen voor het toezicht van De Nederlandsche Bank. Dat is dus 246,66 euro per bankmedewerker.

‘14

Beroepsuitoefening
anno 2014

De gemoederen in het notariaat liepen hoog op bij de introductie van de HEMA notaris-service. Voor het bestuur van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) is dit aanleiding om in 2014 te starten met een brede discussie over hoe het notariaat zijn beroep zou moeten uitoefenen in de maatschappij anno nu. Voorlopige werktitel: ‘rechtszekerheid/rechtsbescherming in de

informatiesamenleving’. Als voeding voor deze discussie plaatst *Notariaat Magazine (NM)* de komende maanden verschillende artikelen die op dit onderwerp inhaken. Deze maand een opinie van Kees Louwerens. Louwerens is consultant bij de Galan Groep, docent van de KNB-Leergang Managementvaardigheden voor de Notariële Praktijk en lid van de redactieraad van *NM*.

Legal innovation: outside-in

Doorontwikkeling van de notariële functie is dé uitdaging van het notariaat in de 21e eeuw. Hiervoor is een aantal redenen te benoemen.

DE LEGITIMATIE VAN FYSIEKE TUSSENKOMST

De notaris is op het terrein van vastgoed- en andere zakelijke transacties een schakel in diverse ketens. Veel ketens zijn inmiddels sterk gedigitaliseerd en die digitalisering zal zich in de komende decennia versneld doorzetten. Als de notariële functie niet fundamenteel vernieuwt, zal de fysieke tussenkomst van de notaris ‘in persoon’ een steeds opvallender traditionele schakel in de digitale keten vormen. De legitimatie van die tussenkomst zal een steeds grotere opgave worden, omdat de waarde ervan steeds minder in verhouding zal staan met de kosten ervan. Dit is niet een vraagstuk van ‘papier versus digitaal’ of ‘automatisering’, zoals we dat in de jaren tachtig van de vorige eeuw leerden kennen. Het vraagstuk is groter en fundamenteeler. De wijze waarop de maatschappij zich organiseert, verandert zeer snel. Veel maatschappelijk verkeer en transacties tussen natuurlijke en rechtspersonen organiseren zich steeds meer in ‘systemen’ in plaats van in fysiek contact. Daarbij verlangt het vaststellen van rechtmatigheid of kwaliteit steeds minder afzonderlijke professionele beoordeling en is steeds meer een kwestie van ‘koppeling van de juiste data’ en het slim inregelen van geautomatiseerde *checks and balances*.

EN DE BELEHRUNG DAN?

Nederland ontwikkelt zich van verzorgingsstaat in hoog tempo naar nachtwerkerstaat. Onder die beweging ligt een nieuwe opvatting over de aanvaardbaarheid van risico’s voor de maatschappij en het individu. Het streven naar een risicoloze maatschappij is voorbij. Onder de noemer ‘participatiesamenleving’ verdwijnen steeds meer maatschappelijke voorzieningen, bestaande structuren en mechanismen. De zelfredzaamheid van burgers en bedrijven neemt dientengevolge en over het algemeen (noodzakelijkerwijs) toe. Het huidige tijdsgewricht kan worden beschouwd als een ‘oefening’, waarbij burgers en bedrijven op nieuwe manieren informatie verzamelen en gebruiken en hun eigen weg in het maatschappelijk verkeer vinden (het beeld van de geïnformeerde en proactieve burger). De vraag is welke toegevoegde waarde en vorm *Belehrung* in de toekomst heeft.

VAN ‘MAATWERK IN ALLES’ NAAR ‘MAATWERK EN COMMODITY’S’

Huidige ontwikkelingen in de 21e eeuw schijnen een nieuw licht op de uniekheid van het individu. Identiteit heeft bij de moderne mens vooral te maken met het gevoel van vrijheid en zelfbeschikking in de ruimste zin van het woord. Doordat de maatschappij steeds transparanter wordt (social media), worden de overeenkomsten tussen individuen zichtbaar. Amazon.com kan voorspellen welk eBook wij binnenkort gaan kopen.

De legitimatie van de tussenkomst van de notaris is mede gebaseerd op de veronderstelde uniekheid van afzonderlijke situaties, waarvoor ‘*professional judgement*’ en maatwerk noodzakelijk zouden zijn. Burgers en bedrijven krijgen een steeds beter inzicht in de mate waarin hun leven/situatie uniek is, dan wel vergelijkbaar is met of gelijk is aan die van anderen. Afhankelijk van dat inzicht hebben zij behoefte aan maatwerk of juist aan standaardoplossingen (commodity’s) die hun betrouwbaarheid en effect bewezen hebben (ook commodity’s hebben hun kwaliteitsaspect). Het zou onverstandig zijn om het HEMA-initiatief te beschouwen als een opzichzelfstaand onwenselijk initiatief van een marktpartij, zonder daarbij oog te hebben voor de achterliggende maatschappelijke tendens waarbij burgers op nieuwe manieren informatie verzamelen, de uniekheid van hun eigen situatie bepalen en tot een risicoafweging komen. Ook deze ontwikkeling zet de toegevoegde waarde van de notariële functie op onderdelen onder druk. Die toegevoegde waarde komt juist tot uitdrukking in de adviesdienstverlening wanneer behoefte aan maatwerk bestaat. Maatwerk waarbij niet de akte centraal staat, maar het min of meer opzichzelfstaande vraagstuk van de cliënt. Een vraagstuk waarvoor de cliënt een oplossing zoekt, een oplossing waarvoor specialistische kennis en ervaring noodzakelijk zijn. Een oplossing die gevonden wordt bij een notaris in de rol van juridisch gespecialiseerde adviseur.

LEGAL INNOVATION: OUTSIDE-IN

Op het terrein van innovatie zijn verschillende niveaus te onderscheiden. In de ‘voetbal-metafoor’: op het eerste niveau verandert ‘de opstelling op het veld’, op het tweede niveau veranderen ‘de spelregels’ en op het derde niveau verandert ‘het spel als geheel’. Huidige innovatieve initiatieven hebben het karakter

Welke toegevoegde waarde heeft *Belehrung* als klassieke vorm van voorlichting in de toekomst?

van eerste orde-innovaties. Hoe belangrijk de ontwikkeling van het nieuwe bv-recht ook is, het betreft een eerste orde-productinnovatie en heeft feitelijk niets te maken met innovatie van de notariële functie zelf. Maatschappelijke ontwikkelingen geven aanleiding tot innovatie van de notariële functie op tweede orde en het derde ordeniveau. Een belangrijk voorbeeld van een dergelijke ontwikkeling betreft het toenemend belang van informatie-eigenaarschap. Juist doordat het maatschappelijk verkeer zich in toenemende mate organiseert in systemen en uitwisseling van informatie niet alleen binnen, maar ook tussen systemen plaatsvindt, is het steeds onduidelijker wie eigenaar is van informatie. Dat is relevant wanneer informatie een bepaalde waarde heeft. Een economische waarde. Hoe groter de economische waarde van informatie, hoe groter de behoefte van burgers en bedrijven om het informatie-eigenaarschap goed geregeld te hebben. Opdat waarde behouden blijft, of omwille van privacy (wat ook een waarde vertegenwoordigt).

Het notariaat als geheel zou moeten nadenken over de vraag op welke wijze de notariële functie kan voorzien in rechtszekerheid met betrekking tot informatie-eigenaarschap. Bij het nadenken hierover zou men niet moeten redeneren in 'fysieke tussenkomst van de notaris', of redeneren in termen van wetgeving of akten (eerste orde). Men zou moeten redeneren in een notariële technologische systeemfunctie die informatie-eigenaarschap zeker stelt. Denk bijvoorbeeld aan de systeemfunctie die het notariaat nu al vervult met betrekking tot het voorkomen van witwassen en financieren van terrorisme. Het notariaat moet als beroepsgroep een scherpe visie ontwikkelen op maatschappelijke ontwikkelingen en nieuwe maatschappelijke behoeften waarvoor zij op systeemniveau mogelijk een (nieuwe) rol te vervullen heeft. Het notariaat is, als 'leverancier van nachtrust', bij uitstek geschikt om een rol te vervullen in het beheer, beheerste distributie en gebruik van informatie.

TOEKOMST NOTARIËLE FUNCTIE?

Het notariaat moet anticiperen op de ontwikkeling dat op relatief korte termijn veel notarieel 'handwerk' wordt overgenomen door digitaal systeemverkeer. Wat niet wil zeggen dat er binnen digitale ketens en systemen geen sprake meer is van een notariële functie. Ook moet het notariaat vooruitlopen op de ontwikkeling dat niet alleen zichzelf bepaalt hoe hoog de 'kwaliteitslat' van notariële diensten wordt gelegd, maar dat op onderdelen in toenemende mate de maatschappij dat zelf bepaalt. Niet de notaris, maar vooral de maatschappij zal onderscheid willen maken tussen commodity's en maatwerk. Uit het maatwerk blijkt de inhoudelijke toegevoegde waarde van de notaris als juridisch specialist. In die rol zal de rol van de notaris steeds meer gaan lijken op die van de advocaat, maar met een belangrijk verschil: de notaris is onafhankelijk en onpartijdig en gericht op het belang van alle partijen. ■





Wie geeft u het vertrouwen?

Ouder worden betekent vaak ook afhankelijk zijn van anderen. Daarom is het goed om op tijd na te denken over wie uw belangen behartigt als u dit zelf niet meer kunt. In een levenstestament kunt u laten vastleggen wat uw wensen zijn als het gaat om medische beslissingen, persoonlijke verzorging of het beheer van uw financiën.

Meer over
het levens-
testament op
www.notaris.nl

Je regelt het bij de notaris

Nora van Oostrom-Streep

De sleutel naar geluk

De laatste avond van het oude jaar bracht ik traditiegetrouw door met drie bevriende echtparen. Naast gezellig eten met elkaar werd er natuurlijk veel gepraat en werden er spelletjes gedaan. Een ervan ging als volgt: iedereen werd verzocht zijn of haar levensmotto op een papiertje te schrijven, dat dicht te vouwen en in een hoed te stoppen. Om de beurt moest een van de aanwezigen een briefje trekken en raden van wie het betreffende motto afkomstig was. Op een van de briefjes stond: 'Geluk dwing je af'. Nog voordat we degene geraden hadden van wie dit levensmotto was, barstte er een discussie los of je geluk inderdaad kan afdwingen. Licht het aan je instelling, aan je doorzettingsvermogen en aan het negeren van negativiteit? De meningen waren sterk verdeeld. Een deel was vast van mening dat het te maken had met omstandigheden en met wat je treft in het leven. Een ander deel voelde wel wat voor de stelling dat het grotendeels te maken had met hoe je met omstandigheden omgaat. Over dit motto ontstond geen consensus. Reden dat iedereen op 1 januari een mail in zijn mailbox vond (afkomstig van de 'inbrenger') met een onderzoeksrapport dat zijn mening staafde. Enkele bevindingen hieruit: de algemene 'geluksbeleving' wordt

doorgaans voor 50 procent bepaald door de genen. Externe omstandigheden beïnvloeden het geluk vervolgens voor slechts 10 procent! Invloedrijker zijn factoren als getrouwd zijn, het vermijden van negatieve gebeurtenissen en negatieve emoties. Een uitgebreid sociaal netwerk en het aanhangen van een godsdienst leveren eveneens een positieve bijdrage. 40 procent van het geluksgevoel kunnen wij dus actief beïnvloeden door onze waarneming en door de daaruit voortkomende gedachten en door ons gedrag te veranderen.

STATE OF MIND

Wat kunnen mensen precies doen om blijvend gelukkig te worden? De beroemde Amerikaanse psycholoog Martin Seligman adviseert om aanzienlijk minder tijd te besteden aan het analyseren van problemen en het kijken naar zaken die niet goed gaan. Ook het verrichten van goede daden, ons omringen met mensen om wie wij geven en simpelweg vriendelijk en hulpvaardig zijn, heeft louter positieve effecten op ons welbevinden. Het heeft ook weinig zin om jezelf continu met anderen te vergelijken. Er is altijd wel iemand te vinden die ons overtreft, hoe mooi, rijk of succesvol wij ook zijn. Gelukkige mensen laten de prestaties van anderen geen invloed hebben op hun gevoel van eigenwaarde. Samenvattend

is geluk dus een *state of mind* die voornamelijk bestaat uit drie elementen: dankbaarheid voor het verleden, optimisme over de toekomst en tevredenheid over het heden.

FOCUS

Getransponeerd naar u en mij, zou dit inhouden een focus op de eigen acties en het eigen presteren, een positieve blik op de toekomst en het (weer?) in ere houden van de beroepscollegialiteit. Als 'notariëlen' zijn we representanten van een ambt in beweging en een beroepsgroep in de storm. Van een heel belangrijk ambt, dat zich in de afgelopen decennia veerkrachtig en onmisbaar heeft getoond. Als wij proberen te focussen op onze kracht, op onze cliënt en op ons plezier in het werk zal dit in hoge mate ons welzijn beïnvloeden en daarmee onze ambtsuitoefening en onze beroepsgroep. Ook ik heb geen kristallen bol en geen idee wat 2014 u en mij zal brengen, maar ik heb er hoe dan ook veel vertrouwen in dat het veel moois zal zijn. Graag wens ik u en uw dierbaren dat van harte toe (al hebt u dat wellicht allang voor uzelf afgedwongen...)! ■

Het roer om

Maar hoe?

Zij wilde met haar kantoor een andere koers varen, maar kreeg dat niet gerealiseerd. Daarom vroeg ze een voormalig bestuurder in de zorg om raad. Resultaat: meer klanten, zelfsturende medewerkers en uit de rode cijfers.

TEKST Jolanda aan de Stegge | FOTO Truus van Gog

In 2009 staat notaris Yvonne Eerens er alleen voor. De maatschap waarvan zij met haar kantoor in Drachten deel uitmaakte, is ontvlochten. Ze moet administratieve en financiële medewerkers aannemen en de software moet opnieuw worden geïnstalleerd. Voorheen richtte zij zich voor 70 procent op onroerend goed, maar die markt ligt op z'n gat: het is crisis alom. Naast haar notariskantoor wil ze graag een bedrijf opzetten voor bewindvoering, maar hoe krijg je op een positieve manier beweging in je medewerkers, vraagt zij zich af. 'Als ik niet op pad was, ging mijn tijd wel op aan lopende zaken, er was geen gelegenheid om goed met mijn medewerkers over het bedrijf te praten.' Aan haar financiële administratie komt ze al helemaal niet toe.

Ze pakt alles aan waarvan ze vermoedt dat er werk uit voort kan komen. Ze duikt in de zorgwereld, houdt lezingen voor bewoners van zorginstellingen en hun dierbaren over familiericht en testamenten. In de wintermaanden rijdt ze na werktijd heel Friesland door om met patiënten in Alzheimercafé's te spreken over hoe je bij ziekte de zaken het best kunt regelen. In die periode heeft ze weleens vertwijfeld gedacht: komt het ooit goed met mijn kantoor? 'Want het betaalde werk liet op zich wachten, terwijl ik op hoge kosten zat.'

FOCUSSEN

De ontwikkeling van haar kantoor raakt in een stroomversnelling als Eerens in 2011 de gepensioneerde zorgbestuurder Anne van

der Heide om advies vraagt. Hij positioneert haar medewerkers daar waar zij het best tot hun recht komen, pakt haar wens op om het kantoor breed te ontwikkelen en bouwt de bewindvoeringspoot uit. Zij draagt de financiële huishouding aan hem over evenals de kantoororganisatie, zodat zij zich volledig kan focussen op het binnenhalen van klanten. Het is een confronterende periode. 'Ik dacht dat ik alles kon, maar dat viel tegen. Als notaris ben je een gesprekspartner voor mensen in allerlei situaties, maar toen ik mijn eigen bedrijf wilde hervormen, wist ik niet hoe ik dat moest aanpakken.' Via Van der Heide hoort zij hoe haar medewerkers over haar denken en dat is heftig. Hij weet haar medewerkers van binnenuit te motiveren, waardoor zij zich gaandeweg vrijer voelen, meer met elkaar communiceren en haar werk uit handen nemen. Intern wordt alles besproken en iedere medewerker heeft inzage in de planning, begroting en exploitatie. Die openheid leidt ertoe dat de betrokkenheid groot is. 'Het is nu een bedrijf met een frontoffice en een

backoffice. Wat grote collega's in het groot hebben, hebben wij in het klein.' Van der Heide leert haar de contouren van het bedrijf te bewaken en helpt met het op orde brengen van de financiën. Tegenwoordig vraagt zij voor alles externe offertes, ze gaat niet automatisch door met oude contracten. Ze treffen regelingen met de bank die binnen een jaar kunnen worden terugbetaald. 'Ik leverde veel geld in en mijn medewerkers kregen drie jaar lang geen salarisverhoging. In 2014 krijgen ze dat wel en het voelde top om dat te kunnen meedelen.'

KOUDWATERVREES

Eerens betreurt het dat ze deze worsteling in haar eentje heeft doorgemaakt, terwijl ze weet dat nagenoeg iedere eenpitter in een vergelijkbare situatie verkeert. Tijdens dit traject heeft ze de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) gemist. 'Wel kreeg ik meteen nadat de maatschap was ontvlochten het Bureau Financieel Toezicht op mijn dak, terwijl ik behoefte had aan een gesprek. Moeilijke tijden, hoge





‘Ik dacht dat ik alles kon, maar dat viel tegen’

personeelskosten en vaste lasten, geringe opbrengsten: hoe buig je dat om als eenpitter?’ Sowieso ziet ze nauwelijks eenpitters vertegenwoordigd in het KNB-bestuur en de commissies van haar beroepsorganisatie. ‘Het meedenken vanuit de beroepsorganisatie valt mij tegen. Er is veel koudwatervrees in het notariaat. De wereld verandert, accepteer dat maar, want de klant wil het niet meer zoals wij het vroeger deden.’

Ze gunt de KNB eenzelfde ontwikkeling als die zij heeft doorgemaakt. Het gekrakeel rondom de ‘HEMA-akte’ ergert haar. Er wordt gezegd

dat het een hedendaags verschijnsel is, terwijl de notarissen die daaraan meewerken voor de kamer voor het notariaat worden geroepen. ‘Kunnen we daarover niet beter met elkaar een gesprek voeren in plaats van rollebollend over straat gaan? Waarom zo defensief? Je houdt die ontwikkeling niet tegen. Nu is het HEMA, morgen bol.com. Vraag je liever af hoe het kan dat de HEMA dat product bedacht en niet de KNB.’

SPIEGEL

Iemand om hulp vragen is het beste wat ze ooit heeft kunnen doen, zegt ze nu, al schrok ze zich rot toen ze in de spiegel keek die haar werd voorgehouden. ‘Een goede manager ben ik niet, maar ik ben wel een betere eindverantwoordelijke geworden.’ ■

Wat zegt de adviseur?

Gedurende dertig jaar bestuurd Anne van der Heide een zorginstelling met 3,500 medewerkers. In 2011 treft hij in het bedrijf van Yvonne Eerens een sfeer aan van onzekerheid, weinig structuur en sturing. Hij adviseert haar de organisatie van haar kantoor aan hem over te laten, zodat zij zich kan richten op waar zij goed in is. Hij coacht haar medewerkers en wie dat wil, wordt verzocht mee te denken over de ontwikkeling van het bedrijf. In anderhalf jaar vormt hij het kantoor om tot een frontoffice waarin Eerens een prominente rol speelt, met daarachter een gestroomlijnde backoffice.

MONEY DRIVEN

De afgelopen jaren raakte Van der Heide betrokken bij zes andere notariskantoren door heel Nederland. Vooraf had hij een totaal ander beeld van het notariaat, maar dat is hem zwaar tegengevallen. ‘Notarissen zijn professionals, maar geen ondernemers. Ze weten weinig van humanresourcesmanagement, geven weinig sturing aan hun medewerkers en hun focus ligt bovenmatig op de inkomsten.’ Het valt hem op dat veel notarissen *money driven* zijn. ‘Zakelijk zitten ze allemaal op te hoge lasten. Onder hen is nog steeds een groot aantal dat denkt: “Nog even afzien, dan stroomt het geld via het onroerend goed weer binnen.” Maar dat zal niet gebeuren, want we zitten in een ingrijpend maatschappelijk veranderingsproces. Het ondernemersklimaat is radicaal gewijzigd en verandert nog steeds.’

KLANT EN MARKT

Hij vertelt de notarissen dat ze hun organisatie anders moeten opzetten en aan de buitenwereld kenbaar moeten maken waarin de notaris goed is. ‘Hoe laat je je toegevoegde waarde zien? Want als je geen waarde meer kunt toevoegen, wordt de prijs erg belangrijk en krijg je de “HEMA-akte”. The Free Record Shop bestaat niet meer, dat kan ook gebeuren met het notariaat. De klant en de markt bepalen de toekomst van het notariaat, niet de notaris.’

Notariaat Magazine blikt terug op de afgelopen jaren. Wat is er gebeurd met de abtgenoten die ooit vol enthousiasme vertelden over hun werk, hun ambitie, hun passie of hobby?

WIE Joyce Leemrijse
NM 1/2007 en 2/2007
ONDERWERP benoeming 1.500e notaris/
 interview Mevrouw De Notaris

‘Na mijn benoeming in 2007 tot notaris bij AKD heb ik een overstap gemaakt naar Allen & Overy (A&O), omdat ik meer internationale dimensie zocht. Ik ging voor de absolute top op nationaal en internationaal gebied in het ondernemingsrecht. Ik heb de laatste jaren aan mooie grote zaken gewerkt, bijvoorbeeld de beursgang van Delta Lloyd, de overname van Super de Boer door Jumbo, en de splitsing van PostNL en TNT Express. Bijna altijd fungeer ik daarbij als partijnotaris.’

MAN OF VROUW

‘Het vorige interview ging veel over vrouwen in het notariaat. Daar is sindsdien aardig wat veranderd. Binnen A&O zitten we wat dat betreft goed: twee van de vijf notarissen zijn vrouw en 24 procent van alle partners is vrouw. Uiteraard komt dat door het grotere aanbod van vrouwelijke juristen, maar er zijn ook steeds meer vrouwen en mannen die bewust voor de combinatie werk-gezin gaan. De digitale wereld helpt daar natuurlijk bij. Daarnaast zie je ook steeds meer dat de “vraagkant” – directies, bedrijfsjuristen – vrouw is. Er is veel meer evenwicht op de gehele zakelijke markt, waardoor je beter met elkaar omgaat en het onderscheid tussen beide

nog minder wordt. Eigenlijk doet het er bijna niet meer toe of je nu man of vrouw bent.’

ANDERS

‘Doe ik dingen anders? Is mijn werk anders? Ja, ik besteed meer tijd dan voorheen aan relatie-management. Verder is recruitment voor mij belangrijker geworden. Ook al zijn er minder studenten notarieel recht, je wilt nog wel de goede binnenhalen. Daarnaast treed ik door mijn praktijk vaker op als *boardroom advisor*. Dan adviseer ik meer, dan dat ik notaris ben. En ik hou me binnen A&O veel bezig met de strategie en toekomst van het notariaat omdat ik voorzitter ben van het notariaat.’

KEUZE MAKEN

‘Wat die toekomst betreft, ik denk dat er heel bewust een keuze gemaakt moet worden wat toegevoegde diensten zijn en wat niet. Een klein voorbeeld is de periodieke gift. Daar zit heel weinig advieswerk voor de notaris in, eigenlijk is het misschien meer een last. Dan vind ik de discussie over notariële tussenkomst daarvoor wel terecht. En wellicht kan dat voor meer diensten gelden. Willen we een rol houden als notaris, dan moeten we eens goed kijken waar we toegevoegde waarde en rechtszekerheid bieden.’



terugblik

Notaris en spelprogramma's

Kijken met het notariële oog

Programma's waarbij stemmen worden geteld, grote geldbedragen worden weggeven en die kansspelen bevatten, maken altijd gebruik van een notaris. Die wordt vaak niet in beeld gebracht, maar altijd genoemd. Wat doet een notaris nu eigenlijk achter de schermen?

TEKST Jessica Hendriks | FOTO'S Truus van Gog

De notaris controleert of de regels worden nageleefd. Hij houdt toezicht op de naleving, maar stelt de regels niet vast', dit zei Nora van Oostrom, woordvoerder van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie in december in het programma *RTL Boulevard*. Het onderwerp 'notaris en spelprogramma's' krijgt ruimschoots aandacht in de media sinds een uitzending van *Miljoenenjacht*, waarin een deelnemer zegt per ongeluk op de rode knop te hebben gedrukt. Hij eist nu een vergoeding van miljoenen van het programma, Endemol én de deelnemende notaris voor het mislopen van 5.000.000 euro. Hij ging namelijk naar huis met 125.000 euro.

NOTARIEEL SAUSJE

Erwin Akkerman, notaris in Zuidlaren, heeft elf jaar lang zijn diensten verleend aan *Domino Day*. Ook heeft hij twee keer toezicht gehouden op de stemmen voor *Big Brother*. 'Als notaris moet je niet zomaar je diensten verlenen bij een programma, telling of recordpoging. Een notariële "sausje" eroverheen betekent niet dat het meteen goed is. Je moet goed weten of alles juridisch klopt en je afvragen tot hoever je kunt controleren. Kijk dus goed met het notariële oog voordat je je ergens aan verbindt. Breng in kaart wat je moet controleren en wat daar eventueel mis bij kan gaan.' In de *Handleiding spelnotaris en IT-auditor* van de notariële beroepsorganisatie staat een aantal duidelijke handvatten dat kan worden gebruikt om te bepalen of je je



Erwin Akkerman

diensten verleent of niet. Zo staat er: 'het moet gaan om feiten die iedere notaris met redelijke zekerheid kan vaststellen' en 'er mag niet de indruk worden gewekt dat de rol van de notaris meer inhoudt dan in werkelijkheid het geval is'. Akkermans rol bij *Domino Day* was duidelijk: toezien op de recordpoging. Maar dit hield voor Akkerman meer in dan achter de schermen meekijken. 'Ik ben vooraf betrokken geweest bij het bepalen van het aantal stenen, hoe het parcours eruit komt te zien en waar de knelpunten zitten. Dit allemaal om het op de dag zelf beter te kunnen controleren.' De notaris was niet de enige van zijn kantoor die druk was met *Domino Day*. Op de dag zelf was het hele kantoor aanwezig om de Dominostenen te tellen. 'Het moment suprême betekende voor mij: meelopen met het parcours, bij twijfel het veld inlopen om te controleren en extra dicht bovenop de knelpunten staan. Elk steentje moest natuurlijk wel op de juiste wijze omvallen.'

TECHNIEK

Het is in de Domino-carrière van Akkerman een keer voorgekomen dat hij een recordpoging af moest keuren. 'Eén jaar gingen er een heleboel dingen mis. Niet alles was goed gebouwd. Dan rollen er wel even wat tranen als ik zeg dat het niet is gehaald, maar dat is je taak.' Storingen kunnen ook voorkomen tijdens een live-programma. Zo kreeg de Groningse notaris bij *Big Brother* te maken met falende techniek. Een oververhitte computercentrale zorgde ervoor dat niet alle stemmen op tijd binnen waren en daardoor stemmen niet mee werden geteld. 'Dan moet je op basis van het reglement een beslissing maken. En die was: dan zijn ze te laat binnen en doen ze niet mee. Het is niet anders', zegt Akkerman. Als een show gebruikmaakt van IT-toepassingen kunnen kansspelen, programmamakers en notarissen de hulp inroepen van een



‘Je moet niet zomaar je diensten verlenen bij een programma, telling of recordpoging’



IT-auditor. Deze onderzoekt de betrouwbaarheid en continuïteit van de gebruikte IT. ‘De programmamaker of kansspelaanbieder is eindverantwoordelijk. Verder brengen de notaris en IT-auditor specifieke deskundigheid in. De notaris is uiteindelijk verantwoordelijk voor het toezicht op het reglement, de kansspelaanbieder voor het reglement en de apparatuur. Bij het verlenen van een kansspelvergunning moet een deskundige een oordeel geven over de gebruikte technologie. Dan komen wij in beeld’, aldus Jeroen Biekart, IT-auditor en voorzitter van de beroepsorganisatie, de NOREA. Zijn collega Tom Vreeburg vult aan: ‘Een notaris heeft niet per definitie verstand van technologie, maar hij moet er wel op toezien dat alles volgens de reglementen verloopt. Om zeker te weten dat hij dit waar kan maken, kan hij een IT-auditor of andere deskundige inschakelen.’ Beide IT-auditors werken geregeld samen met notarissen bij trekkingen van bijvoorbeeld de Lotto en dit gaat volgens hen altijd naar tevredenheid. Maar wat doet een IT-auditor nu eigenlijk precies in de praktijk? Vreeburg: ‘Het begint met goed doorgronden waar een spel over gaat. Hoe loopt het proces? Wat zijn de risico’s? Hoe verloopt de trekking? En sluit dit alles aan op het spelreglement? Vaak is er sprake van complexe computerprogramma’s. Wij brengen het proces in kaart en maken een risicoanalyse. Wat kan er fout gaan? En welke maatregelen zijn getroffen om risico’s tegen te gaan? We onderzoeken ook de spelapplicatie, de infrastructuur en beveiliging.’ ‘Het gaat juist om het samenstel van maatregelen achter de schermen’, aldus Biekart. ‘Het zijn dan ook vrij zware onderzoeken. Er komt veel techniek bij kijken.’ De IT-auditor rapporteert jaarlijks naar de kansspelorganisator. Verder zijn de auditoren steekproefsgewijs aanwezig bij trekkingen om te controleren of het werk dat zij hebben gedaan nog aansluit op de



Folkert van de Graaff

handelingen die de notaris verricht. ‘Wij toetsen de interne controle in het spelproces en de gebruikte IT. Ons oordeel daarover geeft zekerheid’, aldus de heren.

INGRIJPEN

De Staatsloterij gebruikt een notaris om toezicht te houden op het verloop van de trekking. Maar deze notaris doet de trekking niet zelf. Dat gebeurt door een trekkingscommissie. ‘De notaris controleert of de apparatuur werkt en loopt alle procesregels door. Hij houdt toezicht, maar is geen operationeel onderdeel van het proces. Onze trekkingscommissie is leidend. De notaris grijpt in als er iets misgaat, zoals met stroomuitval’, aldus directeur corporate affairs Arjan van ’t Veer. In totaal maakt de Staatloterij ongeveer 75 keer gebruik van de notaris: 16 trekkingen, 52 keer het miljoenenspel en een handvol promotionele kansspelen van boven de 4.500 euro waarbij een notaris nodig is. ‘Voor het weggeven van een iPad is de notaris dus niet nodig, maar bij het verloten van een auto wel’, licht Van ’t Veer toe. Heeft de notaris weleens moeten ingrijpen? ‘Jazeker! We hebben een

keer stroomuitval gehad, waardoor een bestand niet goed werd ingelezen. Toen heeft de notaris het terecht afgeblazen. Dat is zijn rol. Dat verwachten wij ook van hem.’ Een hele enkele keer gebeurt het weleens dat een website een verkeerd getal publiceert. Ook bij dit misverstand zorgt de notaris voor duidelijkheid. Van ’t Veer: ‘De getallen en letters die in het proces-verbaal van de notaris staan, zijn leidend.’

GROOTSTE STROOPWAFEL

Sommige notarissen zijn geregeld terug te vinden in lokale kranten als zij hun diensten hebben verleend aan recordpogingen. Denk maar eens aan een scheerschuimtaartengevecht, massaal Sint Maartenliedjes zingen en het houden van een kaasfondue. Of het maken van de grootste stroopwafel ooit, waar notaris Tip Wagener uit Gouda in juni 2013 toezicht op hield. ‘Twee jaar hebben wij ons daarop voorbereid. Ik zeg “wij” omdat ik daar zelf ook actief bij betrokken ben geweest. Ik wil vanaf het begin betrokken zijn bij zoiets. Het hele traject moet namelijk wel objectief waarneembaar zijn’, zegt Wagener. Hetzelfde geldt voor

de tweede *Guinness Book of Recordpoging* waar hij afgelopen zomer bij was betrokken: *the longest cartoon strip in the world*. 1,7 kilometer cartons – de originele werktekeningen – voor de gebrandschilderde ramen van de Sint-Janskerk in Gouda. ‘Aan deze recordpoging is anderhalf jaar gewerkt. Op de dag zelf kostte het mij een paar uur meten. We hebben uit zeven rollen de oorspronkelijke tekeningen gehaald, uitgerold en opgemeten. Deze kwamen exact overeen met de afstand die al op de koker stond vermeld. Na deze steekproef konden wij ervan uitgaan dat de getallen op de andere kokers ook klopten. Een geslaagde meetpoging dus.’ Wagener vervolgd: ‘Een recordpoging moet wel een grote slagingskans hebben, anders doe ik niet mee. De teleurstelling is zo groot als je het moet afkeuren. Dan ben je het minst geliefde persoon in de stad op dat moment.’ Aan televisieshows en grote loterijen met veel techniek zal Wagener nooit meewerken. ‘De systemen die daarvoor worden gebruikt, zijn voor mij niet te begrijpen. Hoe kan ik dan objectief waarnemen?’ Als het aan Wagener ligt, zijn notarissen terughoudend met het meewerken aan spelletjes, loterijen en recordpogingen. Waarom hij zo hamert op alertheid, wordt duidelijk uit een voorbeeld. ‘Jaren geleden was ik betrokken bij een kunstveiling. Daar veilde ik een groot kunstwerk genaamd *De verdwijnende verschijning*. Toen de koper het doek kwam ophalen, vertelde de kunstenaar dat het doek na een paar jaar vanzelf zou oplossen. Vandaar de naam. Dat was van tevoren niet bekend en dus heb ik de koop ongedaan gemaakt.’

ZWARTE LAP

Voor de Hilversumse notaris Folkert van de Graaff is het duidelijk wanneer hij meewerkt en wanneer niet: ‘Je moet een duidelijke toegevoegde waarde kunnen leveren. Als de plaatselijke korfbalvereniging mij vraagt de trekking van een loterij te verzorgen waarvan de



Tip Wagener

opbrengst wordt gebruikt voor een nieuw clubhuis, doe ik dat. Daar worden mensen blij van. Zij vinden het vaak prettiger als de man met de stempel erbij aanwezig is. Dat is toch een soort vertrouwen dat in ons wordt gesteld. Dat is goed voor het ambt en de uitstraling van de notaris. Natuurlijk zeg ik niet overal “ja” tegen, zo ga ik niet in een Ronald McDonald-pak lopen of meerijsen met de bloemencorso, dat gaat te ver.’ Gevestigd zijn in het Hilversumse betekent dat Van de Graaff geregeld wordt gebeld door televisieprogramma’s. Zo was hij aanwezig bij *Wedden, dat...*, *Carlo & Irene*, de Lottotrekking in *Weekend Miljonairs* en *Lama gezocht*. ‘Bij het laatste programma kwam door het digitaal en telefonisch stemmen veel techniek kijken. Ik heb dan ook een hele avond in de IT-kamer gezeten en mij laten voorlichten over hoe het proces in elkaar zat. Tijdens de show heb ik in diezelfde kamer achter de computer gezeten met twee *whizzkids* om het in de gaten te houden.’ Van de Graaff leent zich niet zomaar voor elk programma dat hem belt: ‘Ik werd ooit gevraagd voor *De dikste man van Nederland*. Dat heb ik geweigerd.

Je weet toch niet of alle dikke mannen van Nederland meedoen met de show? Misschien zijn er wel dikkere mannen.’ Bij de Lottotrekking liep de notaris een keer tegen een technisch mankement aan. De machine hield ermee op. Gelukkig had Van de Graaff een praktische oplossing bij de hand. ‘Ik had een stevige zwarte lap. Dus heb ik iemand uit de regiekamer getrokken, zijn ogen afgedekt en zijn hand in de bak met ballen gestopt. Op een papier heb ik geschreven dat we vanwege een technisch mankement met de hand moesten trekken en zo is dat ook uitgezonden. Niemand die erover heeft gebeld. Het is gewoon duidelijk.’ De rol van de notaris nog beter uitleggen bij programma’s en trekkingen is volgens de Hilversummer dan ook niet nodig. ‘Ik denk dat voor 99 procent van de mensen onze rol volstrekt duidelijk is. En hoe duidelijker dan “de notaris controleert de trekking”, kan het eigenlijk?’ ■

Reviews in het notariaat

Klanttevredenheid als marketingmiddel


Het registreren van klanttevredenheid is een beproefd middel om als organisatie in de spiegel te kijken. Daarvoor worden steeds vaker reviews gebruikt. Drie korte vragen en een quote van de klant. In de online wereld kunnen bedrijven niet meer zonder reviews. Maar geldt dat ook voor notariskantoren?

TEKST Peter Steeman | BEELD Roel Ottow

Reviews zijn *hot*. Uit onderzoek van het Amerikaanse bureau Ovum blijkt dat 71 procent van de klanten positieve reviews laat meewegen in hun beslissing om iets aan te schaffen. Een miljoen reviews per jaar vinden via klantenvertellen.nl hun weg naar de consument. Het bedrijf helpt organisaties klantbeoordelingen te verzamelen en te publiceren. Ongeveer honderd notariskantoren maken inmiddels van de diensten van klantenvertellen.nl gebruik. 'Een notariskantoor dat goed presteert, moet dat van de daken schreeuwen', vindt Jeroen van Opbergen, directeur marketing en sales. 'De kaarten worden op het internet geschud. Een ontevreden klant haalt daar vaak zijn gram via een forum, maar de duizenden tevreden klanten blijven grotendeels onzichtbaar. Die moet je uitnodigen hun mening te geven.'

ENQUÊTEMOE

Reviews vergroten je zichtbaarheid op het internet. Van Opbergen: 'Je moet veel reviews hebben en die ook regelmatig verversen. Dat zegt iets over de actualiteit. De beoordelingspagina's worden ook sneller door Google opgepikt. Voorwaarde is dat je klanten continu om hun mening vraagt. Met onze tool vergt dat een investering van vijf minuten.' Mensen zijn enquêtémoe, is de ervaring van Van Opbergen. 'Daarom moet zo'n review in 30 seconden in te vullen zijn. Met onze tool nodig je klanten uit een paar korte vragen te



'Je kunt er echt je processen mee verbeteren'

beantwoorden. Daarnaast is er ruimte om een negatieve of positieve ervaring op te schrijven. Die "open box" is belangrijk, omdat je daarmee een authentiek klantverhaal krijgt. Op die reviews krijgen we een gemiddelde response van 40 procent. Dat is veel hoger dan gebruikelijk, maar nog beter is dat van dat percentage 80 procent de open box invult.'

BRAINWAVE

De huidige populariteit van de reviews is voor een belangrijk deel te danken aan de *brainwave* van Fred Reichheld, een management consultant die in 2003 de Net Promotor Score (NPS) ontwikkelde. De NPS peilt bij de respondent in welke mate hij een bepaald product of dienst bij anderen zou aanbevelen. Hans Haans, docent Marketing aan de Universiteit van Tilburg, plaatst enige kanttekeningen bij de methode. 'Het idee erachter is dat je de mond-tot-mondreclame, die op internet eindeloos doorgaat, een flinke *boost* geeft.

Maar het nut van de NPS is heel beperkt. Je hebt geen touwtjes om aan te trekken. Stel dat je een zeven krijgt als bedrijf. Wat zeg dat dan over je dienstverlening? En wat moet je veranderen?'

Het registreren van klanttevredenheid is een goede zaak. Zolang het maar leidt tot het verbeteren van je processen, vindt Haans. 'Een notaris die zegt dat zijn eigen klanten heel tevreden zijn, vertrouw ik niet. Dat wil ik op een onafhankelijke website lezen. Je kunt als onderzoeker heel gemakkelijk de uitkomst van je vraag beïnvloeden door de manier waarop je deze formuleert. Op de zin "bedrijf x reageert voldoende snel op mijn mail" scoor je hoger dan op de zin "bedrijf x reageert heel snel op mijn mail". Het is heel eenvoudig om een gunstige score te realiseren. In een goed onderzoek moet je keuzes maken. Je moet erachter komen wat je klant belangrijk vindt. Wat is van belang voor je dienstverlening? Zo weet je wat je *target* is. Daarvoor moet je verder graven, met klanten praten. Alleen cijfers zeggen niets, je hebt een context nodig.'

HUIVERIG

Hans Gräler, notaris bij Huijbregts Notarissen & Adviseurs, is huiverig om reviews te gebruiken. En dat is niet omdat hij bang is voor negatieve klantenervaringen. Huijbregts scoorde drie jaar geleden de hoogste notering voor een notariskantoor in de Incompany 100, het onafhankelijk onderzoek dat jaarlijks wordt verricht naar de tevredenheid van klanten over hun zakelijke dienstverleners. Omdat een notering afhankelijk is van het aantal klanten dat deelneemt aan het onderzoek, verdween Huijbregts uit de lijst. Maar invloed op de reputatie van het notariskantoor heeft die notering niet.

contact zijn de beste manieren om de klanttevredenheid te monitoren. Na het afronden van de akte evalueren we met de klant hoe het gegaan is. Daar worden ook kritische dingen gezegd. Soms zijn de verwachtingen te hoog of is de uitleg te ingewikkeld. Cliënten kunnen dat vaak heel duidelijk aangeven. Je wilt natuurlijk ook weten hoe ze bij je terecht komen, via de website of door mond-tot-mondreclame.'

Reviews worden wel gebruikt voor het *second label* van Huijbregts Notarissen & Adviseurs: DéWoonnotaris.nl. Onder die naam biedt het kantoor een meer *basic* dienstverlening. Gräler: 'Dat label concurreert vooral op prijs. Huijbregts staat bekend als een relatief duur kantoor. De klant kiest bewust voor ons vanwege de kwaliteit en het maatwerk dat we leveren. Er is een relatie tussen prijs en kwaliteit en die kunnen we goed uitleggen. Dat prijs-kwaliteitverhaal kun je niet uit

een review halen. Een review is een instrument dat redelijk impulsief wordt gebruikt. Je leest quotes die kort door de bocht geformuleerd zijn. Voor ons is het niet de "kip met de gouden eieren".'

AMBASSADEURS

Sinds drie jaar houdt Van Putten Van Apeldoorn notarissen bij hoe tevreden hun klanten zijn. Saskia Jansen is lid van het dagelijks bestuur. 'We wilden weten hoe de klant over ons denkt. Hoe kom je erachter dat een klant ontevreden is? Het grootste probleem is dat ze het niet zeggen. Onvrede blijft vaak sluimeren. We kijken naar drie categorieën: tevreden, meer dan tevreden en ontevreden. De groep die meer dan tevreden is, is het meest interessant. Dat zijn je ambassadeurs. Die gaan je aanbevelen. Maar waardoor zijn ze meer dan tevreden? Als je dat weet, kun je je organisatie verbeteren. Natuurlijk krijg je soms ook klachten. In het begin hadden kantoormedewerkers om die reden last van koudwatervrees. Dat wordt nu niet meer zo gevoeld. We doen het niet om mensen te controleren, maar als de klant ontevreden is moet je daar natuurlijk wel wat mee.'

Een voorwaarde voor het monitoren van klantervaringen is een solide structuur. 'Je moet er wel een softwaretool voor ontwikkelen. Anders verzandt het. We hebben er een heel eenvoudige tool voor ontwikkeld. Die omvat het vragenformulier, het verzenden en een database. Inmiddels hebben we die ook verkocht aan zeven andere notariskantoren', zegt Jansen.

ZICHTBAARHEID

De reviews worden ook op de website gezet. 'Niet allemaal, maar we proberen wel een representatieve selectie te maken. Niet alle kritische reacties worden geweerd.' De zichtbaarheid van de klantreacties op de site vormt overigens maar een van de voordelen. Jansen: 'De klanten die meer dan tevreden zijn, kun je bijvoorbeeld inschakelen bij een lezing voor dga's waar je ze koppelt aan prospects. De interne organisatie verbetert, doordat je veel meer inzicht in de behoeften van klanten krijgt. Zo weten we door de reviews dat klanten graag gebeld worden voor de akte passeert. Die regel hebben we ingevoerd. Ook bleek er behoefte aan een tafel in de wachtkamer om papieren rustig door te kunnen lezen. We zijn heel enthousiast over onze manier van monitoren. Je kunt er echt je processen mee verbeteren.' ■

'Zo'n onderzoek laat zien dat je als kantoor op een behoorlijk niveau acteert. In die zin heeft het een functie, maar verder gaat het niet.'

Ook zonder reviews of extern onderzoek houden de notarissen van Huijbregts de vinger aan de pols. 'Netwerken en persoonlijk



Marketing- en franchise- formules in het notariaat

Notarissen wachten, om met oud-KNB-voorzitter Jan Gambon te spreken, niet meer 'tot het grind knerpt'. Zij slaan de handen ineen om aan marketing-stootkracht te winnen. Of bundelen hun krachten om te besparen op overhead-kosten, om kennis te delen en/of vakinhoudelijke innovatie te bevorderen. Deze maand Firm24.com en ING Notarisservice.

| TEKST Lex van Almelo

Online one-stop-shop voor ondernemers

Wie?

Firm24 is opgericht door fiscalist Rick Schmitz en consultant Martijn Migchelsen (voorheen PwC). De derde partner is fiscalist Yves Gassler (Mazars, docent fiscaal recht aan notariële studenten van Universiteit Leiden).

Voor de notariële dienstverlening werkt Firm24 onder andere samen met Veldhuizen Beens Van de Castel Notarissen (Amersfoort). Mazars levert fiscale en accountancydiensten, Pels Rijcken & Droogleever Fortuijn zorgt voor juridische documenten, Graydon voor handelsinformatie en ABN AMRO voor een gratis zakelijke rekening.

Waarom en wanneer?

Firm24 bestaat sinds september 2013 en is voortgekomen uit Online Flex BV, dat in oktober 2012 is opgericht om in te spelen op de invoering van de flex-bv. Online Flex BV is een onafhankelijke onderneming waar ondernemers grotendeels online een bv kunnen oprichten. Dit bedrijf werkt samen met onder andere Matzinger Eversdijk Notarissen (Den Haag). Firm24 is opgericht omdat een ondernemer met zijn nieuwe bv ook behoefte heeft aan andere zakelijke diensten.

Waarvoor?

Online Flex BV richt zich op het online oprichten van met name bv's. Firm24 is bedoeld als *one-stop-shop* voor de grotere ondernemingen uit het mkb. Ondernemers kunnen hier niet alleen een bv oprichten, maar ook de meest voorkomende andere diensten afnemen tegen een vaste prijs.

Hoe?

Naast notariële dienstverlening leveren de genoemde zakenpartners via Firm24 diensten op het gebied van financiële administratie, fiscaliteit en accountancy. Ook kunnen ondernemers juridische documenten opstellen – zelf of met hulp van de advocaten van Pels Rijcken & Droogleever Fortuijn.



Ondernemers die via Firm24 een bv oprichten, beantwoorden online allerlei vragen. Medewerkers van Firm24 bellen de ondernemer op om een en ander te verifiëren, om te helpen of om nadere vragen te stellen. Ondernemers kunnen de medewerkers ook meteen bellen. Firm24 zorgt samen met de betrokken notariële dienstverlener voor de conceptakte en de online betaling.

De ondernemer vinkt online aan bij welk notariskantoor hij de akte wil laten passeren. De gekozen notaris controleert de gegevens en de bedoelingen van de ondernemer. De notaris stelt de definitieve versie van de akte op en passeert deze. Als de ondernemer niet naar een notaris uit het netwerk wil, kan hij een volmacht verlenen en een andere notaris (dichter in de buurt bijvoorbeeld) laten zorgen voor de legalisatie.

Hoeveel?

Een bv oprichten kost 350 euro en 800 euro als het binnen 24 uur moet. Vanaf 350 euro kunnen ondernemers een bv omzetten. Een holding en een werk-bv oprichten kost 700 euro. Voor het oprichten van een stichting of een statutenwijziging rekent Firm24 450 euro. De genoemde bedragen zijn exclusief btw.

Op dit moment doen enkele notariskantoren mee. Veldhuizen Beens Van de Castel Notarissen (Amersfoort) is bezig het netwerk uit te breiden totdat er in alle grote steden en in elke provincie een kantoor is. Yves Gassler ziet de landelijke dekking als 'een aanmoediging voor ondernemers om bij oprichting zelf naar de notaris te gaan'.

Wat?

Voor de aangesloten notariskantoren gingen de kosten voor de baten uit. Na een jaar en een paar honderd oprichtingen is deelname aan Online Flex BV volgens Paul Eversdijk inmiddels 'meer dan kostendekkend, zeker als je de spin-off meetelt'. Exacte cijfers noemt hij niet. Firm 24 is pas kort bezig. 'Ook daar nemen de activiteiten toe,' zegt Gassler. De deelnemende kantoren zijn blij met Firm24 omdat zij via het internet meer potentiële cliënten bereiken en het persoonlijk contact met de online cliënten de kans biedt andere notariële aangelegenheden te bespreken. Paul Eversdijk: 'We zijn positief: we krijgen nieuwe klanten en nieuwe zaken op meer dan alleen ondernemingsrechtgebied.' Volgens Gassler zijn de online cliënten bijna allemaal zeer tevreden. En ook de bestaande cliënten van de kantoren reageren niet zelden positief op de digitale ontwikkelingen. 'Zij vinden het plezierig dat hun notaris mee gaat met zijn tijd.'

Waar?

Firm24 en Online Flex BV zijn gevestigd in Amsterdam-Zuidoost.
www.firm24.com
www.onlineflexbvoprichten.nl

Minder zorgen voor de bankklant

Wie?

Achter ING Notarisservice zit ENL Notarissen, een onderdeel van E&L Notarissen in Etten-Leur. Notaris Rob van den Eijnden voert daar met twee andere notarissen, drie kandidaten en vijftien medewerkers het notariaat.

Waarom en wanneer?

In 2003 begon de Utrechtse notaris Madeleine van der Wal (Derks Star Busmann) de service met de toenmalige Postbank. De bank wil haar cliënten 'ontzorgen' door hun onder meer een hypotheek- en/of transportakte aan te bieden voor een vast bedrag bij een landelijk netwerk van notariskantoren.

De Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) wil weten of de formule door de beugel kan en lokt een oordeel uit van de tuchtrechter. In 2005 zegt het Gerechtshof Amsterdam dat er weinig valt aan te merken op deze vorm van samenwerking (zie ECLI:NL:GHAMS:2006:AV7725).

Nadat de Postbank is opgegaan in ING Bank gaat de service in 2009 verder onder de naam ING Notarisservice.

Omdat Derks Star Busmann besloten heeft zich alleen nog te richten op ondernemingen, gaat de uitvoering van de Notarisservice in 2011 over naar het kantoor van Van den Eijnden. Na de wisseling stelt ENL Notarissen de tarieven van de akten naar beneden bij, onder de druk van de concurrentie.

Waarvoor?

Voor de bank is het, zoals gezegd, een manier om de klanten te ontzorgen. Voor Hoffspoor Notarissen in Rosmalen is deelname aan de service een manier om 'het contact met ons verzorgingsgebied te versterken', zegt notaris Pieter Heeringa. Het gaat immers om bestaande of nieuwe cliënten uit de regio, die anders wellicht naar een ander kantoor zouden gaan.



Hoe?

ING wijst de klant bij het afsluiten van de hypotheek op de mogelijkheid van de service. De klant kan kiezen voor een eigen notaris of voor een notaris van de Notarisservice. Valt de keuze op de laatste optie, dan bereidt ENL Notarissen de hypotheekakte voor. De bankklant ondertekent de akte bij het aangesloten kantoor in zijn regio. De klant hoeft in principe nooit langer dan een halfuur te rijden naar de notaris. De passerend notaris doet de finale controle en verzorgt de *Belehrung*.

De klant kan er ook voor kiezen de transportakte bij deze notaris te laten passeren voor eenzelfde bedrag.

De ING Notarisservice omvat verder onder meer schenkingsakten en akten van verdeling. Sinds 5 oktober 2013 biedt ENL HuisNotarissen de 'Huis'-variant aan. Daarbij komt de notaris naar het verkochte huis toe om de koopakte notarieel op te maken. De koper verleent de notaris daarbij een volmacht om de leverings- en hypotheekakte te passeren, zodat de koper daarvoor niet meer naar het notariskantoor hoeft. Volgens Rob van den Eijnden past deze service bij de behoefte van kopers om van de overdracht 'een emotionele beleving' te maken in het gekochte woonhuis.

Hoeveel?

Aan de ING Notarisservice doen 53 kantoren mee, waaronder Hoffspoor Notarissen. De deelnemende kantoren worden niet bij naam, maar bij plaatsnaam genoemd.

Aan de Huis-service doen 30 à 35 kantoren uit het ING-netwerk mee.

De klant betaalt 325 euro voor een hypotheek- of transportakte. Daar komt nog 45 euro aan recherchekosten, 77,70 euro aan btw en 132 euro aan inschrijvingskosten bij. ENL en de passerend notaris verdelen de opbrengst onderling, gebaseerd op de inspanningen die ieder heeft geleverd.

ING en ENL betalen elkaar niets, zegt Van den Eijnden.

Wat?

Uit concurrentieoverwegingen wil Rob van den Eijnden geen cijfers noemen van het aantal akten of de omzet, zodat hier onduidelijk blijft wat de service voor ENL oplevert. Pieter Heeringa zegt dat de akten van de ING Notarisservice 'gelukkig niet het leeuwendeel' uitmaken van de hypotheek- en transportakten die Hoffspoor Notarissen passeert. Voor Heeringa zijn de eindcontrole en het passeren kostendekkend, maar meer ook niet. Desondanks is hij tevreden met de vruchten van de deelname: het kantoor houdt contact met zijn verzorgingsgebied en er komt extra omzet uit aanverwante diensten uit voort.

Waar?

www.ing.nl/particulier/hypotheken/woondiensten/hulp-bij-het-kopen-van-een-huis/notarisservice
www.enlnotarissen.nl
www.enlhuisnotarissen.nl

2013 in beeld

2014 is alweer een week oud. Maar 2013 is het herinneren waard. Kijkt en leest u mee.



▼ WERKBEZOEK TEEVEN

Op uitnodiging van de KNB bracht staatssecretaris Fred Teeven van Veiligheid en Justitie in januari een werkbezoek aan het notariaat. Toen nog aankomend voorzitter Franc Wilmink nam hem mee naar SulzerMirck notarissen in Breda. Aansluitend bezochten zij een vastgoedveiling.

▲ CENTRAAL AANDEELHOUDERSREGISTER

Minister Opstelten van Veiligheid en Justitie kondigt begin 2013 het centraal aandeelhoudersregister aan. In juni beslist hij dat de Kamer van Koophandel het register gaat houden. De Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) krijgt als een van de belangrijkste stakeholders wel een belangrijke rol bij de ontwikkeling.



▲ TOEGEVOEGD NOTARISSEN BEËDIGD

In mei zijn zeven toegevoegd notarissen aangewezen door staatssecretaris Fred Teeven van Veiligheid en Justitie. Allen stonden te popelen om aan de slag te gaan. Een van hen was Ineke Meuwese (42) van Dirkzwager in Arnhem.

▼ WETENSCHAPPELIJK CONGRES

Het wetenschappelijk congres van de KNB vond 4 oktober plaats in het Concertgebouw in Amsterdam. Een prachtige ambiance, waar sprekers vanuit verschillende disciplines dieper ingingen op het maatschappelijk onderwerp 'Ouderen in veilige handen'. Een van hen was staatssecretaris Martin van Rijn.



▲ WEBINAR SNPF

Er was in 2013 veel om te doen: de nieuwe pensioenregeling voor (kandidaat-)notarissen. Reden genoeg voor Stichting Notarieel Pensioenfonds (SNPF) om op 12 juni een webinar te organiseren: een soort seminar, maar dan online. Directeur Eric Uijen en projectleider Henriëtte de Lange legden live via de website de nieuwe pensioenregeling uit.

REGIOBIJEENKOMSTEN ▲

In oktober en november zijn regiobijeenkomsten gehouden om de mening van de leden te peilen over de voorstellen voor verbetering van de beroepsorganisatie. Er is gesproken over een herverdeling van taken van bestuur, ledenraad en ALV en over de ledencommunicatie en de in- en externe communicatie.

▼ ALV KNB

Op 6 februari was in Amersfoort de jaarlijkse ALV van de KNB. Belangrijkste agendapunten waren de voorzitterswissel van Ruud van Gerven naar Franc Wilmink en wat er de afgelopen maanden is gebeurd op communicatiegebied.



MEDIA-AANDACHT OUDERENPROJECT ▲

De KNB is 20 februari overspoeld met mediaverzoeken omtrent de rol van de notaris bij het actieplan 'Ouderen in veilige handen' van het ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport (VWS). Dit resulteerde in een deelname van KNB-woordvoerder Nora van Oostrom aan het programma Pauw & Witteman.



WERKBEZOEK TWEDE KAMERLEDEN ▼

Ook Tweede Kamerleden Barbara Visser (VVD) en Jan de Wit (SP) bezochten in februari een notaris-kantoor. De perfecte gelegenheid voor de KNB om de brief aan de Tweede Kamer toe te lichten over het veilen via internet. Hierin stelt de KNB voor om aan het proces van veiling een voorfase toe te voegen naar Frans voorbeeld.

▲ TWINTIG JAAR CNUE

In 2013 vierde de CNUE (raad van notariaten in de EU) in Brussel het twintigjarig bestaan. Dat was voor *Notariaat Magazine* in april aanleiding voor een gesprek met de huidige president Frank Molitor en de secretaris-generaal Clarisse Martin.

▲ DEBAT MEDIATION

Donderdag 7 maart vond het debat 'De wettelijke registermediator en het notariaat' plaats. Zo'n negentig geïnteresseerden gingen in Den Haag met elkaar in discussie over het initiatief-wetsvoorstel van Ard van der Steur (VVD).



▲ HEMA NOTARISSERVICE

Eind oktober kondigde de HEMA aan met een notarisservice te komen. Consumenten kunnen er terecht voor een standaard samenlevingscontract of testament. Op 27 november stond het initiatief op de agenda van de ledenraad van de KNB. Het KNB-bestuur gaat de zaak voorleggen aan de tuchtrechter.



▲ INITIATIEFWETSVOORSTEL HUWELIJKSVERMOGENSRECHT

D66, PvdA en VVD kondigen begin november een initiatiefwet aan dat de gemeenschap van goederen beperkt tot wat echtgenoten tijdens en door hun huwelijk door inspanning inbrengen. De KNB vindt dat het wettelijk huwelijksstelsel een goede regeling moet bevatten voor de grootste groep gehuwden. Daarom moet de voorgestelde regeling breder onderbouwd worden.

Nieuwe notariële pensioenregeling

Hoe pakt het uit in de praktijk?

Per 1 januari 2014 is er een nieuwe pensioenregeling. Een jongere en een oudere (kandidaat-)notaris vertellen wat zij vinden van de regeling. SNPF-directeur Eric Uijen reageert hierop.

TEKST Wilma van Hoeflaken | BEELD Truus van Gog

In de nieuwe regeling gaat de pensioenleeftijd van 65 naar 67 jaar. Daarover ben ik een beetje teleurgesteld als dat betekent dat je voor hetzelfde pensioen twee jaar langer moet doorwerken', zegt Tim Dröge (1952). Dröge is notaris bij WestVest Notarissen in Delft. 'Door de leeftijd vast te stellen op 67 jaar, lopen we in de pas met de maatschappelijke en politieke ontwikkelingen', is de verklaring van Eric Uijen. 'De AOW-leeftijd schuift ook op. Overigens is de pensioenleeftijd in het notariaat in het verleden vaker veranderd. Het is ook weleens 70 jaar geweest.' Uijen wijst erop dat notarissen en kandidaten ook in de nieuwe regeling nog steeds met 65 jaar met pensioen kunnen als zij dat willen.

MIDDELLOON- EN BESCHIKBARE- PREMIEREGELING

Dat de nieuwe pensioenregeling een middelloonregeling is, vindt Dröge prima. Ook Neliën Ploegstra (1979), kandidaat-notaris bij Nauta Dutilh in Amsterdam, is tevreden over de middelloonregeling. 'Dan bouw je direct een pensioen op dat gebaseerd is op je loon. Dat geeft zekerheid.' De regeling bestaat behalve uit een verplichte middelloonregeling uit een beschikbare-premiereregeling, waaraan men vrijwillig kan meedoen. 'In dat deel van de regeling bouw je kapitaal op. Eigenlijk een spaarpotje, waarvan je later nog pensioen moet kopen', zegt Ploegstra. 'Het resultaat is afhankelijk van de beleggingen. Ook maakt het veel uit wat

de markt doet op het moment dat je pensioen gaat kopen. Daardoor is de beschikbare-premiereregeling een onzekere regeling. Het kan voordelig zijn, maar het kan ook minder goed uitpakken. Dan is het prettig als basis een middelloonregeling te hebben, waarin je direct pensioenrechten opbouwt en zekerheid krijgt. Die combinatie vind ik mooi. Een voorspelbare basis in de middelloonregeling en flexibel extra pensioen opbouwen in de beschikbare-premiereregeling.' Dröge vindt dat die combinatie de regeling ingewikkeld maakt. 'Ik had liever één middelloonregeling gezien', zegt hij. 'Dat is veel overzichtelijker. Een pot en dan goed beleggen.' Volgens Uijen is de combinatie van middelloon- en beschikbare-premiereregeling bewust gekozen om aan de wensen van de beroepsgroep tegemoet te komen. 'Er wordt in het notariaat heel verschillend gedacht over pensioenregelingen. Niet iedereen is voorstander van een regeling. Daarom is er een salaris- of inkomensgrens aan de verplichte opbouw. Boven die grens kunnen mensen zelf kiezen wat ze doen.'

MEER FISCALE RUIMTE

Dröge gaat niet meedoen aan de beschikbare-premiereregeling. 'Ik heb zelf dingen geregeld en de resterende looptijd is voor mij te kort.' Ploegstra wil wel meedoen. 'Als ik boven de WIA-grens kom, ga ik daar gebruik van maken. Het is prettig als je extra geld opzij kunt zetten voor later. Je kunt natuurlijk ook lijfrentes kopen, maar ik heb begrepen dat de beschikbare-premiereregeling meer fiscale ruimte biedt.' Uijen beaamt dat. 'Het fiscale regime voor

pensioenopbouw in een pensioenregeling is nu ruimer dan het fiscale regime voor aftrek van lijfrentepremies of storting op een geblokkeerde rekening voor banksparen.' Een ander voordeel van meedoen in de beschikbare-premiereregeling zijn de lage kosten. Uijen: 'Doordat dit een collectieve regeling is, is de kostenstructuur veel gunstiger dan wanneer je kiest voor een individuele lijfrente bij een verzekeraar.'

PREMIEVERGELIJKINGEN

De nieuwe pensioenregeling hanteert een doorsneepremie. In tegenstelling tot de oude regeling betaalt elke deelnemer hetzelfde percentage van de pensioengrondslag, ongeacht de leeftijd. 'Voor pensioenregelingen die gebaseerd zijn op salaris of inkomen en diensttijd, wat in onze nieuwe regeling het geval is, is een doorsneepremie wettelijk verplicht. Dat geldt voor beroepspensioenfondsen, maar ook voor verplichte bedrijfstakpensioenfondsen, zoals ABP en PFZW', legt Uijen uit.

'Jongeren gaan in de nieuwe regeling meer premie betalen dan in de oude. Qua leeftijd zit ik net voor het omslagpunt', zegt Ploegstra. 'Echt duidelijk wordt het pas in januari. Dan pak ik mijn loonstrook erbij en ga ik rekenen.' 'Voor mij gaat de premie omlaag', zegt Dröge. 'Maar ik heb eigenlijk altijd te veel premie betaald. Toen ik begon in het notariaat zat ik aan het maximum percentage. En op het moment dat de premie leeftijdsafhankelijk werd, zat ik ook meteen aan de dure kant.' 'Premievergelijkingen maken, is lastig', verzucht Uijen. 'In het verleden zijn we begonnen met een omslagstelsel. Actieve notarissen financierden de pensioenen van hun gepensioneerde collega's. Pas sinds 1992 is er bij ons sprake van het type financiering



‘Echt duidelijk wordt het pas in januari’

dat gebruikelijk is bij pensioenfondsen, namelijk een kapitaaldekkingssysteem. Later werden de premies leeftijdsafhankelijk. Ondertussen waren er ook veranderingen in het belastingregime. Tegen welk belastingpercentage mag je de premie aftrekken? Het is vrijwel ondoenlijk om al die aspecten te wegen en te beoordelen’, vindt Uijen.

SOLIDARITEIT

Wat Dröge betreft, hoort een arbeidsongeschiktheidsverzekering niet thuis in een pensioenregeling voor vrije beroepsbeoefenaars. ‘Dat regelen we zelf’, zegt hij. Ploegstra vindt het juist goed dat de regeling voorziet in een arbeidsongeschiktheidspensioen. ‘Je wilt niet dat er mensen buiten de boot vallen. In een pensioenregeling zit solidariteit.’ Aanvankelijk voorzag de nieuwe pensioenregeling niet in een arbeidsongeschiktheidspensioen, vertelt Uijen. ‘De Pensioenraad was hier ook geen voorstander van. Maar het afschaffen ervan was zeer nadelig voor een grote groep beroepsgenoten, mensen die op de particuliere markt onverzekerbaar bleken te zijn. Dat was niet acceptabel.’ Hij vertelt dat er in de toekomst naar een andere oplossing gezocht zal worden, die recht doet aan enerzijds degenen die de arbeidsongeschiktheidsverzekering als onderdeel van de pensioenregeling niet willen en anderzijds de beroepsgenoten die in de ogen van particuliere verzekeraars te grote risico’s vormen.

LANGER WERKEN

Voor een dertiger als Ploegstra is het pensioen nog ver weg. Voor een zestiger als Dröge niet. ‘Ik vraag me af hoeveel pensioen het scheelt als ik tot mijn 67e doorwerk’, zegt hij. ‘In de oude regeling betekende een jaar eerder stoppen met werken dat je 8 procent pensioen inleverde. Krijg ik nu 16 procent extra pensioen als ik twee jaar langer blijf werken?’ Uijen geeft aan dat die schatting wel klopt.

‘Hoe het precies uitpakt, hangt af van het inkomen in de periode van 65 tot 67 jaar. Bij maximale opbouw in de basisregeling wordt het resultaat bij 67 wel 16 procent hoger dan bij 65 jaar. Twee jaar langer werken betekent dat het pensioenfonds pas twee jaar later hoeft uit te keren en dat er twee jaar langer premie wordt betaald. Dan snijdt het mes aan twee kanten, dus natuurlijk levert dat een hoger pensioeninkomen op.’ ■

.....

De nieuwe pensioenregeling bestaat uit een verplichte middelloonregeling, en een beschikbarepremierregeling waaraan men op vrijwillige basis kan deelnemen. In de middelloonregeling wordt pensioen opgebouwd tot de WIA-grens (Wet werk en inkomen naar arbeidsvermogen) van 51.417 euro per jaar (2014). Het opbouwpercentage is 1,75 procent van de pensioengrondslag. De pensioengrondslag is het inkomen minus de franchise van 13.449 euro (2014). De premie is 24 procent van de pensioengrondslag. Een partnerpensioen, een wezenpensioen en premievrije pensioenopbouw bij arbeidsongeschiktheid zijn meeverzekerd. De pensioenregeling voorziet ook in een arbeidsongeschiktheidspensioen. De premie hiervoor bedraagt voor ondernemers 3,95 procent van het inkomen en voor toegevoegd notarissen en kandidaat-notarissen 0,64 procent van het salaris met de WIA-grens als maximum.

In de beschikbarepremierregeling kan pensioen worden opgebouwd over het inkomen of loon boven de WIA-grens en over variabele loonbestanddelen.

Kijk voor meer informatie over de nieuwe pensioenregeling op de website van SNPF (www.snpf.nl).

.....

En
verder:

‘Een prachtig vak: mediator’



‘Het is nodig dat de ander de scheiding accepteert’

Guido Herwig, notaris in Vlissingen, is geregistreerd forensisch mediator. De term is verwarrend. Het gaat hier niet om mediation in de gebruikelijke zin van het woord, maar om een deskundigenbericht waarbij de deskundige mediationstechnieken gebruikt. Dat werkt.

TEKST Henriette van Wermeskerken | FOTO Truus van Gog

‘Je bent benoemd als deskundige, maar je gaat te werk als een mediator. “Deskundigenbericht met toepassing van Mediation” is de term die de Stichting Forensische Mediation hanteert. Het gaat vaak om scheidingsituaties, waarin de onderlinge communicatie volstrekt is vastgelopen. In gesprekken met beide partijen creëer je een sfeer van vertrouwen, zodat mensen zich openstellen en weer naar elkaar kunnen luisteren. Dat werkt. Laatst had ik een zaak waarin de boedelverdeling tussen de inmiddels ex-echtgenoten volledig vastzat. Partijen hadden elkaar al een jaar of vier niet meer gesproken en procedeerden inmiddels bij het gerechtshof. Pas toen het hof antwoord op een aantal concrete vragen wilde en mij als forensisch mediator benoemde, kwamen ze weer om tafel te zitten. Dankzij de mediationstechnieken ontstond bij beiden de bereidheid naar oplossingen te zoeken. Mijn bevindingen rapporteerde ik aan het hof. Dat is het verschil met “gewone” mediations die ik ook doe: die eindigen met een vaststellingsovereenkomst die ik vaak in een notariële akte neerleg.’

SCHEIDINGSMELDING

‘De methode is ontwikkeld door Hoefnagels en Van Leuven, beiden bekende pleitbezorgers voor mediation, en wordt sinds 2004 toegepast. De rechtbank of het gerechtshof benoemt een forensisch mediator als deskundige om een antwoord op vragen te krijgen. Bij de Stichting Forensische Mediation, de stichting die de kwaliteitseisen van het beroep bewaakt, zijn vier soorten mediators geregistreerd: *financials*: accountants en belastingadviseurs, psychologen, advocaten en notarissen.

Er zijn nog maar vier notarissen. In de meeste gevallen van forensische mediation gaat het om ingewikkelde scheidingszaken. Een punt dat vaak naar boven komt, is de scheidingsmelding. Een van de twee partners neemt het initiatief om de relatie te beëindigen. De ander krijgt dat te horen en valt dan vaak in een gat, want hij of zij is nog niet zo ver. De scheidingsmelding, zoals Hoefnagels dat heeft genoemd, is cruciaal voor het vervolg. Het is nodig dat de ander de scheiding accepteert. Begrijpen hoeft niet, maar aanvaarden wel. Dat kost tijd. Soms zijn mensen al jaren gescheiden en heeft een van de twee dat nog steeds niet geaccepteerd. Bij ieder onderwerp dat besproken moet worden, komt dan het verwijt op tafel: “Maar jij wilde die scheiding!” Onder leiding van de mediator wordt de scheidingsbeslissing dan alsnog besproken en toegelicht. Dan pas kunnen mensen verder.’

GESCHILLENBESLECHTING

‘Ik ben sinds mijn 31e notaris, maar met geschillenbeslechting heb ik altijd affiniteit gehad. Ik zit in de geschillencommissie voor het notariaat en zat vroeger in de voorloper daarvan, het externe scheidsgerecht. Ook ben ik ringvoorzitter geweest. De rechterlijke macht heeft mij wel getrokken, maar uiteindelijk ben ik notaris gebleven omdat ik het directe contact met cliënten en mijn zelfstandigheid te veel zou missen. Sinds 1997 ben ik mediator. Een prachtig vak. Je helpt mensen samen hun problemen op te lossen, op een zodanige manier dat ze daarna nog door één deur kunnen. Soms komt in een forensische mediation het hele geschil tot een oplossing. Dan wordt de uitkomst in een notariële akte vastgelegd en de procedure geroyeerd.’

KOETS

‘Mediationgesprekken duren vaak zo’n twee uur en zijn mooi, maar intensief. Daarvan moet je er niet meerdere op één dag plannen. Ik heb verschillende hobby’s om mij te ontspannen. Mijn vrouw en ik rijden met de koets, in Koudekerke. We zijn fanatieke wedstrijdmenner. Dat doen we met een marathonkoets. Voor meer ontspannen tochtjes met picknick hebben we een zogenaamde wagonette. En we hebben een fjordenpaard. Mijn andere grote hobby heeft meer pk’s: auto’s. Vandaar al die *dinky toys* in mijn werkkamer.’

KLASSIEKE TAAKVERDELING

‘Gerechten zouden vaker notarissen moeten benoemen als forensisch mediator, vooral als het gaat om verdelingen, vergoedingsrechten en afwikkeling van huwelijksvoorwaarden. Wij maken die voorwaarden, dus schakel ons maar in als men er niet uitkomt. Veel mensen zijn slecht op de hoogte van wat ze hebben geregeld, of juist niet hebben geregeld. Hier in Vlissingen zie je nog vaak de klassieke taakverdeling tussen man en vrouw. In het loodswegen staan de mannen voor hun werk dag en nacht klaar. Zeelieden zijn weken achtereenvolgens van huis. Dan komt de zorg op de vrouwen neer. Prima, maar als mensen niet getrouwd zijn, niets hebben geregeld en ze gaan na twintig jaar uit elkaar, staat zo’n vrouw met lege handen. Kinderen worden vaak wel erkend, maar als er niets over het gezag is geregeld – dat kun je tegenwoordig online bij de kantonrechter doen – ligt dat alleen bij moeder. Overlijdt zij, dan gaat het niet automatisch naar vader.’

SAMENWERKING

‘Als notaris juich ik meer samenwerking met advocaten toe. We hebben ieder onze eigen expertise, laten we daar gebruik van maken en elkaar geen vliegen proberen af te vangen. Wij weten bijvoorbeeld veel van huwelijksvermogensrecht, maar van procesrecht hebben advocaten meer kaas gegeten.’ ■

UITGELICHT

Informatieboekje *De rol van de executeur*

De EPN brengt samen met de Consumentenbond informatieboekjes uit die deel uitmaken van de reeks 'Klaar voor de notaris'. Eind november is het nieuwste boekje *De rol van de executeur* uitgebracht.

De informatieboekjes zijn bedoeld voor cliënten, ter voorbereiding op het gesprek met de (kandidaat-)notaris. Op de website van de EPN (EPN-algemeen) kunt u de boekjes deels inzien en via de EPN met korting bestellen.

INHOUD

De inhoudsopgave van *De rol van de executeur* luidt als volgt:

1. Moet ik een executeur benoemen?
2. De ene executeur is de andere niet
3. Direct na het overlijden
4. Mijn taken als executeur
5. De klus zit er (bijna) op
6. Checklist voor de executeur

CURSUSSEN

VASN: ALV en lezing Gemeenschappelijk landbouwbeleid

Datum: 8 april 2014

Tijdens de lezingen wordt de stand van zaken in de Europese regelgeving richting 2015 toegelicht en wordt de juridisch-inhoudelijke kant praktisch benaderd. Hierbij kan gedacht worden aan de regeling Rood voor Rood en de overeenkomsten op provinciaal en gemeentelijk niveau. Uitsluitend voor VASN-leden.

VASN-cursus Inleiding in het agrarisch recht

Datum: 13 mei 2014

Een cursus over de basisbegrippen en fiscale regelingen in de notariële agrarische praktijk. Deze cursus is verplicht voor niet-juristen die voornemens zijn om de VASN Beroepsopleiding Agrarisch Recht te gaan volgen. Ook voor (kandidaat-)notarissen en leden van de VASN is deze cursusdag geschikt als inleiding of opfriscursus.

VASN-cursus

'... en wat als er nooit is verrekend?'

Datum: 10 juni 2014

Een cursus over het vaststellen van

KOSTEN

De kosten voor EPN-leden bedragen 6,34 euro per boekje. Niet-leden betalen 7,25 euro. Genoemde prijzen zijn exclusief btw en verzendkosten. Het voorgaande geldt zolang de voorraad strekt. De boekjes zijn per pakket van 50 stuks te bestellen.

Overigens kosten de boekjes in de winkel 12,50 euro. Leden van de Consumentenbond betalen 10 euro.



VERENIGINGSNIEUWS

VMSN-leden in het Register van de Mediatorsfederatie Nederland

Per 1 januari 2014 zullen 79 VMSN-leden ingeschreven staan in het Register van de Mediatorsfederatie Nederland. Deze VMSN-leden voldoen aan de gestelde eisen van het register en vallen onder de geldende overgangsregeling bij instellen van het register.

Het register is ingesteld door de Mediatorsfederatie Nederland, die tijdens het Mediationcongres op 15 november 2013 is opgericht. De federatie is de feitelijke opvolger van het oude NMI.

de vorderingen bij echtscheiding voor de situatie waarbij in de huwelijkse voorwaarden een verrekenbeding is opgenomen dat tijdens het huwelijk nooit is uitgevoerd. Uitsluitend voor VASN-leden.

VMSN-opleiding Legal mediation

Met deze opleiding kan de notarieel jurist zich voorbereiden op de mogelijkheid zich als mediator te laten registreren in het toekomstig wettelijk register. De opleiding kan ook in twee delen worden gevolgd, zodat de opleiding niet alleen interessant is voor notarieel juristen die legal mediator willen worden, maar ook voor notarieel juristen die verschillende (mediation)-vaardigheden willen opdoen voor hun praktijk-uitoefening in brede zin. De eerstvolgende opleiding zal waarschijnlijk plaatsvinden in het najaar van 2014. Voorinschrijving is mogelijk door een mail te sturen naar info@vmsn.nl.

Doel Mediatorsfederatie Nederland

De bij de Mediatorsfederatie aangesloten partijen beogen met de federatie een eenduidig beeld in de markt te creëren op het veelzijdige gebied van mediation. Doelstelling van de federatie is om namens alle aangesloten verenigingen één boodschap te verwoorden in de markt en op politiek gebied, en om één loket te bieden waar de klant een gekwalificeerd mediator kan vinden. De federatie wil met de inrichting van het register een kwaliteitskeurmerk voor mediators uit verschillende beroepsgroepen afgeven. Bij de federatie zijn aangesloten: VMSN, NIP, vFAS, NMV, NVVMA, VGM en NMI.

VMSN-vervolgopleiding

Datum: februari t/m juni 2014

Tijdens de opleiding wordt de deelnemers kennis en vaardigheden aangereikt die hen in staat stelt scheidende stellen te begeleiden bij de ontbinding van hun huwelijk of de beëindiging van hun partnerschap. Het eerste deel van de opleiding is sterk psychologisch getint en zeer praktisch opgezet. Het tweede deel is juridisch-inhoudelijk. De opleiding bestaat uit 63 lessen. De aankondiging voor de vervolgopleiding is via KNB en VMSN verstuurd en is te vinden op www.vmsn.nl.

VMSN: ALV en cursus

'Mediation... back to basic'

Datum: 27 maart 2014

Een opfriscursus voor VMSN-leden.

Blijven
luisteren



Het is u vast opgevallen, dat het dit jaar honderd jaar geleden is dat de Eerste Wereldoorlog uitbrak. Dat wordt op grote schaal herdacht. Ook in Nederland, hoewel ons land neutraal was. Als wij het over 'de oorlog' hebben, dan gaat dat eigenlijk altijd over '40-'45, terwijl voor andere Europese landen WOI de 'Great War' was.

GAME CHANGER

Al die andere Europeanen hebben het, denk ik, meer bij het rechte eind: WOII was in zijn totaliteit een omvangrijker oorlog, maar het was niet dé ingrijpende 'game changer' die WOI was. De gevolgen daarvan waren namelijk drastisch en van velerlei aard. Allereerst bracht het vernieuwing in de techniek van het oorlog voeren, hoewel dat een betrekkelijke verworvenheid mag worden genoemd. Daarnaast waren er staatkundige gevolgen. Vier keizerrijken 'sneuvelden': het Duitse, het Ottomaanse, het Oostenrijks-Hongaarse, terwijl ook het Russische tsarisme de oorlog niet overleefde. Minder zichtbaar, maar zeker een gevolg, waren grote maatschappelijke veranderingen. De oorlog vormde de cesuur tussen de 19e eeuwse standenmaatschappij en

de vrijere, meer meritocratische samenleving van de 20e eeuw. Diverse bevolkingsgroepen die voorheen niet in tel waren, zoals sociaaldemocraten, hadden na 1918 de mogelijkheid zich te manifesteren. Ook de grotere maatschappelijke participatie van de vrouw, zowel politiek als op de werkvloer, is een rechtstreeks gevolg van de Eerste Wereldoorlog. Daarin schuilt ook de verklaring waarom Nederland op het gebied van gelijkberechtiging van de vrouw altijd een beetje achter is gebleven. Doordat wij geen deel hadden aan WOI zijn de veranderingen die het teweegbracht, pas veel later en in gereduceerde vorm tot ons gekomen.

PARALLEL

Wat dit betreft zie ik soms een parallel met het notariaat. Vanwege onze onpartijdige en onafhankelijke positie is het heel verleidelijk ontwikkelingen in de samenleving min of meer te 'negeren', omdat die schijnbaar geen recht zouden doen aan, of niet passen bij onze functie. We kennen allemaal wel zo'n collega die echt wel oog heeft voor allerlei technische, sociale en economische ontwikkelingen, maar die tegelijkertijd vindt dat die niet voor hem gelden. Ons werk vergt een zekere distantie, maar dat mag niet onttaarden in een ontkenning van de vraag wat de samenleving van ons verwacht. Een notariaat met een toegevoegde waarde voor maatschappij en economie moet (blijven) luisteren naar die veranderende vraag. Dat vergt een elastisch ambt, wat niet betekent dat we met alle winden mee waaien. De essentie van ons beroep wordt bepaald in de context van veranderende maatschappelijke eisen en nieuwe technische mogelijkheden. En dát heeft alles te maken met de discussie die we in de eerste helft van dit nieuwe jaar gaan voeren. Daarvoor, maar ook voor al het andere dat op uw pad komt, wens ik u alle goeds en gezonds voor 2014. ■

Franc Wilmink | VOORZITTER KNB

Termijnen voor indiening financiële gegevens in 2014

Volgens de wettelijke voorschriften moeten de jaargegevens over het jaar 2013, zowel ten aanzien van het kantoorvermogen als van het privévermogen, binnen vier maanden na afloop van het boekjaar worden opgesteld en bij het Bureau Financieel Toezicht (BFT) worden ingediend. Gebeurt dit niet tijdig, dan zal het BFT een last onder dwangsom opleggen (artikel 111b, tweede lid Wna).

De cumulatieve financiële kwartaalgegevens per kantoor dient u bij het BFT aan te leveren:

- 1e kwartaal vóór 1 mei 2014;
- 2e kwartaal vóór 15 augustus 2014;
- 3e kwartaal vóór 1 november 2014;
- 4e kwartaal vóór 1 februari 2015.

Uitstel ten aanzien van de indiening van kwartaalgegevens wordt niet verleend. Indien u nog vragen hebt, kunt u contact opnemen met de helpdesk van DiginBFT (diginbft@bureaufn.nl).

Uitstel ten aanzien van de indiening van kwartaalgegevens wordt niet verleend.

Wijziging voogdij 1 april in werking

Het ministerie van Veiligheid en Justitie streeft ernaar om de wet die het mogelijk maakt dat ouders ook een voogd kunnen aanwijzen via het gezagsregister bij de rechtbank op 1 april 2014 in werking te laten treden. Dit heeft het ministerie laten weten aan de KNB. Eind november ging de Eerste Kamer akkoord met het wetsvoorstel.

Nieuwe Kamer van Koophandel van start

Op 1 januari 2014 is de Wet op de Kamer van Koophandel in werking getreden. Deze wet stelt één Kamer van Koophandel in met negentien kantoren en vervangt de Wet op de kamers van koophandel en fabrieken 1997. De Kamer van Koophandel (KvK) krijgt twee extra taken: innovatiestimulering en het beheer van de ondernemerspleinen.

De huidige twaalf Kamers van Koophandel, de vereniging Kamer van Koophandel Nederland en de stichting Syntens worden samengevoegd tot één organisatie met de status van Zelfstandig Bestuursorgaan (ZBO). Er komen negentien regionale vestigingen waar ondernemers terecht kunnen. De KvK krijgt als wettelijke taken: de registertaak – het voeren van het handelsregister –, voorlichting, regiotaak, innovatiestimulering en het beheer van ondernemerspleinen.

DIGITALISERING

Verder gaat de KvK zich richten op verdergaande digitalisering van de dienstverlening en heroriëntatie op het takenpakket. Hierbij staan de wensen van de ondernemers centraal. Dit wordt gecombineerd met een duidelijke financiële taakstelling voor de komende jaren en een heldere taakverdeling tussen

wat de KvK doet en wat over wordt gelaten aan de markt. De regionale taak zal vraag gestuurd vanuit ondernemersperspectief worden vormgegeven, waarbij de Kamer van Koophandel een faciliterende rol vervult.

VESTIGINGEN

De KvK heeft straks negentien vestigingen in vijf regio's:

Regio Noord: Leeuwarden, Groningen, Emmen

Regio Noordwest: Alkmaar, Amsterdam, Almere, Utrecht, Amersfoort

Regio Oost: Zwolle, Enschede, Apeldoorn, Arnhem

Regio Zuidwest: Den Haag, Rotterdam, Middelburg

Regio Zuid: Den Bosch, Breda, Eindhoven, Roermond

ONDERNEMERSPLEINEN

Ondernemers kunnen op ondernemerspleinen terecht voor eerstelijnsinformatie, ondersteuning en advies over ondernemen en innoveren. De ondernemerspleinen worden voor hen op deze terreinen dé toegang tot de overheid.

Op termijn zullen ook transacties met de overheid, zoals subsidies en vergunningen digitaal via de ondernemerspleinen worden ontsloten. Fysieke ondernemerspleinen zijn

gevestigd op de locaties Groningen, Amsterdam, Arnhem, Rotterdam en Eindhoven.

INSCHRIJVING HANDELSREGISTER

De wet wijzigt tevens de Handelsregisterwet 2007 en Boek 2 van het Burgerlijk Wetboek. Hiermee wordt onder meer verduidelijkt dat de KvK ook één handelsregister houdt. Inschrijving geschiedt bij het door de KvK gehouden handelsregister, ongeacht bij welke regionale vestiging men zich meldt. Indien het wenselijk is dat een bepaalde handeling, zoals het neerleggen van bepaalde aktes, bij een aangewezen regionale vestiging plaatsvindt, zal dat door de KvK in één overzichtelijk besluit bekend worden gemaakt.

INSCHRIJFVERGOEDING

Het voornemen bestaat om een onderneming of rechtspersoon die een opgave doet tot eerste inschrijving in het handelsregister daarvoor eenmalig een inschrijfvergoeding te laten betalen.

.....
Nadere informatie: KNB, afdeling Juridische en Praktijkzaken, telefoon 070 3307139 (juridischezaken@knb.nl)

KNB Cursusagenda

27 januari 2014

Studiedag voor notariële medewerkers

Tijdens deze studiedag, in het bijzonder voor ervaren notariële medewerkers, worden onder andere de volgende onderwerpen behandeld: actualiteiten onroerend goed, vastgoedfraude en veilingen.

11 februari 2014

FIOD vraagt akte... notaris laat vraag passeren

Docenten gaan in op geheimhoudingsplicht van notarissen enerzijds en vragen, vorderingen en doorzoeking door opsporingsambtenaren aan/bij notariële kantoren anderzijds.

13 maart en 10 april 2014

Timemanagement

Hebt u het altijd (te) druk? Komt u altijd tijd tekort? Investeer dan nu in de cursus Time-management, zodat u straks meer tijd hebt voor andere zaken.

20 maart en 17 april 2014

Commercie voor het notariaat

Na deze training hebt u inzicht in de verschillende marktwerkingsmethoden en een concreet actieplan waar u mee de markt op kunt gaan om nieuwe klanten te genereren en reeds bestaande klanten aan u te binden.

24 maart 2014

Schenken en vererven van een aanmerkelijk belang

Aan de hand van praktijkscenario's worden risico's en (advies)kansen geïdentificeerd waar de deelnemer de dag na de cursus direct proactief inhoudelijk en commercieel mee aan de slag kan.

3 april 2014

Actualiteiten Wwft

Tijdens deze cursus komen onder andere het toepassingsbereik Wwft sinds de wetswijziging, kantoorbeleid en bespreking van 'onbruikelijke transacties' aan de orde.

14 april 2014

Tweetrapstestament en tweetrapsafwikkeling

Modellen zullen de leidraad vormen van deze erfrechtelijke cursusdag: van tweetrapslegaat tot derde trap. Ook aan de (papier) tweetraps-schenking zal aandacht worden besteed.

.....
Dit is slechts een selectie uit het totale cursusaanbod. Voor meer informatie, inschrijven en het complete opleidingsaanbod: KNB, cursussen en congressen, telefoon 070 3307125, cursussen@knb.nl of NotarisNet/Opleidingen.

Wijzigingen tarieven

Het tarief voor een inschrijving in het CLTR wordt per 1 januari 2014 verlaagd van 18 euro naar 10 euro. Een inschrijving in het CTR wordt verlaagd van 7,50 naar 6,50 euro. De ECH-tarieven zijn per 1 januari 2014 voor zowel banken als notarissen verhoogd. Voor het notariaat gaat het om een inflatiecorrectie van 2,8 procent.

De verlaging van de CLTR (Centraal Levens-testamenten Register) is mogelijk omdat het aantal inschrijvingen het afgelopen jaar enorm is toegenomen. Per 1 januari 2014 wordt het tarief voor de rechtsvragen geïndexeerd. Een rechtsvraag kost dan 158,40 euro per uur.

Verskillende sprekers zullen ingaan op de internationale ontwikkelingen waar de notaris mee te maken krijgt.

PE-punten worden tevens geïndexeerd. Voor een opleidingsinstituut wordt dat 25,15 euro per punt. VIS wordt verhoogd naar 0,33 euro per inlichting, zodat deze kostendekkend is.

VERSCHOTTEN

De tarievenlijst verschotten op NotarisNet is aangepast in verband met de wijzigingen per 1 januari 2014.

Nadere informatie:

KNB, afdeling praktijkzaken, telefoon 070 3307139 (praktijkzaken@knb.nl)

Buitenland thema van jaarcongres 2014

Het KNB-jaarcongres zal in 2014 in het teken staan van het thema 'buitenland'. Verschillende sprekers zullen ingaan op de internationale ontwikkelingen waar de notaris mee te maken krijgt. Daarnaast wordt er gesproken over hoe samenwerking met buitenlandse notarissen daarbij kan helpen. Naast de wetenschappelijke benadering zal er ook ruimte zijn om vanuit andere disciplines het thema toe te lichten. Het jaarcongres vindt plaats op 3 oktober in het Nieuwe Luxor Theater in Rotterdam.

Meer informatie: KNB, Lineke Minkjan, telefoon 070 3307139 (l.minkjan@knb.nl)

Met welke vraag kan ik bij het cluster Praktijkzaken terecht? En wat doet de afdeling Communicatie? Elke maand vertelt een medewerker van het KNB-Bureau over zijn/haar werk, uitdagingen en drijfveren. Deze maand Maayke van Leeuwe-ten Berge, adviseur Juridische Zaken.

Wie is Maayke van Leeuwe?

'Ik heb eerst Nederlands recht gestudeerd, maar na een stage paste dat toch niet bij me. Ik ben toen notarieel recht gaan doen, daarnaast werkte ik ook op een notariskantoor. Dat voelde meteen goed. Na enkele jaren in Arnhem kwam ik terecht in Den Haag bij Pels Rijcken. Ik deed daar familierecht, een geweldige praktijk. Helaas hield het daar op. Toen kwam het Mauritshuis op mijn pad. Dat heeft me een verfrissende andere kijk op het werkende leven gegeven, maar ik kon daar als jurist mijn eigen inhoud niet kwijt. Nu ik bij de KNB zit, voel ik me weer helemaal thuis op de inhoud.'

Waar hou je je wekelijks mee bezig?

'Ik beantwoord rechtsvragen over erfrecht, huwelijksvermogensrecht en familierecht. Daar zijn ook veel spoedvragen bij. 's Ochtends weet je niet altijd of je het gaat redden de hele dag. Daarnaast hou ik me bezig met beleidsdossiers, recent bijvoorbeeld de consultatie



Close up

Grootste professionele uitdaging?

'De politieke dynamiek in de beleidsdossiers is nieuw en een uitdaging voor mij. Ik heb daarvoor net, samen met andere KNB-medewerkers en het -bestuur, een workshop lobby achter de rug. Verder ga ik in de werkgroep Mediation. Ik heb begin dit jaar de mediationopleiding gedaan. Een persoonlijke verrijking én een enorme mogelijkheid voor het notariaat. Een aantal aspecten van de notariële praktijk komt bij mediation goed van pas. Maar het is niet iets wat de notaris er zomaar "bij" moet doen, het is wel echt een ander vak!'

Wat doe je na je werk?

'Veel tijd gaat op aan mijn man en drie dochters. Verder doe ik vrijwilligerswerk en zit ik in de landelijke klachtcommissie Kinderopvang, en coach ik een hockeyteam van een van mijn dochters.'

Als ik niet voor de KNB zou werken, dan was ik...?

'Directeur van het Concertgebouw. Ik vind het inspirerend te werken met mensen met passie!'

op het initiatiefwetsvoorstel huwelijksvermogensrecht. En ik zit ook in het kantonrechtsoverleg.'

Waar haal je voldoening uit?

'Het is een brede functie, dat maakt het leuk. Ook het "onverwachte" element bevalt me. Ik vind het niet uitdagend om één hele dag over één komma na te denken. Daarnaast is het een vorm van dienstverlening die ik als kandidaat ook prettig vond. Mijn streven toen was altijd de beste oplossing voor die cliënt, waarbij het niet alleen om het beste juridisch product gaat. Het beantwoorden van rechtsvragen voldoet aan die behoefte.'



Notaris treft geen blaam voor prijsverschillen, maar had betaling door de makelaar aan zijn zwager moeten voorkomen.

Uitspraak: *(deels) gegrond met oplegging van een maatregel*

Casus

Door tussenkomst van de notaris is een woning van een erflaatster binnen een kort tijdsbestek opeenvolgend verkocht en geleverd voor de navolgende koopsommen:

Leveringsdatum	Koopsom
3 oktober 2003	90.000 euro
3 oktober 2003	115.000 euro
9 december 2003	140.000 euro
30 juli 2004	339.000 euro

Nu de notaris geen overtuigende verklaring heeft kunnen geven voor deze opvallende prijsontwikkeling van de woning is door zijn handelwijze een verdenking ontstaan van het meewerken aan en/of faciliteren van het witwassen van gelden. De bij de laatste transactie betrokken verkopend makelaar heeft kort na het laatste transport contact opgenomen met de notaris en hem aangeboden (een deel van) de bij deze transactie behaalde winst samen te delen. De notaris heeft het geld niet aangenomen, maar het geld is vervolgens wel overgemaakt aan de partner van de zuster van de notaris (die destijds werkzaam was op diens kantoor). De notaris heeft geen enkele (aantoonbare) actie ondernomen om de betaling aan zijn zwager te verhinderen of terug te draaien.

Notaris: prijsverschil is te verklaren; ik wist niet van betaling aan zwager
De erfgenaam van erflaatster (de verkopende partij bij de eerste transactie op 3 oktober 2003) was een eigengereide man, die precies wist en deed wat hij zelf wilde. Vanaf het eerste gesprek met de erfgenaam heeft de notaris hem (meerdere malen) geadviseerd voor de verkoop contact op te nemen met een Nederlandse makelaar en/of advocaat. De erfgenaam heeft echter zelf onderhandeld met een belangstellende en is met deze tot een (ver)koopovereenkomst gekomen. De erfgenaam heeft de notaris zelfs meerdere keren aangegeven 'er vanaf te willen' en geen tijd en energie meer te willen steken in eventuele gerechtelijke procedures om van die

eerste verkoop af te kunnen komen. De waardestijging van de woning laat zich verklaren door een aantal feiten en omstandigheden. De erfgenaam wilde snel van de woning af en vond in de boekhouder van erflaatster een koper die hij kende en wellicht zelfs een voordeeltje gunde. De notaris wijst er in dit verband op dat in een eerder testament van erflaatster de woning vrij van rechten en kosten was toebedeeld aan de moeder van de boekhouder, die de huishoudster was van de erflaatster. Daarnaast speelde een rol dat er sprake van was van erfpacht waarbij de gemeente de mogelijkheid bood de erfpacht op dat moment af te kopen voor 200.000 euro. Afgezet tegen de WOZ-waarde van de woning in die tijd (329.898 euro), bij het bepalen waarvan geen rekening werd gehouden met een recht van erfpacht en met de kosten van afkoop van dat recht, was een koopprijs tussen 90.000 en 140.000 euro niet irreal. De waardestijging bij de laatste transactie laat zich ten dele verklaren door de investeringen en verbeteringen aan de woning die tussentijds plaats hebben gevonden, terwijl de notaris ook de indruk heeft dat de uiteindelijke kopers teveel voor de woning hebben betaald. De notaris heeft de waardestijging van de woning binnen het korte tijdsbestek wel met de uiteindelijke kopers besproken, maar wat precies hun beweegredenen waren om een dergelijke (hoge) koopsom te betalen, is de notaris niet bekend. Aanvankelijk heeft makelaar de notaris aangeboden hem te laten delen in de winst bij de laatste verkoop van de woning tot een bedrag van 40.000 euro, maar op dit aanbod is de notaris uiteraard niet ingegaan. Toen de makelaar vervolgens het aanbod deed eenzelfde bedrag over te maken aan zijn zuster, heeft de notaris hem direct laten weten dat ook dit niet kon worden aanvaard. Waarom de makelaar het bedrag aan hem wilde betalen en vervolgens heeft betaald aan de partner van zijn zuster, weet de notaris niet. Deze betaling is buiten de macht en het medeweten van de notaris gedaan en is hem pas enkele weken na de laatste transactie ter ore gekomen.

Kamer voor het notariaat: handelwijze is klachtwaardig, ontzetting uit ambt
De kamer acht deze lezing over het prijsverschil ongeloofwaardig omdat die uit

geen enkel schriftelijk stuk blijkt. Later, toen het al te laat was, zou de notaris de erfgenaam hebben verwezen naar een makelaar en een advocaat. Opvallend is dat deze late actie wel door de notaris op schrift is gesteld en dus controleerbaar is. Het feit echter dat de erfgenaam na de eerste verkoop is gaan heronderhandelen met de koper, met enig succes, wijst erop dat hij niet zo goed was voorgelicht als de notaris in zijn relaas doet voorkomen. Dat klemt temeer nu ook het verdere verloop van de transacties en de gerealiseerde prijsstijgingen, zoveel vragen oproepen die de notaris niet heeft kunnen beantwoorden. De notaris heeft voorts klachtwaardig gehandeld door zich niet nadrukkelijk te distantiëren van en zich niet te verzetten tegen de betaling aan zijn zwager en heeft daarmee het vertrouwen in het notariaat in ernstige mate geschaad. De maatregel van ontzetting uit het ambt van notaris acht de kamer daarom gepast en geboden.

Hof: geen witwassen, notaris had moeten optreden tegen de betaling aan zijn zwager
Anders dan de kamer vindt het hof de lezing van de notaris voldoende aanvaardbaar. Dat de erfgenaam het advies van de notaris heeft genegeerd en zijn eigen koers is gevaren, is de notaris niet tuchtrechtelijk aan te rekenen. Ook anders dan de kamer is het hof van oordeel dat de verklaring die de notaris geeft voor de waardestijging(en) van de woning overtuigt. Het hof is niet gebleken van feiten of omstandigheden die zouden kunnen duiden op witwaspraktijken of van een grotere rol van de notaris bij de laatste transactie, dan enkel die van transporterend notaris. De notaris treft daarom geen tuchtrechtelijk verwijt ter zake van het meewerken aan de opeenvolgende transporten van de woning. Het hof volgt de notaris ook in zijn verweer dat geen sprake is van het opzettelijk indienen van een onjuiste successieaangifte. Daarentegen heeft de notaris geen verklaring kunnen of willen geven voor het aanbod van de makelaar om hem een bedrag van 40.000 euro te betalen. Dat betekent dat niet kan worden vastgesteld dat het aanbod verband hield met enige ongeoorloofde transactie waaraan de notaris zijn medewerking heeft verleend of moest verlenen en/of waarmee hij zelf (indirect) een voordeel heeft behaald.

Nu het hof over onvoldoende aanwijzingen beschikt om aan te nemen dat hiervan sprake was, is de bedenking van de voorzitter in zoverre ongegrond. Door niet adequaat op te treden, heeft de notaris zich wel kwetsbaar gemaakt voor het verlangen van wederdiensten en daarmee zijn onafhankelijke en onpartijdige positie ten opzichte van de makelaar in gevaar gebracht. Dat tast in ernstige mate het vertrouwen in het notariaat aan en daarvan valt de notaris tuchtrechtelijk een zwaar verwijt te maken. De bedenking van de voorzitter van de kamer is dus in zoverre gegrond. Het hof acht het opleggen van een (zware) maatregel op zijn plaats en vindt de maatregel van schorsing in de uitoefening van het ambt voor de duur van zes maanden passend.

Het hof verklaart de klacht deels gegrond en legt de maatregel schorsing voor zes maanden op
Gerechtshof Amsterdam, 3 december 2013

Opmerking

Een verbazingwekkend groot verschil in de beoordeling door de kamer en het hof. De kamer gelooft niet in de lezing van de notaris, mede op basis van de bewijsstukken, en bestraft zijn (niet) handelen met een ontzetting uit zijn ambt, terwijl het hof het verhaal van de notaris voldoende aannemelijk vindt, zonder te verwijzen naar bewijsstukken, en slechts een straf oplegt voor het niet optreden tegen de betaling aan de zwager.

Eenmaal kandidaat-notaris altijd kandidaat-notaris

Uitspraak: *gegrond zonder oplegging van een maatregel*

Casus

De kandidaat-notaris treedt in 1998 in dienst van een notaris-kantoor. Na afronding van de beroepsopleiding geeft zij te kennen niet meer als kandidaat werkzaam dan wel verantwoordelijk te willen zijn, maar voortaan als notarieel medewerker werkzaam wil zijn. Zij krijgt daartoe een afgebakend takenpakket met dito beloning. De Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) maant de kandidaat

in 2009 aan om de permanente educatiepunten over 2006-2007 te halen, waarop een gesprek en een briefwisseling volgen. De werkgever meldt in 2010 aan de KNB dat de kandidaat vanwege persoonlijke omstandigheden sinds ruim drie jaar alleen nog werkzaamheden op het niveau van een notarieel medewerker verricht, en doet een verzoek tot vrijstelling van PE-punten vanwege buitengewone omstandigheden.

KNB: kandidaat blijft kandidaat

De KNB stelt dat de kandidaat voldoet aan de definitie van artikel 1b Wet op het notarisambt, aangezien zij de vereiste vooropleiding heeft en notariële werkzaamheden verricht onder verantwoordelijkheid van een notaris. De stelling dat zij werkzaam is als notarieel medewerker is daarom in strijd met de wet.

Kandidaat: ik werk als notarieel medewerker; hoefde van voorzitter kamer van toezicht geen PE-punten te halen

De kandidaat geeft aan dat de voorzitter van de kamer van toezicht haar in het gesprek en schriftelijk heeft toegezegd dat zij niet meer aan de PE-verplichtingen hoefde te voldoen.

Kamer voor het notariaat:

wel kandidaat, geen verplichting tot PE

De kamer stelt dat de kandidaat weliswaar voldoet aan de definitie van artikel 1b Wna en daarmee aan het notariële tuchtrecht is onderworpen, maar dat in dit specifieke geval de kandidaat, die niet feitelijk als kandidaat werkte, niet gehouden is aan de uit de Verordening bevordering vakbekwaamheid voortvloeiende PE-verplichtingen.

De kamer verklaart de klacht ongegrond.

Hof Amsterdam: aard werkzaamheden is niet van belang

Het hof stelt dat de kandidaat voldoet aan de definitie van artikel 1b Wna en daarmee gebonden is aan de PE-verplichtingen. Welke notariële werkzaamheden de betrokkene daadwerkelijk verricht en hoe zij zich intern en extern presenteert, is niet van belang, noch daargelaten dat het voor de KNB niet is vast te stellen of betrokkene inderdaad geen werkzaamheden als kandidaat verricht. De uitlatingen van de voorzitter van de kamer, kennelijk als toezichthouder

gedaan, laten onverlet dat de KNB een klacht kan indienen. Het hof acht het handelen tuchtrechtelijk laakbaar, maar legt gezien de omstandigheden, waaronder de uitlatingen van de voorzitter, geen maatregel op.

Het hof verklaart de klacht gegrond zonder oplegging van een maatregel

Gerechtshof Amsterdam, 10 december 2013

Opmerking

Het komt vaker voor dat (wellicht ook door de economische omstandigheden) een kandidaat-notaris bereid is op een lager niveau te gaan werken. Het lijkt dan logisch dat de kandidaat dan ook niet meer gebonden is aan de verplichtingen die een kandidaat heeft. De kandidaat kan echter zijn 'jas als kandidaat niet uittrekken'. Dit heeft alles te maken met de bescherming van de kandidaat zelf en de bescherming van de kwaliteit en het aanzien van het notariaat in het algemeen. Kandidaten zouden zich in moeilijker tijden mogelijk gedwongen zien om een stap terug te doen en de notaris niet met de kosten van de KNB en bijscholing op te zadelen. Met deze uitspraak in de hand kunnen kandidaten juist ook voor hun rechten op bijscholing opkomen, temeer ook omdat de tijden kunnen veranderen en een kandidaat later wellicht toch weer op zijn eigen niveau wil gaan werken. Voor het notariaat in het algemeen is het van groot belang dat de kwaliteit geborgd wordt en dat er een eenduidig signaal wordt gegeven: alle notarissen en alle kandidaten zijn onderworpen aan het notariële toezicht en tuchtrecht en moeten voldoen aan de vereisten van bijscholing.

Op NotarisNet zijn naast bovenstaande uitspraken ook andere tuchtuitspraken te lezen. Nadere informatie: KNB, Willem Geselschap, telefoon 070 3307133 (w.geselschap@knb.nl)



PERSONALIA



Liesbeth van den Brink-Baggerman



Sander Smits



Paul Kok

Recent benoemd tot notaris

Baarle Nassau (protocol mr. J.F.M. Bolscher) m.i.v. 1 januari 2014 **mr. S.A.H. Smits**, kandidaat-notaris (1998); **Deventer** (protocol mr. S. Kleefsman) m.i.v. 1 januari 2014 **mr. E.S.J. Opbroek**, kandidaat-notaris (1993); **Ede** (in associatie met Van Putten Van Apeldoorn) mevrouw **mr. E. van den Brink-Baggerman**, kandidaat-notaris (1998); **Lingewaard** (protocol mr. J.K.A. Bouma) m.i.v. 1 januari 2014 **mr. P.R. Kok**, kandidaat-notaris (2006); **Amsterdam** (protocol mr. C. Binnenkade) m.i.v. 1 januari 2014 mevrouw **mr. A.C. Prinsze**, kandidaat-notaris (2003); **Apeldoorn** (protocol mr. L.G.F.M. van Dooren) m.i.v. 8 januari 2014 **mr. R.J. Tesink**, kandidaat-notaris (2004); **Heemskerk** (in associatie met kantoor Lautenbach) mevrouw **mr. C.S.S. Lautenbach**, kandidaat-notaris (2006); **Slochteren** (protocol mr. S. Kalfsbeek) **mr. J. van der Ploeg**, kandidaat-notaris (1995).

Eervol ontslag op verzoek

mr. M.J.G. Kleine Punte, notaris te **Waalwijk**, m.i.v. 20 december 2013; **mr. J.F.M. Bolscher**, notaris te **Baarle-Nassau**, m.i.v. 1 januari 2014; **mr. S. Kleefsman**, notaris te **Deventer**, m.i.v. 1 januari 2014; **mr. J.K.A. Bouma**, notaris te **Lingewaard**, m.i.v. 1 januari 2014; **mr. J. ten Berg**, notaris te **Rotterdam**, m.i.v. 1 januari 2014; **mr. H.J. Journée**, notaris te **Veendam**, m.i.v. 1 januari 2014; **mr. H.N.G. Moormann**, notaris te **Wageningen**, m.i.v. 1 januari 2014;

mr. Th.G.M. de Kort, notaris te **Tilburg**, m.i.v. 1 januari 2014; **mr. J.M.M.M. Stevens**, notaris te **Overbetuwe**, m.i.v. 1 januari 2014; **mr. C.J. Leussink**, notaris te **Heerlen**, m.i.v. 1 januari 2014; **mr. M Lampe**, notaris te **Rotterdam**, m.i.v. 1 januari 2014; **mr. J.H. Weber**, notaris te **Harderwijk**, m.i.v. 1 januari 2014; **mr. C. Binnenkade**, notaris te **Amsterdam**, m.i.v. 1 januari 2014; **mr. G.W. Broen**, notaris te **Kampen**, m.i.v. 1 januari 2014; **mr. J.J. Dijkstra**, notaris te **Zuidwest-Friesland**, m.i.v. 1 januari 2014; **mr. R.J.W.J. Meyer**, notaris te **Naarden**, m.i.v. 1 januari 2014; **mr. A.C. Olij**, notaris te **Stede Broec**, m.i.v. 1 januari 2014; **mr. L.G.F.M. van Dooren**, notaris te **Apeldoorn**, m.i.v. 8 januari 2014.

Ontslag op verzoek

mr. M.P.A.J. Poort, notaris te **Arnhem**, m.i.v. 1 januari 2014; **mr. T.J. Koelmans**, notaris te **Menameradiel**, m.i.v. 31 december 2013.

Wijziging plaats van vestiging

Bij besluit van de staatssecretaris van Veiligheid en Justitie de dato 27 november 2013 zal de notariële plaats van vestiging van **mr. Y.R. Hoekstra**, thans notaris in de gemeente Zwolle, met ingang van 1 maart 2014 gewijzigd worden in de gemeente **Utrecht** met achterlating van zijn huidige protocol.

Toewijzing protocol

De staatssecretaris van Veiligheid en Justitie heeft op grond van artikel 15 van de Wet op het notarisambt besloten het protocol en de overige notariële bescheiden van:

- mr. R.J.J. Lijdsman, tot 17 juni 2013 notaris te Amsterdam, m.i.v. 2 december 2013 toe te wijzen aan **mr. G.W.Ch. Visser**, notaris te **Amsterdam**;
- mr. M.R.E. Janowski, tot 21 september 2011 notaris te Albrandswaard, m.i.v. 16 december 2013 toe te wijzen aan **mr. J.H. Verwoerd**, notaris te **Albrandswaard**;
- mr. J. Dogger, tot 1 juli 2013 notaris te Texel, m.i.v. 1 januari 2014 toe te wijzen aan mevrouw **mr. M. Hoogerheide**, notaris te **Texel**;
- mevrouw mr. K. van Geet, tot 1 juli 2013 notaris te Zeist, m.i.v. 31 december 2013 toe te wijzen aan **mr. J. Haveman**, notaris te **Zeist**;
- mevrouw mr. T.J. Ham-van der Zalm, tot 1 juli 2013 notaris te Utrecht, m.i.v. 1 januari 2014 toe te wijzen aan mevrouw **mr. M.E. van der Pluijm**, notaris te **Utrecht**;
- mr. R.C. Kammeraad, tot 1 juli 2013 notaris te Spijkenisse, m.i.v. 1 februari 2014 toe te wijzen aan **mr. E. Hitzemann**, notaris te **Spijkenisse**;
- mr. A.W.P. van der Ree, tot 1 juli 2013 notaris te Den Helder, m.i.v. 31 december 2013 toe te wijzen aan mevrouw **mr. E.M.T. Arrindell**, notaris te **Den Helder**.

Overleden

Op drieënzeventigjarige leeftijd op 21 december 2013 de heer **W. Nelissen**, oud-notaris te **Sittard**.

Ik blijf!

Mijn ontslagbrief ligt hier op mijn bureau. Want wat zijn mijn carrièreperspectieven nog in het huidige economische getij? Mijn salaris staat al jaren stil. Notaris worden, lijkt ook niet meer zo voor de hand liggend.

GOEDE PERSPECTIEVEN

Ik heb dus buiten het notariaat gesolliciteerd en een fijn arbeidsvoorwaarden-gesprek achter de rug. Het aanbod biedt goede perspectieven. Een beter salaris en voor het eerst in mijn carrière heuse secundaire arbeidsvoorwaarden. Hier zou vast menig kandidaat-notaris van dromen! Toch knaagt er nog iets. Wil ik dit eigenlijk wel? Het werk dat ik zou gaan doen, is toch wel heel wat anders

dan mijn werk als kandidaat-notaris. En betekent een baan 'buiten' niet dat ik mijn studie als het ware weggooi?

INZICHT

Nee, na lang wikken en wegen, heb ik toch besloten om van het aanbod geen gebruik te maken. Ik blijf! Heb ik dan voor niets gesolliciteerd? Nee! Het belangrijkste inzicht dat ik heb opgedaan in dit sollicitatietraject, is dat ik mijn baan als kandidaat-notaris weer opnieuw heb leren waarderen. Want wat heb ik toch een leuke, veelzijdige baan. Een baan met aspecten die je buiten het notariaat maar zelden tegenkomt.

ONDERZOEK

Ja, vooralsnog blijf ik dus zeker in het notariaat. Maar wel met een positief-

kritische houding. Deze maand wordt er weer een Groot Kandidaten Onderzoek gehouden. Ik ga zeker van mij laten horen; ondanks dat ik heel blij ben met de vakinhoudelijke aspecten van mijn werk, valt er nog een heleboel te verbeteren op het gebied van arbeidsvoorwaarden en arbeidsomstandigheden. Vul jij het onderzoek ook in? Ik ben erg benieuwd naar de resultaten!

Kano

Drie kandidaat-notarissen schrijven bij toerbeurt de Kanocolumn. Elke maand doet een van hen verslag van de belevenissen en ervaringen als kandidaat-notaris. Om vrijuit te kunnen schrijven, ondertekenen ze de column slechts met 'Kano'.

'Move the World' als u er zelf niet meer bent? Dat kan!



KidsRights laat als kinderrechtenorganisatie zien dat kinderen de wereld in beweging kunnen brengen. De mooiste voorbeelden hiervan zijn de winnaars en genomineerden van de door KidsRights geïnitieerde Internationale Kindervredesprijs.

Kesz, een straatkind levend op de vuilnisbelten van Manilla (Filippijnen), maar ook

Malala, het Pakistaanse meisje dat een aanslag overleefde omdat ze vindt dat meisjes de kans moeten krijgen om naar school te gaan. Twee voorbeelden van kinderen die hebben laten zien dat ze in staat zijn de wereld te verbeteren.

Als kinderen de wereld in beweging kunnen brengen, dan kunt u dat ook! Hoe? Door Kesz, Malala en de vele andere kinderen te

steunen en KidsRights op te nemen in uw testament.

Desmond Tutu zei ooit 'KidsRights gives a voice to the voiceless'. Kinderen krijgen een stem als ook u hen wilt steunen!



Voor meer informatie kunt u contact opnemen met: KidsRights, t.a.v. Cindy de Visser - Postbus 283 (Paccode HQ0161) - 1000 EA Amsterdam - Telefoon: 020-3435313 - cindy@kidsrights.nl - www.kidsrights.nl

Testament en nalatenschap planning
Afwikkeling erfenis in Spanje
Juridische en fiscale begeleiding
bij aan- en verkoop van onroerend goed



SERVITUR S.L.

Ana Pascual
Ed Richelle
Trudy Pijnenburg

Bezoekadres:

Edificio SERVITUR
(El Planet 7)
Ctra. de Finestrat
(rotonde kruising CV758 en CV70)
03502 BENIDORM (Alicante)

Correspondentie adres:

Apartado de correos 216
03508 BENIDORM
(Alicante) Spanje

Telefoon: (+34) 96 585 0891
Telefax: (+34) 96 586 6988
E-mail: servitur@servitur.es
Internet: www.servitur.eu

TE KOOP
17e eeuwse betaaltafel



60 jaar
pronkstuk van 2
notarispraktijken

Mr. D.M. Dragt
tel. 010-4525063
e-mail: dmdragt@wxs.nl

FTV Hét tijdschrift over vermogen!

Fiscaal Tijdschrift Vermogen (FTV) biedt u wetenschappelijk onderbouwde, maar op de praktijk gerichte artikelen. Gebaseerd op wetgeving, rechtspraak, literatuur en signaleringen. *FTV* is uiterst bruikbaar bij de advisering van uw cliënten doordat *FTV* u alle informatie verschaft rond het onderwerp "vermogen" en de daarmee samenhangende aspecten als opbouw, beheer en overdracht.

Naast de fiscale, belicht *FTV* ook de civielrechtelijke kanten.

Kortom: *FTV* voorziet vermogensplanners van toonaangevende en onmisbare informatie!

Bestel via www.scherpinnotariaat.nl of bel (070) 378 98 80

Sdu UITGEVERS

Versijnt 11 keer per jaar, inclusief verzamelband.
Onze uitgaven zijn ook verkrijgbaar via de boekhandel



**Optijd
Opdehoogte**

OpMaat

OpMaat_Standaard

Ontvang de meest recente juridische informatie. Direct.

Met **OpMaat_Standaard** hebt u 24 uur per dag toegang tot de actuele database van juridische vakinformatie. Alle wet- en regelgeving, officiële publicaties, verdragen, Europese richtlijnen en verordeningen en jurisprudentie (van *Rechtspraak.nl*) zijn onderling gekoppeld. Zo behoudt u steeds het overzicht.

Dankzij een e-mailattending wordt u automatisch op de hoogte gehouden van officiële publicaties. U geeft zelf aan wanneer u deze e-mailattending wilt ontvangen.



**Nu gratis 1 maand op proef.
Ga snel naar www.sneltotdekern.nl**

OpMaat
SNEL TOT DE KERN VAN DE ZAAK

Sdu UITGEVERS