

Notariaat magazine

maandelijks informatie- en opinieblad
voor en over het notariaat

editie 3 | maart 2014 | jaargang 14

*Geregistreerd
partnerschap
overbodig?*

12

*Bitcoins:
nog maar
even niet*

24

*Laatste deel
van serie
Op de markt*

28

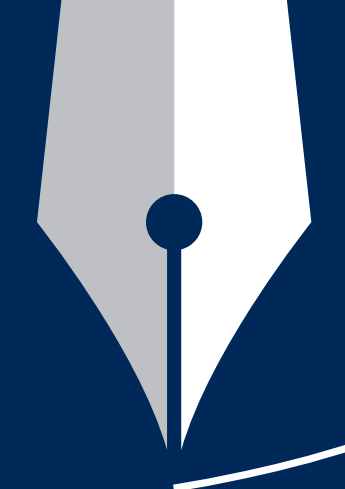
Doorzoeking van een notariskantoor

*Weet wat je moet
doen en laten*

**KNB**

Koninklijke Notariële
Beroepsorganisatie

Sdu UITGEVERS



"Dankzij de arbeidsongeschiktheidsverzekering van M is mijn financieel dossier op orde"

M-VERZEKERINGEN

Dossier op orde

Arbeidsongeschiktheid heeft een grote impact op uw leven en carrière. Weet u wat er gebeurt met uw inkomen als u door omstandigheden niet meer kunt werken? Een AOV kan uw wegvallende inkomen (deels) opvangen. De AOV van M-verzekeringen geeft u zekerheid en zorgt ervoor dat uw financieel dossier op orde is; voor nu en in de toekomst.

M biedt als specialist verzekeringen voor advocaten, notarissen, accountants en andere business professionals. Door onze inkoopkracht kunnen wij scherpe premies bieden voor een zeer complete dekking. Ook uw dossier op orde met M? Kijk voor ons complete aanbod op www.m-verzekeringen.nl of neem gerust contact met ons op.

M-VERZEKERINGEN.NL

Ringbaan West 240 • Tilburg • T 013 594 28 28 • m@mutsaerts.nl

Exclusieve verzekeringsproducten voor advocaten, notarissen, accountants en andere business professionals

M-VERZEKERINGEN is een product van Mutsaerts





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

Notamail Jurisprudentieoverzicht

De Notamail/Notafax-aanvulling die u niet mag missen!

Actuele informatie is voor u van cruciaal belang, maar het vergt veel van uw kostbare tijd om op de hoogte te blijven van alle belangwekkende vakjurisprudentie. Met *Notamail Jurisprudentieoverzicht* ondersteunen wij u bij de selectie en analyse van essentiële rechtspraak.

Uw voordeel:

- 2 x per maand de meest recente en essentiële notariële jurisprudentie
- De voor u relevante rechtspraak is direct zichtbaar door de gerubriceerde presentatie en kernachtige samenvatting van de uitspraken
- Een vakbekwame redactie selecteert de jurisprudentie uit alle relevante bronnen
- Optimaal gebruiksgemak, d.m.v. hyperlinks heeft u de mogelijkheid om de bron (bijvoorbeeld Rechtspraak.nl) te raadplegen



Verschijsing:
2 x per maand

Bestel via
www.sdu.nl/notariaat
of bel (070) 378 98 80

Sdu UITGEVERS

CIB Centraal InkoopBureau

Dé kantorspecialist voor notarissen

Notarieel aktepapier van het CIB:

AKTEPAPIER VAN EEN HOGERE KWALITEIT MET LAAGSTE PRIJS GARANTIE ÉN LEVERTERMIJN VAN 1 DAG!

- Nergens voordeliger: altijd tenminste 5% onder de marktprijs
- Producent van aktepapier: u koopt bij de bron
- Het best beveiligde papier in zijn soort
- Conform de Verordening aktepapier van de KNB
- NEN2728-gecertificeerd voor duurzaam archiveren
- Verkrijgbaar in kwaliteitssoorten Eminent en Confident
- Al leverbaar vanaf 1 doos à 6 pakken per soort
- Op werkdagen vóór 14:00 uur besteld, de volgende werkdag in huis!

Het notarieel aktepapier van het CIB is het best beveiligde papier in zijn soort:

- Gecentreerd watermerk met het logo van de KNB.
- Notarieel aktepapier is een waardedocument. In Nederland is het gebruikelijk dat waardedocumenten 'optisch dood' zijn, wat inhoudt dat het papier onder aanstraling met Ultra Violet licht niet oplicht. Documentexperts doen bij controle op documentfraude als eerste een U.V.-test. Als een (gedeelte van) een document toch oplicht, kan dit een aanwijzing zijn dat er in de tekst iets veranderd is. Een vals of vervalst document zal dan ook onmiddellijk opvallen.

Bel ons nu voor een gratis proefpakket en oordeel zelf:

079 36 38 400

aktepapier.cib.nl

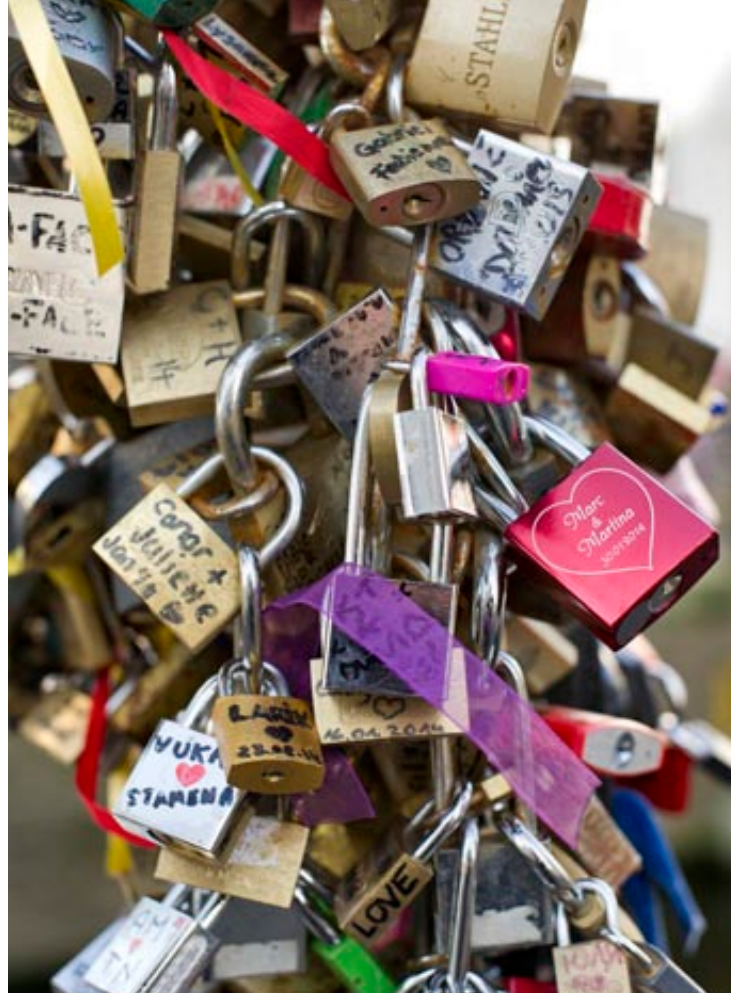


CIB Centraal InkoopBureau BV Postbus 330 2700 AH Zoetermeer

telefoon: 079 36 38 400 e-mail: aktepapier@cib.nl



'Zorg dat er een richtlijn klaarligt voor als het gebeurt'



8 Weet wat je moet doen en laten

Doorzoekingen van notariskantoren komen steeds vaker voor. Lang niet iedere notaris weet hoe te handelen als politie en Justitie aankloppen. Daarom een 'rondje langs de velden' voor meer duidelijkheid over ieders rol.

12 Onderscheid voor consumenten onduidelijk

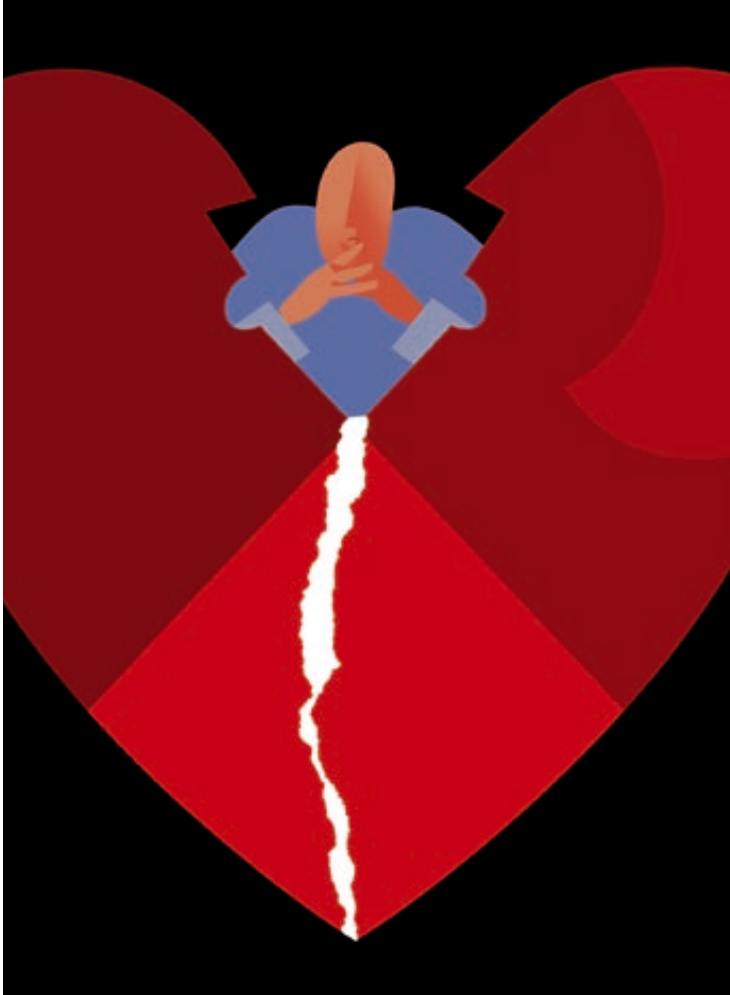
Het geregistreerd partnerschap, dat vrijwel dezelfde juridische status als het huwelijk heeft, veroorzaakt verwarring met de samenlevingsovereenkomst. Wat het bestuur van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie betreft, wordt het afgeschaft.

Beroeps- en praktijkuitoefening

- 32 SNPF zoekt nieuwe leden voor verantwoordingsorgaan
- 33 Close up: Hans Stocker
- 34 Nieuwe versie model erfpachtopinie op NotarisNet
- 34 Nederlandse Wwft-wetgeving en -beleid weer op orde
- 34 Symposium 'Uitleg van notariële akten'
- 34 Redactieraad compleet
- 35 KNB gaat arbiters aanwijzen
- 35 KNB uit zorgen om verdergaande aansprakelijkheid notaris
- 35 KNB Cursusagenda

Verder in dit nummer

- 6 Nieuws
- 15 Column Nora van Oostrom-Streep
- 16 Klankbordgroep notariaat roept op tot zelfreflectie
- 19 Terugblik: Ron Sengers
- 22 Serie Beroepsuitoefening 2014: opinie Pablo van Klinken
- 24 Bitcoins: nog maar even niet
- 26 En verder: Ruud Marres
- 31 Specialisten
- 32 Column Franc Wilmink
- 36 Tuchtrect
- 38 Personalía
- 38 Kanocolumn



'Akten maak je op maat en trek je niet van de plank'

20 Wetsvoorstel Scheiden zonder rechter: vijf kansen

In het wetsvoorstel Scheiden zonder rechter kunnen echtparen die het onderling eens zijn en geen minderjarige kinderen hebben, straks hun echtscheiding zelf regelen bij de burgerlijke stand. Uiteraard staat het echtgenoten vrij om vooraf juridisch advies in te winnen bij een advocaat, notaris of mediator, maar verplicht is dit niet. Ondanks kritiek biedt het wetsvoorstel ook volop kansen voor het notariaat. Een top vijf.

28 Serie Op de markt: round up

In het laatste deel van de serie Op de markt over marktontwikkeling in het notariaat bespreekt hoogleraar Rob van Otterloo de ontwikkelingen en de toekomst van de juridische dienstverlening. 'Je moet mikken op de beste klanten en de beste juristen.'



OP DE COVER

Advocaten Enide Perez en Caroline de Sitter (Sjocrona Van Stigt Advocaten) staan geregeld notarissen bij die met een doorzoeking te maken krijgen. Op pagina 8 leest u onder andere hun ervaringen.

Notariaat Magazine
editie 3, maart 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, Roel Ottow, Tatiana Scheltema, Jolanda aan de Stegge, Henriette van Wermeskerken

Redactieraad: Wouter Burgerhart, Hans Willem Heetebrij, Mark Jonker Roelants, Kees Louwerens, Hens Meengs, Nora van Oostrom-Streep, Mariska Verkooijen 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.

Erfrechtadvocaten richten specialistenvereniging op

De nieuwe specialistenvereniging in de advocatuur: de Vereniging Erfrecht Advocaten Nederland (VEAN) timmert flink aan de weg. De vereniging is een halfjaar geleden opgericht en telt nu 45 leden. De VEAN wil de kwaliteit van de beroepsuitoefening door advocaten op het gebied van erfrecht verbeteren.

De stichting wil ervoor zorgen dat rechtzoekende advocaten weten te vinden die kennis en ervaringen hebben op het gebied van erfrecht. Leden van de VEAN moeten minimaal 350 uur als advocaat werkzaam zijn geweest op het gebied van erfrecht in het jaar voorafgaand aan de aanvraag van het lidmaatschap, aspirant-leden 250 uur. De vereniging organiseert twee keer per jaar een algemene ledenvergadering waarin de leden ook casussen uit hun praktijk bespreken. Daarbij gaat de vereniging cursussen en lezingen organiseren.



Vragen over monopolie notaris aan Europees Hof van Justitie

Een Italiaanse rechter heeft prejudiciële vragen gesteld aan het Europees Hof van Justitie over het monopolie van de Italiaanse notaris bij onroerend goed. Dit zou in strijd zijn met het principe van het vrije verkeer van diensten binnen de Europese Unie (EU).

Aanleiding voor de vragen is de verkoop van een huis in Italië. Een Engels bedrijf wil dat gebruiken als opslagplaats. Beide partijen hebben met hun eigen advocaat een koopcontract opgesteld en zijn daarmee naar het Kadaster gegaan. Daar werd het koopcontract geweigerd, omdat het niet voldeed aan de voorwaarden van de Italiaanse wet. Die wet vereist een notariële authentieke akte. Het Engelse bedrijf eist nu een schadevergoeding. De verkoper beroept zich op schending van het Europese recht, met name het vrij verkeer van diensten. Hij had van dezelfde mogelijkheden gebruik willen maken als Engelse burgers, die kunnen kiezen uit notarissen en conveyance solicitors.

Historisch centrum zet 35.000 notariële akten online

Het Brabants Historisch Informatie Centrum (BHIC) heeft ruim 35.000 samenvattingen van notariële akten uit het land van Cuijk en Ravenstein toegevoegd aan de database www.bhic.nl/notarisschepen. De akten zijn uit de 18e eeuw en 19e eeuw.

De samenvattingen zijn in de jaren 1998 – 2008 gemaakt door de Genealogische werkgroep Land van Cuijk en Ravenstein. De werkgroep heeft het BHIC toestemming gegeven om al deze gegevens via de website beschikbaar te stellen. Het gaat om akten van notarissen uit Boxmeer, Cuijk, Land van Ravenstein, Mill, Uden en Wanroij. In totaal bevat de hele database nu al meer dan 215.000 akten.



Blok: 'Erfpachtcontracten niet onder Wft'

Erfpachtcontracten onder de Wet op het financieel toezicht (Wft) plaatsen, lost erfpachtproblemen niet op. De Autoriteit Financiële Markten (AFM) kan niet afdwingen dat de voorwaarden in bestaande erfpachtcontracten worden aangepast. Dit antwoordt minister Stef Blok van Wonen en Rijksdienst op vragen van Tweede Kamerleden Aukje de Vries en Barbara Visser (beiden VVD). Zij hadden opheldering gevraagd over de gemaakte afspraken als het gaat om erfpacht.

Naar aanleiding van het Volkskrant-artikel 'Tienduizenden huizen nog altijd onverkoopt door erfpacht' van 9 januari wilden de VVD'ers weten welke mogelijkheden de ministers van Wonen en Rijksdienst en

De Autoriteit Financiële Markten (AFM) kan niet afdwingen dat de voorwaarden in bestaande erfpachtcontracten worden aangepast.

Financiën op hun terrein zien om huizen met erfpacht wel weer financieerbaar te krijgen. Volgens Blok kunnen erfpachters naar de rechter stappen als een erfverpachter een contract niet aan wil passen, maar wordt van deze mogelijkheid weinig gebruikgemaakt. Het is hem niet duidelijk waarom dit is. De minister geeft aan binnenkort met de betrokken partijen – waaronder de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) – over de kwestie in gesprek te willen gaan.



'Juridisch en praktisch beoordelen'



Notaris **Martin van Olffen** is sinds 1 januari voorzitter van de Gecombineerde Commissie Vennootschapsrecht van de KNB en de NOvA. Hij heeft het stokje overgenomen van advocaat Marius Josephus Jitta, die vierenhalfjaar die functie heeft bekleed. Zelf is Van Olffen al tien jaar betrokken bij de commissie. 'Ik was aan de beurt én waarom niet', dacht hij toen hij werd gevraagd.

Wat maakt iemand tot een goede voorzitter?

'Je bent een goede voorzitter als je alle leden van de commissie inspireert en voldoende gelegenheid geeft om te participeren in een proces. Je moet de vinger aan de pols houden en zorgen dat afspraken worden nagekomen. Daarnaast wordt van je verwacht dat je initiatief neemt en met ideeën komt. Meer dan een gemiddeld lid van de commissie.'

Wat doet de commissie?

'Wij beoordelen wetsvoorstellen en consultatiedocumenten die tot wetten kunnen leiden op het gebied van vennootschapsrecht, ondernemingsrecht én steeds meer financieel recht. Wij bekijken of de voorstellen goed in elkaar zitten en juridisch kloppen. Natuurlijk beoordelen wij ook of de nieuwe wetten niet nadelig zijn voor het werk van advocaten en/of notarissen.'

Wat doen jullie dan om het standpunt bekend te maken?

'Behalve dat ons standpunt naar het parlement en het betreffende ministerie gaat, wordt het ook gepubliceerd op de websites van de KNB en de NOvA. Politieke partijen weten ons goed te vinden. Zij gebruiken vaak onderdelen uit ons advies voor Kamervragen en amendementen. Als wij het gevoel krijgen dat iets de verkeerde kant op gaat, nemen wij actief contact met ze op.'

Is er weleens verschil tussen het belang van advocaten en notarissen?

'Het afgelopen jaar hebben wij meer dan dertig adviezen uitgebracht. Dat is een behoorlijke productie. Wij hebben nog niet meegemaakt dat een belang van notarissen conflicteert met het belang van advocaten of visa versa.'

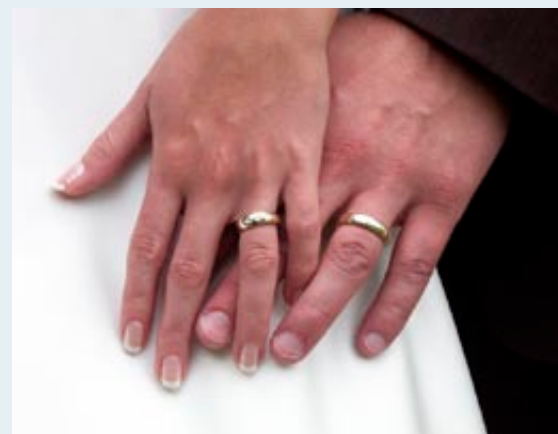
Is de sector de afgelopen jaren veranderd?

'In de wetgeving worden steeds meer controle-middelen voor de financiële sector ingebouwd. Het toezicht op banken en verzekeraars is bijvoorbeeld verscherpt. Op die manier wil de overheid zicht houden op de sector. Het is een maatschappelijk gegeven richting en daar moeten wij ook rekening mee houden. Wij hebben in onze commissie daarom tegenwoordig ook financieel specialisten zitten. Anno 2014 nemen er ook vrouwen deel aan de commissie. Dat is mooi. Het geeft een andere sfeer. Diversiteit in een groep is altijd beter.'

KNB: schaf geregistreerd partnerschap af

Het geregistreerd partnerschap kan worden afgeschaft, nu bijna alle juridische hobbels zijn genomen en het geregistreerd partnerschap vrijwel dezelfde juridische status heeft als het huwelijk. Dat vindt het bestuur van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie. Negen van de tien notarissen zien in hun dagelijkse praktijk dat veel mensen niet goed weten wat zij nu precies wel regelen met een geregistreerd partnerschap en wat niet. Ook verwarren mensen het geregistreerd partnerschap met een samenlevingsovereenkomst.

Veel mensen die ooit een samenlevingscontract afsloten, laten het daar bij, ook als hun leven verandert, bijvoorbeeld door de aankoop van een huis of de komst van kinderen. Voor samenwoners geldt bij overlijden van een van de partners dat de ander niet automatisch erfgenaam is. Zij moeten ieder een testament laten opstellen om dit te regelen. In Nederland is een geregistreerd partnerschap juridisch



gezien vrijwel gelijk aan het huwelijk. Zo geldt in beide situaties dat de partners elkaars erfgenamen worden. Ook is op partners de wettelijke alimentatieregeling van toepassing. Als geen aparte voorwaarden worden vastgelegd voor een geregistreerd partnerschap, staan de partners automatisch 'in gemeenschap van goederen' geregistreerd. Dit betekent dat partners aansprakelijk zijn voor elkaars schulden. Door partnerschapsvoorwaarden te laten opstellen bij de notaris kunnen partners hier samen afspraken over maken.

Ondertussen op Twitter

Op Twitter wordt veel gesproken over het voorstel om het geregistreerd partnerschap af te schaffen. Consumenten roepen dat de notaris cliënten beter moet voorlichten om het verschil tussen een geregistreerd partnerschap en samenlevingscontract duidelijk te maken. Juristen zijn verdeeld. De een is het met de KNB eens, de ander vindt dat er eerst meer onderzoek moet komen. Of, zoals een advocate zegt, schaf dan het trouwen af.

#Socialmedia



Lucy's Law @lucys_law · Feb 21
In twitterdiscussie over afschaffen gp ontstaat interessante variant: eerst onderzoek doen naar wettelijk samenwonen, dan event. afschaffen

Lucienne van der Geld, juridisch directeur Netwerk Notarissen
[Lucy's Law @lucys_law](#)

Jelger de Kroon,
notaris Zwolle
[@NotarisDeKroon](#)



Jelger de Kroon @NotarisDeKroon · Feb 21
Eens met onze beroepsorganisatie: het geregistreerd partnerschap is een achterhaald instituut nu we het homo huwelijk in NL kennen. #notaris



Renate Akerboom @renate_akerboom · Feb 21
KNB: schaf geregistreerd partnerschap af. Mee eens! Schaf ook voorstel af voor scheiding zonder kinderen via gemeente
[knb.nl/nieuwsberichte...](#)

Renate Akerboom, kandidaat-notaris Voorschoten
[@renate_akerboom](#)

Noud de Greef, communicatieadviseur Eindhoven
[@Noud](#)




Noud de Greef @Noud · Feb 21
Notarissen willen geregistreerd partnerschap afschaffen. "mensen vergissen zich in wat het betekent". Ehm, dat voorlichten is hun werk toch?

Antoine de Werd,
advocaat 's-Gravenhage
[@adewerd](#)



Antoine de Werd @adewerd · Feb 21
#Notarissen pleiten voor #huwelijk ipv geregistreerd partnerschap. Waarom? Goede voorlichting volstaat. [telegraaf.nl/t/22320599](#) @telegraaf



Doorzoeking van een notariskantoor

Weet wat je moet doen en laten

Doorzoekingen van notariskantoren komen steeds vaker voor. Lang niet iedere notaris weet hoe te handelen als politie en Justitie aankloppen. Daarom een 'rondje langs de velden' voor meer duidelijkheid over ieders rol.

TEKST Jolanda aan de Stegge | FOTO'S Truus van Gog

Regelmatig bellen notarissen die worden geconfronteerd met een doorzoeking of een vordering tot uitlevering van stukken naar de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB). Lang niet iedereen blijkt te weten wat hij moet doen wanneer politie en Justitie bij hem op de stoep staan. 'Heb ik het wel goed gedaan?', luidt achteraf vaak de vraag. 'Mocht ik die dossiers wel meegeven?' en 'Weet u welke strafrechtadvocaat ik kan raadplegen?' Recent organiseerde de beroepsorganisatie daarom een cursus over dit onderwerp. Enide Perez en Caroline de Sitter verzorgden de

inhoud ervan, want als strafrechtadvocaten bij Sjöcrona Van Stigt Advocaten in Den Haag staan zij geregeld notarissen (en andere geheimhouders) bij die hiermee te maken kregen.

DE STRAFRECHTADVOCATEN

Zorg ervoor dat je als kantoor de kennis over doorzoekingen en vorderingen op orde hebt, want het komt regelmatig voor dat de notaris zijn geheimhoudingsplicht tijdens zo'n doorzoeking onbewust schendt, is hun belangrijkste boodschap. Perez: 'Wanneer je wordt overrompeld door een doorzoeking en jou wordt gemeld dat jij misschien zelf ook

verdachte bent – of "voor de zekerheid" zo bent aangemerkt –, is het goed voorstelbaar dat je direct je onschuld wilt aantonen en daarom van alles meegeeft. Maar dat mag niet en daarbij worden fouten gemaakt.'

Steeds vaker lezen de advocaten – ook in Kamerstukken – dat het verschoningsrecht, zoals dat ook voor de notaris geldt, een doorn in het oog is van Justitie. Het verhindert het Openbaar Ministerie (OM) om tijdens opsporingsonderzoeken de hand te leggen op bepaalde informatie. Voor het OM staat het belang van opsporing voorop. Volgens Perez en De Sitter bestaat hierdoor het gevaar dat tijdens opsporingsonderzoeken misbruik wordt gemaakt van het verschoningsrecht. 'Door bijvoorbeeld onverwacht op de stoep te staan en de overval tactiek in te zetten.'

‘Een goed ontwikkeld strafrechtelijk onderzoek is ook in het belang van het notariaat’

Hij voert voor jou het woord en gaat de ruzie aan, terwijl jij kunt zeggen: “Wat mij betreft, kan alles worden ingezien, maar omdat ik mij heb te houden aan mijn geheimhoudingsplicht, raadpleeg ik toch even mijn advocaat.”

VERDACHTE

Volgens de advocaten krijgen notarissen tijdens een doorzoeking steeds vaker zekerheidshalve de verdachtenstatus. Dan gelden er andere rechten en plichten. Over de eigen positie bestaat op het *moment suprême* vaak onduidelijkheid. Zo denken veel opsporingsambtenaren en notarissen: als de notaris zelf verdachte is, geldt er geen beroepsgeheim meer. Perez: ‘Maar dat is niet waar. De Hoge Raad heeft bepaald dat slechts bij zeer uitzonderlijke omstandigheden het belang van waarheidsvinding kan prevaleren boven het belang van het verschoningsrecht. Het enkele feit dat de notaris verdachte is, geldt niet als zo’n uitzonderlijke omstandigheid.’

Belangrijke tip: laat iemand constant meelopen met de opsporingsambtenaren om aantekeningen te maken van wat zij zoeken. Zo zie je meteen: dit valt onder de geheimhoudingsplicht. Maak daar dan ook bezwaar tegen en zie erop toe dat dit bezwaar door de rechter-commissaris wordt genoteerd.

DE OFFICIER VAN JUSTITIE

Machteld Kok werkte 23 jaar in het notariaat, waarvan de laatste 3 jaar als notaris. Tegenwoordig is ze als officier van justitie betrokken bij opsporingsonderzoeken. Ze voelt de behoefte haar vroegere beroepsgroep te vertellen dat een doorzoeking niet zo eng is als het lijkt. ‘Het gaat om een verdachte in een opsporingsonderzoek. Dat daar soms een notariskantoor bij betrokken zal worden omdat wij anders de voor ons noodzakelijke informatie niet kunnen verkrijgen, zegt niets over dat kantoor.’ Haar boodschap is dat het notariaat anders tegen een doorzoeking zou moeten aankijken. ‘Het economisch verkeer wordt gefaciliteerd door het notariaat. Al werken de meeste notarissen met de grootste zorg

en betrokkenheid en nemen zij hun bevoegdheden serieus, toch heeft het OM het soms nodig de “kaasstolp” van het verschoningsrecht te lichten. Soms wordt de notaris misbruikt door zijn cliënten, terwijl hij dat zelf niet kan zien. Bij frauduleuze transacties zijn vaak meerdere notarissen (en advocaten) ingeschakeld zonder dat zij dat van elkaar weten. Ieder ziet slechts een stukje van de puzzel en dat ene stukje hoeft geen ongebruikelijke transactie te zijn die het vermelden waard is.’ Kok vindt dat het notariaat zich moet realiseren dat het vaak grote internationale opsporingsonderzoeken betreffen waar de hele maatschappij belang bij heeft als die goed worden uitgevoerd. ‘Het is in ieders voordeel dat de daders worden opgepakt. Bovendien heeft het notariaat baat bij een integer beeld. Een goed ontwikkeld strafrechtelijk onderzoek is ook in het belang van het notariaat.’

RINGVOORZITTER

Volgens Kok is de ideale doorzoeking die waar de notaris, de ringvoorzitter en de rechter-commissaris samen overleggen en in samenspraak beslissingen nemen. ‘Daarbij zou de ringvoorzitter zich niet moeten opstellen als advocaat van die notaris, maar een standpunt moeten innemen vanuit het onderzoeksbelang en borging van de geheimhouding.’ Zij herinnert zich dat er jaren geleden vanuit de KNB wel een handleiding bestond voor de ringvoorzitter, hoe te handelen bij een doorzoeking, maar niet voor de notaris. Kok: ‘De ringvoorzitter behoort het ambtsgeheim te beschermen, niet de notaris. Zorg ervoor dat je als notaris niet afhankelijk bent van jouw ringvoorzitter. Als je zorgt dat je op dit vlak een kundig notaris bent, is dat een gezondere onderhandelingspositie.’

DE FINANCIËEL RECHERCHEUR

Als financieel rechercheur onderzoekt Gerard Hofstede al decennia de financiële kanten van misdrijven. Hij jaagt de financiële sporen na die verdachten achterlaten, fysiek en digitaal. Zodoende was hij betrokken bij een doorzoeking van een notariskantoor. Bij een ‘normale’

RICHTLIJN

Het verschoningsrecht van de notaris is niet alleen belangrijk omdat hij zo zijn cliënt kan beschermen, het dient ook het algemeen belang. De maatschappij is erbij gediend dat iedereen aan een wettelijk erkende geheimhouder – zoals de notaris – in vertrouwen bepaalde stukken kan overleggen of informatie kan geven. Die geheimhouding gaat ver. Zelfs als een cliënt zegt: ‘Joh, geef die stukken van mij toch mee’, mag de bewuste notaris dat niet doen. De Sitter: ‘Wees voorbereid. Denk niet: een doorzoeking gaat mij niet overkomen. Zorg ervoor dat er een richtlijn klaarligt voor als het gebeurt, zodat jij en jouw medewerkers houvast hebben. Bel ook meteen een strafrechtadvocaat met kennis van zaken, want het is prettig als er op dat moment iemand is die alleen let op jouw belang.’



BNA Bureau Notariaat & Advocatuur

Meesters in accountancy

Accountancy is ons vak, het notariaat ons specialisme

BNA is als administratiekantoor voor het notariaat begonnen. Inmiddels zijn wij uitgegroeid tot de grootste branche-accountant binnen het Notariaat en de Advocatuur.

Bij BNA Bureau Notariaat & Advocatuur bent u naast de reguliere accountancydiensten als financiële administratie, jaarrekening, fiscale aangiften en salarisadministratie, aan het juiste adres voor:

- Bedrijfsvergelijking, zowel per jaar als per kwartaal
- Managementinformatie
- Begeleiding bij overnames
- Begeleiding bij het schrijven van ondernemingsplannen
- Begeleiding van startende notarissen
- Begeleiding bij reorganisaties voor notarissen in zwaar weer
- Hulp bij ontslagprocedures
- Adviezen op zowel bedrijfseconomisch als fiscaal gebied

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

Nu is er de
BNApp!



Available on the iPhone
App Store

Google play

Grootmeester

Oude Utrechtseweg 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

VERTROUWDE NAAM IN ACCOUNTANCY VOOR HET NOTARIAAT

QUAESITOR

ACCOUNTANCY & ADVIES

JAARREKENINGEN • BEDRIJFSOPVOLGING • ADVISERING • PRAKTIJKOVERNAME
PRAKTIJKWAARDERING • UITGAVE BEDRIJFS- EN SALARISRAPPORTAGES

nieuw adres:

POSTBUS 3013 1801 GA ALKMAAR 072-5180060 info@quaesitor.nl www.quaesitor.nl

RECHTSORDE



Dé zoekmachine voor
juridische informatie

Gratis pilot?
Kijk op
rechtsorde.nl

Veilig, betrouwbaar en actueel!

NOTASS

notariële assistentie

Bij onderbezetting en tekort aan expertise.

voor meer info www.notass.nl / Wiebe de Vries tel: 0651217865
Rob Reusch tel: 0651121969

Enide Perez (l) en
Caroline de Sitter (r)



▶▶
doorzoeking gaat het zoals in de film, vertelt hij. In alle vroegte worden mensen van hun bed gelicht en zitten onthutst op de bank, terwijl hun huis van onder tot boven wordt doorzocht. Een doorzoeking van een notaris-kantoor gaat anders: vooraf moeten de onderzoekers bij de rechter-commissaris aangeven welke dossiers zij willen inzien.

Uit hoofde van zijn geheimhoudingsplicht mag de notaris sommige dingen niet zeggen en om dezelfde reden mogen de opsporings-beambten sommige vragen niet stellen. Soms hoort hij een notaris iets zeggen tijdens een doorzoeking, waarvan hij weet: daar zou ik wat mee kunnen. Maar niet alles wat hij hoort en ziet tijdens een doorzoeking bij een geheimhouder, mag hij gebruiken. Hofstede vindt het soms een lastig evenwicht. 'Liever kom ik bij u binnenvallen, dan hoef ik tenminste geen rekening te houden met de geheimhoudersproblematiek. Bij de notaris is het voor mij balanceren. Wat mag ik wel en niet? Wat heb ik wel gehoord, wat niet?'

DE RINGVOORZITTER

Arnold Verhoeks heeft uitsluitend als ringvoorzitter (van de ring Noord-Holland) met doorzoekingen te maken gehad. Het is zijn taak de notaris dan bij te staan. 'Of de notaris nou wel of niet wordt verdacht, in beide gevallen speel ik dezelfde rol. De notaris is de eindverantwoordelijke bij een doorzoeking. Ik moet hem tegen zichzelf beschermen. Zijn agenda staat vol, hij heeft andere dingen te doen en wil het liefst dat al die mensen zo snel mogelijk weer weg zijn, want zo'n doorzoeking is tamelijk belastend voor medewerkers en cliënten. Dus probeert hij dat zo snel mogelijk even "op te lossen". Dan moet ik als ringvoorzitter optreden, want de notaris moet niet onverkort zijn medewerking verlenen.'

ONKUNDE

Justitie en politiefunctionarissen weten dat de notaris niet zomaar dossiers en stukken mag prijsgeven. Daarom is hun eerste vraag: 'Wilt u meewerken?' Als de notaris antwoordt: 'Ja, geen probleem, wat hebt u nodig?', kunnen

zij doen wat zij willen. Verhoeks: 'Het gebeurt regelmatig dat de notaris door onkunde meteen al de verkeerde beslissingen neemt.' Het belang van opsporingsambtenaren is opsporen, de notaris heeft een tegengesteld belang. En dus zegt Verhoeks tijdens een doorzoeking:

DE DOORZOEKING

Wat? Bij een doorzoeking valt Justitie onverwacht een notaris-kantoor binnen omdat er een verdenking is tegen een cliënt of tegen de notaris zelf.

WIE?

- de rechter-commissaris: belast met de leiding van de doorzoeking;
- de ringvoorzitter: adviseert de notaris over het ambtsgeheim en overlegt met de rechter-commissaris;
- officier van justitie: geeft leiding aan het strafrechtelijk onderzoek;
- politie of FIOD: voert de doorzoeking uit;
- advocaat: staat de notaris bij.

WAAROM?

Sinds maart 2013 kan de officier van justitie in het kader van een strafrechtelijk onderzoek de derdengeldrekening raadplegen. In de jacht op de daders van (internationale) financieel-economische criminaliteitsdelicten, fraude met vastgoedtransacties en witwaspraktijken maakt Justitie gebruik van die mogelijkheden en klopt daarom vaker bij de notaris (en advocaat) aan.

HOE?

Volgens jurisprudentie mag een doorzoeking zo min mogelijk overlast veroorzaken. Meestal is niet de notaris de verdachte maar een van zijn cliënten en kan het gaan om een dossier van jaren geleden. In het gunstigste

'Laat dat maar staan. Nee, dat gaat niet mee en als u dat toch meeneemt, dan alleen verzegeld.' Zo beschermt hij de notaris tegen zichzelf en bewaakt hij diens ambtsgeheim. Want cliënten kunnen de notaris aanklagen omdat hij zijn geheimhoudingsplicht heeft verzaakt. De notaris mag zelf beslissen of de informatie – die hij zelf eerst heeft opgezocht en ingezien – wel of niet onder zijn geheimhoudingsplicht valt.

ADEQUATE HULP

Het aantal doorzoekingen neemt toe, zegt Verhoeks. 'Mijn verwachting is dat dit opsporingstraject de komende jaren vaker wordt ingezet.' Zijn advies: roep zo snel mogelijk adequate hulp in als het je overkomt en doe niets tot je die hebt gekregen. Vraag informatie op bij de KNB, want daar is genoeg kennis hierover. ■

geval is de notaris op de hoogte van zijn rechten en plichten en neemt hij zelf de regie. Van elk dossier en document dat Justitie wil inzien, moet de notaris beoordelen of hij met het vrijwillig afgeven daarvan zijn beroepsgeheim schendt. De ringvoorzitter kan daarover meedenken, maar de notaris blijft zelf verantwoordelijk. Bij meningsverschillen heeft de rechter-commissaris het laatste woord. In geval van twijfel wordt het dossier niet of – met bezwaarmaking – verzegeld meegegeven. De notaris (of zijn advocaat) dient vervolgens een bezwaarschrift bij de rechtbank in tegen inbeslagname. Wanneer de rechtbank oordeelt dat het belang van de waarheidsvinding uitgaat boven de geheimhoudingsplicht, kan de notaris in cassatie gaan bij de Hoge Raad. Pas als ook die oordeelt dat het belang van de waarheidsvinding prevaleert boven de geheimhoudingsplicht, kan het dossier worden ingezien. Gemiddeld gaat daar anderhalf jaar overheen. Het is de bedoeling dat deze termijn verkort gaat worden.

VERDACHTE NOTARIS

In het geval van aanhouding regelt de ringvoorzitter vervanging. Ook als de notaris zelf verdachte is, geldt zijn geheimhoudingsplicht en moet hij beoordelen of stukken die Justitie wil inzien onder zijn geheimhoudingsplicht vallen.



Geregistreerd partnerschap vs samenlevingsoverkomst

Onderscheid voor consumenten onduidelijk

Het geregistreerd partnerschap, dat vrijwel dezelfde juridische status als het huwelijk heeft, veroorzaakt verwarring met de samenlevingsovereenkomst. Wat het bestuur van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) betreft, wordt het afgeschaft. Dorine Oudhof, kandidaat-notaris in Hendrik-Ido-Ambacht en KNB-bestuurslid, licht dat toe. Alexander Labohm, senior raadsheer in het Haagse Gerechtshof, stelt de eigen verantwoordelijkheid van partijen voorop.

TEKST Henriette van Wermeskerken | FOTO Truus van Gog

Waarom zou je twee regelingen hebben die zo vergelijkbaar zijn?', vraagt Oudhof zich af. 'Het geregistreerd partnerschap is ooit ingesteld om mensen van hetzelfde geslacht een samenlevingsvorm te bieden die vergelijkbaar is met het huwelijk. Inmiddels is het homohuwelijk ingevoerd: in 2001 werd het burgerlijk huwelijk opengesteld voor mensen van hetzelfde geslacht. Nu zijn er twee instituten naast elkaar die vrijwel dezelfde rechtsgevolgen hebben. De partners worden elkaars erfgenaam, er geldt een wettelijk recht

op partneralimentatie en pensioen, en er is gemeenschap van goederen, tenzij je daar bij huwelijks- of partnerschapsvoorwaarden vanaf wijkt. Probleem is dat consumenten het geregistreerd partnerschap verwarren met de notariële samenlevingsovereenkomst, die deze rechtsgevolgen niet met zich meebrengt. 90 procent van de notarissen bevestigde onlangs via een poll op onze ledenwebsite dat die verwarring bestaat. Die verwarring is voor ons als KNB-bestuur aanleiding om te zeggen: schaf dat geregistreerd partnerschap maar af.'

AFSPRAKEN

Een samenlevingsovereenkomst bevat niet meer of minder dan wat de partners met elkaar afspreken. Anders dan bij geregistreerd partnerschap zijn er geen wettelijke gevolgen zoals een gemeenschap van goederen, men wordt niet elkaars erfgenaam, er ontstaat geen wettelijke alimentatieplicht, en er ontstaat geen familierechtelijke relatie met de familieleden van de ander (aanverwantschap). Oudhof: 'Sommige zaken kun je in een samenlevingsovereenkomst regelen, zoals een recht op partneralimentatie en op partnerpensioen.'

‘Waarom zou je twee regelingen hebben die zo vergelijkbaar zijn?’



De gevolgen van een gemeenschap van goederen kun je redelijk benaderen met afspraken over gezamenlijk eigendom en verrekenbedingen. Om elkaars erfgenaam te worden, kunnen de partners een testament opmaken. Men spreekt af wat men wil op dat moment. Probleem is dat mensen er niet aan denken om de afspraken aan te passen als de omstandigheden veranderen. De notaris zal erop wijzen dat het verstandig is een en ander nog eens te bezien als er bijvoorbeeld kinderen komen, maar de vraag is in hoeverre die informatie beklijft als de situatie op dat moment niet aan de orde is.’

PARTNERALIMENTATIE

Het grootste probleem dat Oudhof in haar praktijk tegenkomt, is dat mensen denken dat er een recht op partneralimentatie bestaat, terwijl ze alleen een samenlevingsovereenkomst hebben en daar geen afspraken over hebben gemaakt. Gaan ze na jaren uit elkaar en is mevrouw, sinds er kinderen zijn, minder gaan werken, dan moet zij de inkomensdaling na het uit elkaar gaan zelf zien op te vangen. ‘Men denkt: we hebben het toch allemaal goed geregeld en geregistreerd bij de notaris? Ja, geregistreerd bij de notaris en bij de fiscus. Maar dat betekent niet dat partijen een geregistreerd partnerschap hebben. En als ze dat niet hebben, en in hun samenlevingsovereenkomst geen afspraken over alimentatie hebben gemaakt, bestaat daar geen recht op. Dan hebben ze het dus niet zo geregeld als ze dachten, en dan komt mevrouw van een koude kermis thuis’, aldus bestuurslid Oudhof. De problematiek kwam ook al naar voren in het WODC-rapport ‘Koude uitsluiting’ uit 2011, over de financiële gevolgen van koude uitsluiting en ongehuwd samenwonen. Daarin signaleerden de rapporteurs dat eenoudergezinnen vaak in financiële problemen komen door het

ontbreken van partneralimentatie en verrekening van opgebouwd vermogen. Wettelijk ingrijpen werd bepleit, maar de wetgever vond dit een verantwoordelijkheid van partijen en niet van de overheid.

VERWARRING

Een ander probleem dat Oudhof in de praktijk ziet, zijn mensen die samenwonen, een geregistreerd partnerschap hebben en alsnog willen trouwen. Ze komen bij de notaris om huwelijkse voorwaarden te laten opstellen, want ze voelen niet voor de gemeenschap van goederen. ‘Dan blijkt dat ze, zonder zich daarvan bewust te zijn, al een gemeenschap van goederen hebben. Hun geregistreerd partnerschap heeft daar automatisch toe geleid. Zie dat dan maar eens op een simpele manier te ontvlechten. Veel mensen laten het maar zo, hoewel ze dat niet wilden. Dat hadden ze zich totaal niet gerealiseerd.’

Wordt het geregistreerd partnerschap afgeschaft, dan verdwijnt de verwarring die consumenten nu ervaren. ‘Men is getrouwd of niet. Wie niet getrouwd is, moet zelf de nodige afspraken maken om te bereiken hoe men het hebben wil. Het idee dat “alles” goed geregeld is omdat er een akte bij de notaris is gemaakt, terwijl dat dus ook een samenlevingsovereenkomst kan zijn zonder partneralimentatie, testament enzovoort, zal dan verdwijnen’, verwacht Oudhof.

KNELPUNT

‘Eigenlijk zouden samenwoners, getrouwd of niet, zo eens in de vijf jaar moeten kijken hoe ze het geregeld hebben en of dat nog past bij hun situatie’, vindt Alexander Labohm, senior raadsheer in het Haagse Gerechtshof. ‘Die bewustwording moet groter worden. Daar ligt misschien een taak voor de overheid, of voor het notariaat.’

In de praktijk van het hof ziet Labohm vooral problemen bij mensen die samenwonen zonder contract. ‘Die kopen bijvoorbeeld samen een huis, ze krijgen kinderen, de baan van mevrouw wordt kleiner, en dan gaan ze uit elkaar. De man, die in zijn eentje de hypotheekrente heeft betaald, vraagt dan alsnog van mevrouw haar bijdrage. Want de lasten van gemeenschappelijk eigendom moet je samen dragen, ieder voor de helft. Een ander probleem: de kosten van de huishouding. Titel 6, dat regelt dat gehuwden daaraan naar evenredigheid van ieders draagkracht bijdragen, geldt niet. Dus de samenlevers moeten die kosten ieder voor de helft dragen, ongeacht ieders inkomen. Samenlevers zonder contract zijn zich onvoldoende bewust van de vermogensrechtelijke aspecten van het samenwonen. Dát zie ik als een groot knelpunt.’

IN GOEDE HANDEN

Als samenlevers naar de notaris gaan om de gevolgen van hun samenleven te regelen, moeten zij zelf weten wat ze afspreken, aldus Labohm. ‘De notaris heeft zijn *Belehrungspflicht* en licht partijen in voldoende mate voor. Hoe partijen het vervolgens regelen, is hun eigen verantwoordelijkheid. Ook als hun situatie verandert en ze passen hun contract niet aan. Zijn ze bij de notaris om de gevolgen van het samenleven te regelen, dan zijn ze wat mij betreft in goede handen. Ja, in de praktijk kom je wel tegen dat mensen hun contract in de la leggen om het er pas bij de scheiding weer uit te halen. Maar dat zie ik toch echt als hun eigen verantwoordelijkheid. Het geregistreerd partnerschap, dat ik overigens in de praktijk bij het hof weinig tegenkom, ook omdat het veel minder vaak voorkomt dan het huwelijk, kan wat mij betreft rustig blijven bestaan. Het probleem dat de KNB signaleert, zie ik niet.’ ■

Kostenbesparing door efficiëntie.

Voor het notariaat is ontzorging op IT gebied en het realiseren van kostenbesparing in het algemeen van groot belang. Juist nu in deze tijd! Ondernemerschap, een veranderende dynamische omgeving en digitalisering zijn slechts enkele van de factoren die een enorme invloed hebben op de dagelijkse bedrijfsvoering binnen notariskantoren. Inhoudelijk evolueert door de veranderende dynamische omgeving ook de uitvoering van basisprocessen binnen een notariskantoor. Het adagium "We zijn uitmuntend in het opstellen van akten" blijft van kracht, maar de manier waarop hieraan in de IT omgeving uitvoering wordt gegeven verschilt wel degelijk ten opzichte van voorheen. En dit fenomeen lijkt voorsnog geen halt toe te roepen.

Dat deze ontwikkeling impact heeft op de werkomgeving van de notaris moge duidelijk zijn. En zeker op de werkwijze en de 'gereedschappen' die daarbij nodig zijn. Het belang en de onderlinge samenhang van die 'gereedschappen', die zich veelal voornamelijk als ICT gerelateerd laten benoemen, is sterk veranderd. Neemt niet weg dat het slechts gereedschappen blijven. Weliswaar zeer cruciale, maar het blijven gereedschappen.

Contradictio in terminis of...

Met die nuchtere constatering omtrent de gereedschappen, grijpen we weer terug naar ons uitgangspunt: ontzorging en kostenbesparing. Echter "volledige ontzorging" en "realiseren van kostenbesparingen" in één zin noemen, lijkt een schoolvoorbeeld van *contradictio in terminis*. Ontzorging zou namelijk juist kostbaar zijn. Ogenscheinlijk dus luchtige praatjes zonder inhoud.

Maar, heeft u er aan gedacht dat de eerder genoemde 'gereedschappen' wel eens het welbekende cement, de lijm en de cruciale schakel tussen ontzorging en kostenbesparing zouden kunnen zijn? Want ontzorging betekent dat u al die gereedschappen altijd bij de hand hebt om uw werk te doen. Dat deze gereedschappen - veelal zonder dat u daar hinder van ondervindt - op afstand onderhouden, beheerd, geüpdate en indien nodig hersteld worden. Dit alles om ervoor te zorgen dat u uw werkzaamheden zo efficiënt mogelijk en continu kunt blijven uitvoeren. Dan is ontzorging van uw ICT dus direct ten faveure van een hogere efficiëntie in de bedrijfsprocessen.

Daardoor valt er wellicht toch iets te zeggen voor kostenbesparing door efficiëntie. Maar eerst als de besparing uit de hogere efficiëntie door ontzorging meer oplevert dan de kosten van de ontzorging bedragen, mag u juichen. De specialisten van ICT Concept reiken u hiervoor graag de tools aan. Bijvoorbeeld:

Workplace Pack: alles voor elkaar

In het Workplace Pack zijn alle IT gereedschappen opgenomen voor een kostenefficiënte werkplek: Personal Computer, laptop of Thin Client, inclusief installatie, standaard Microsoft software, beheer, incident management, onderhoud, extra opties voor bijvoorbeeld thuiswerken, back-up, inrichting en indien nodig zelfs vervangende hardware. Dus alles voor elkaar, voor een vast bedrag per maand.

Het Workplace Pack gaat dus een stap verder dan zorgen dat alles werkt. Het blijft door verschillende pro-actieve faciliteiten ook werken. Dat levert belangrijke tijdswinst op en zorgt ervoor

dat u kunt rekenen op deze 'gereedschappen'. En controleert u uw huidige gereedschappen vooral even. Want werkt u nog met Windows XP? Dan is het Workplace Pack in het bijzonder voor u van toepassing. Microsoft stopt per april 2014 immers met de ondersteuning van Windows XP. Als u Windows XP blijft gebruiken, zal uw PC wel gewoon blijven werken, maar loopt u kans dat uw workstation snel kwetsbaarder wordt voor virussen en bedreigingen. Uw beveiliging is namelijk niet meer up-to-date te krijgen. We waarschuwen u graag vooraf nog even. Neem voor de zekerheid anders contact op met de specialisten van ICT Concept voor meer informatie en advies op maat: 088 002 84 82.

Complete ontzorging door ICT Concept

Eerder al ontwikkelde ICT Concept het Connectivity Pack om uw koppelingen met andere netwerken en internet volledig te ontzorgen. Met het bieden van Packs, maakt ICT Concept uw IT efficiënt en beheersbaar. De komende maanden zullen meer Packs worden geïntroduceerd. Wij houden u hiervan graag op de hoogte. Wilt u meer weten over de maatwerkoplossingen van ICT Concept? Laat u adviseren door onze specialisten. Immers, voor efficiëntie is goed gereedschap het halve werk.

Alles voor elkaar!

T 088 002 84 83

E sales@ict-concept.nl

www.ict-concept.nl

ICT CONCEPT IS ONDERDEEL VAN

 GROEP



Nora van Oostrom-Streep

Focus op waarde

Enkele weken geleden was ik aanwezig op een bijeenkomst van *The Young Girls Community*. Ik zal u een uiteenzetting over de organisatie besparen (voor de nieuwsgierige lezer: www.younggirlscommunity.com), maar houdt u het maar op een amfitheater vol vrouwen die praatten over zaken als loopbaan, bedrijfsvoering en coaching. Toen aan het einde van het formele gedeelte Ariane, de initiatiefneemster van de dag, in het zonnetje werd gezet, gebeurde er iets wat mij en buurvrouw Cindy (van Clifford Chance) met stomheid sloeg. Dame X, die Ariane 'namens ons allen' bedankte, bood Ariane het eerste exemplaar aan van dame X's eigen boek! Schaamteloze zelfpromotie dus, gelardeerd met *on screen*-beelden van de kaft van het boek, een toelichting op de inhoud en het bericht dat iedere deelnemster van de dag een kortingsvoucher kon krijgen. Nadat we bekomen waren van onze verbazing drong iets anders tot ons door: dame X had zelf haar spreekwoordelijke slingers opgehangen! Ze had eigenmachtig een kans gecreëerd zichzelf in de schijnwerpers te plaatsen. We namen ons vetje voor haar af.

DOEL

Het voorval zette me aan het denken over wat we van dame X zouden kunnen leren. Hoe ongepast het wellicht ook was, haar boek ging grif over de toonbank, dus het doel was bereikt. Nu is het notariaat geen professie die zichzelf goed weet te 'verkopen'. Veeleer werd (en wordt) het als *not done* gezien te adverteren met hoe goed en onmisbaar je bent en cliënten te wijzen op de beschikbaarheid van je expertise. Eerlijk is eerlijk: we zijn van ver gekomen, maar nog steeds blijft het notariaat geregeld op de achtergrond, waar het – indachtig mevrouw X – zichzelf grondig zou kunnen én mogen promoten.

BOTERHAM

Een gewetensvraag: hoeveel van u vertelt de cliënt in detail wat u allemaal doet en weet? Hoeveel van u benadrukt dat u beter dan de makelaar het koopcontract doorziet? Vertelt u weleens dat u meer inzicht hebt in de persoonlijke situatie van de cliënt dan diens accountant? En dat u over meer juridische kennis beschikt dan zijn belastingadviseur? Wie van u wijst de cliënt fijntjes op elementen die

de makelaar/accountant/belastingadviseur over het hoofd heeft gezien? Of zijn we dan direct bang voor onze boterham 'omdat de verwijzer dan ergens anders heen gaat'?

SCHAAMTELOOS

Zijn we *deep down* niet overtuigd genoeg van ons kunnen en zetten we ons licht dus maar onder de korenmaat? Nergens voor nodig! Ik ga er van uit dat u goed bent en wilt zijn in uw vak. Dat u inderdaad uw cliënt kent. Dat u zich bewust bent van de sleutelpositie die het notariaat in de Nederlandse economie vervult. Van de enorme bedragen die jaarlijks via de notariële kwaliteitsrekeningen hun weg vinden naar de gerechtigden. Van de talloze disputen die door notarieel ingrijpen in de kiem worden gesmoord. Van de juridische slimmigheidjes waardoor particulieren belasting besparen, bedrijven de juiste structuur vinden, complexe bouwprojecten kunnen worden gerealiseerd en enorme financieringen worden verzekerd. Van de grote bijdrage van het notariaat aan goede doelen, lokale gemeenschappen en de rechtszekerheid. Van de onmisbare rol voor de Belastingdienst en Justitie, en bovenal: voor de burger! Ik daag u uit uzelf schamteloos in de aanbidding te gooien, op te houden met het leggen van accenten op prijs, maar te focussen op uw waarde. Trots te zijn op uw kennis en kunde, uw bijdrage aan de gemeenschap en het resultaat van uw werken. Laten we leren van mevrouw X en met volle overtuiging onszelf en het notariaat in de etalage zetten. Voor bescheidenheid is geen plaats meer. ■



Klankbordgroep notariaat

Zelfreflectie

Wat doe je als je als beroepsgroep last hebt van de krimpende economie, een strak tuchtrecht en een authentieke akte die steeds minder nodig lijkt te zijn? Als er dan ook nog eens relatief gezien te veel notarissen zijn, is het tijd om na te denken over de toekomst. Dit deed de klankbordgroep notariaat het afgelopen jaar. Begin februari presenteerde zij de bevindingen.

TEKST Jessica Hendriks | FOTO'S Truus van Gog

Binden, motiveren en inspireren, dat wil de klankbordgroep, een initiatief van Meijer Consulting Group, betekenen voor de notariële beroepsgroep. De bedoeling is dat (kandidaat-)notarissen gaan nadenken over de toekomst. Hun eigen toekomst én dat van de onderneming. Een mooi streven, maar niet een van de gemakkelijkste, want hoe krijg je jouw adviezen levendig onder een beroepsgroep? Waarom zouden (kandidaat-)notarissen doen wat een willekeurige klankbordgroep roept? Roland Bos, oud-notaris en een van de initiatiefnemers: 'Je moet het gevoel binnen een groep aanwakkeren. Er zullen jonge notarissen zijn die anders over dingen denken, maar dat nog niet durven te zeggen. Dit kan voor hen een duwtje zijn.'

BEPERKEND DENKEN

De klankbordgroep startte in september 2012 met een grote groep mensen van binnen en buiten het notariaat. Na de eerste bijeenkomst is er een kleinere groep gevormd. Deze bestaat uit: notaris Paul Goedvolk, notaris Wil Brantjes, kandidaat-notaris David Meijeren, notaris Femke Stroucken, notaris Pieter Schut, oud-

notaris Roland Bos en consultant Frans Meijer. Gezamenlijk zijn zij een onderzoek gestart naar nieuwe markten met perspectief. Meijer: 'De bedreigingen voor het notariaat zijn groot. We hebben te maken met een krimpende economie, een strak tuchtrecht en er wordt getornd aan de notariële akte. Er zijn relatief gezien te veel (kandidaat-)notarissen, dus het is lang niet altijd meer zeker dat je dat vak je leven lang kunt uitoefenen.' De bevindingen van de klankbordgroep zijn duidelijk. De notariële markt zou een omslag moeten maken: van domein naar advies. Schut: 'Wij hebben te maken met een conservatieve gedachte: we willen onze monopoliepositie niet kwijt. Maar dat is niet meer van deze tijd. We moeten vasthouden, maar ook vooral verder kijken.' Meijer: 'Het notariaat wil niets opgeven, maar op die manier komt er ook niks nieuws bij. Dat is beperkend denken. Door digitalisering staat de transportakte onder druk en wordt de akte in ieder geval steeds minder een vereiste. Speel daar op in. Nu.'

FRANCHISE

Volgens de groep moet de notariële studierichting breder en algemener, moet er worden gekeken naar een eventuele samenvoeging van de advocatuur en het notariaat en is het nodig



Frans Meijer

om typische notariële diensten terug te veroveren van andere beroepsgroepen. Bos: 'Denk hierbij aan het fiscale deel van de familie-rechtpraktijk, overdrachtsbelasting en onderdelen van het vennootschapsrecht.' Ook hebben de groepsleden gezamenlijk gekeken naar mogelijkheden binnen en buiten de traditionele praktijk. Oftewel binnen het hek van een notariskantoor en daarbuiten. 'Als je ervoor kiest om binnen dat hek te blijven opereren, zorg er dan voor dat je de praktijk goed stroomlijnt, kostenbesparingen doorvoert, extra aandacht aan ICT schenkt en kiest voor een specialisatie. Daarnaast zou er nog meer aandacht voor bestaande cliënten moeten komen', aldus Bos. Meijer vult aan: 'We zouden voor de traditionele praktijk zelfs nog een stapje verder willen gaan: zet geografische ketens van gestroomlijnde kantoren op. Een soort franchiseondernemingen. Het is



Pieter Schut



Femke Stroucken



Paul Goedvolk



Roland Bos

‘Houd op met vasthouden wat je hebt en kijk verder’

belangrijk om de toegevoegde waarde van je kantoor te kennen. Stel, het ene kantoor is beter in familierecht en het andere kantoor is beter in vastgoed, houd de focus dan bij je specialisatie en sla de handen ineen. Wissel cliënten onderling uit.’ Bos vervolgt: ‘Dit gaat verder dan samenwerkingen op het gebied van het gezamenlijk inkopen van producten en diensten. Ga terug naar je kerncompetenties en dik niet in op je expertise. Het is een lastig model, want je moet elkaar volledig vertrouwen, maar niet onmogelijk.’

BIJZONDERE SAMENWERKINGSVORMEN

Mocht je als notaris juist buiten de traditionele praktijk willen denken én het hek over willen klimmen, dan adviseert de klankbordgroep om extra aandacht te besteden aan de adviespraktijk, te gaan specialiseren en andere bijzondere praktijken op te gaan zoeken.

Daarnaast zouden kantoren bijzondere samenwerkingsvormen moeten aangaan. ‘Denk aan de combinatie notariskantoor met projectontwikkelaar. Hier kunnen mooie projecten uitkomen op het gebied van vastgoed dat bijvoorbeeld opnieuw wordt ontwikkeld voor studentenhuisvesting. Je hebt dan toch een notaris nodig voor zaken zoals erfpacht. Waarom niet samen optrekken, aldus notaris Schut. ‘Maar de notaris moet daarbij natuurlijk niet zijn onafhankelijkheid uit het oog verliezen’, vult hij nog aan.

LOOPBAAN

De gesprekken binnen de klankbordgroep waren gericht op mogelijkheden en perspectieven, niet op één uiteindelijke oplossing. Er blijken meer mogelijkheden te bestaan dan je op het eerste gezicht zou denken. Daarbinnen moet elke (kandidaat-)notaris zelf keuzes maken. (Kandidaat-)notarissen en andere medewerkers in het notariaat zouden volgens de klankbordgroep niet moeten afwachten als ze twijfelen over hun werk, maar aan zelfreflectie moeten doen. De mate waarin je tevreden bent met je baan hangt af van een aantal factoren. Zo moet er groeipotentie zijn, moet je iets voor iemand kunnen betekenen, het verschil kunnen maken en erkend worden. Meijer: ‘Is dit er niet, dan is het tijd om verder te kijken en misschien de praktijk wel te verlaten. Er zijn genoeg mogelijkheden buiten het notariaat: zelfstandig mediator, bedrijfsjurist, makelaar, verzekeraar, deurwaarder, bij een bank werken, of omscholen richting

advocatuur of de gerechtelijke markt. Voor (kandidaat-)notarissen die met deze gedachte spelen of gewoon een keer verder willen kijken, wil Meijer Consulting Group een loopbaancentrum opzetten. ‘Houd op met vasthouden wat je hebt en kijk verder. Bedenk waar jij gelukkig van wordt. Dit hoeft niet per se het notariaat te zijn. Als je gedwongen wordt om uit het vak te stappen en je weet niet wat je nog meer kunt doen, ben je eigenlijk al te laat. Daar willen wij mee helpen’, vertelt Meijer. ‘We willen iets bieden waar je heen kunt om over de toekomst na te denken, zowel voor notarissen, kandidaten als medewerkers. Een plek waar je met deskundigen en collega’s kunt praten over je situatie of je twijfels. Een loopbaancentrum, eventueel ondersteund door de beroepsorganisatie.’ Bos vult aan: ‘Het kan zijn dat je na een assessment concludeert dat je notaris wilt blijven, maar het op een andere manier moet doen. Of er kan na een gesprek met iemand uit de branche uitkomen dat je beter iets anders kunt gaan doen. Geen gemakkelijke beslissing. Het toekomstige loopbaancentrum helpt je straks op een professionele manier die keuze te maken.’ ■



Wie zorgt er straks voor Pietje?



Nadenken over het moment dat u er niet meer bent... Dat is niet leuk en vaak heel emotioneel. Wat gebeurt er met uw nalatenschap; gaat die naar uw nabestaanden of kiest u voor een goed doel? Maar ook: wie zorgt er straks voor uw huisdier?

Onze medewerkers zijn niet alleen deskundig op het terrein van praktische regelingen, maar ook beschikbaar voor een goed gesprek over uw zorgen en twijfels en, zo u wilt, over geloofsvragen.

Bel ons als u een persoonlijk advies wilt voor uw unieke situatie.

Stichting Leger des Heils, Afd. Nalatenschappen
Postbus 3006, 1300 EH Almere
Tel.: (036) 539 81 62 • fw&m@legerdesheils.nl
www.wiezorgterstraksvoorpietje.nl



Voor inlichtingen over tarieven, plaatsingen en
combinatiekortingen van **commerciële** en **personeelsadvertenties** in:

Notariaat
magazine

W·P·N·R

Gunstige doorplaatsingstarieven naar:

Advocatie

kunt u contact opnemen met:

Sales & Services, contactpersoon: Gerrit Kulsdom

Tel. 0229 - 211 211, E-mail: administratie@salesandservices.nl

terugblik

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

WIE Ron Sengers
NM 1/2001
ONDERWERP Notaris na vijven

‘De meeste mensen verzinnen een excuus om niet met de fiets te gaan, ik verzin er juist één om wel te kunnen fietsen. Ik fiets onder meer naar alle notariële cursussen. Fietsen is goed voor je lijf en voor je hoofd. Je komt overal. Je hebt dan wel een behoorlijke actieradius, maar je gaat als fietser langzaam genoeg om veel van de omgeving te zien. Je zit in een sociaal netwerk met gelijkgestemden. Wat je ook voor beroep hebt, op de fiets zie je er allemaal hetzelfde uit. Tijdens groepstochten moet je solidair zijn met je medefietsgenoten, want de zwakste schakel moet ook thuiskomen. Maar je kunt ook heel ontspannen alleen fietsen. Fietsen heeft alles in zich!’

RELIGIE

‘In Italië is fietsen een religie. Op de route van de Ronde van Lombardije staat een kerkje met van alle bekende wielrenners oude racefietsen, medailles of fietskleding. Voor mij is fietsen ook een religie. Er zit heel veel emotie en gevoel bij. Vanaf mijn twaalfde reed ik ook al wedstrijden. Beroepsrenner vond ik een te groot risico. Dat is maar voor een klein groepje weggelegd en een fietsleven duurt maar kort. En wat dan? Daarom ben ik gaan studeren.’

GUNFACTOR

‘Toen dat artikel verscheen, was ik net benoemd tot notaris. Ik zit nu bijna

dertig jaar in het vak en het is wel veranderd. Ons kantoor gaat bewust niet mee met stuntprijzen; we bieden op kwalitatief hoog niveau diensten aan. Dat vind ik ook veel leuker. Omdat ik al zoveel jaar in de Haarlemmermeer rondloop en op verschillende fronten maatschappelijk bezig ben, kennen veel mensen me en heb ik een grote gunfactor. Daar ben ik heel dankbaar voor. Ik ben dag en nacht met het vak bezig. Je kunt het in deze tijd ook niet half doen. Laat ik het zo zeggen: “Notariaat is óók topsport. Als je niet op het allerhoogste niveau meedoet, word je helaas ‘gelost uit het peloton’, om in welertermen te spreken.”

DROOM

‘Ik fiets het hele jaar door. Nu, in de winter, zit ik op de mountainbike in het bos of fiets ik in het Velodrome in Amsterdam, een overdekte wielbaan, op een fiets met maar één versnelling en geen rem. Zomers fiets ik veel voor charitatieve instellingen. Ik heb alle klassiekers of bijzondere etappes van de Tour de France en Giro d’Italia al wel gereden. Dus een droom? Of het moet zoiets zijn als die 102-jarige Fransman, Robert Marchand, die pas nog een werelduurrecord reed op een wielbaan. Dat lijkt me wel wat.’



Vijf kansen



In het wetsvoorstel Scheiden zonder rechter kunnen echtparen die het onderling eens zijn en geen minderjarige kinderen hebben, straks hun echtscheiding zelf regelen bij de burgerlijke stand. Uiteraard staat het echtgenoten vrij om vooraf juridisch advies in te winnen bij een advocaat, notaris of mediator. Ook blijft de gang naar de rechter mogelijk. Het notariaat is bang dat de druk op de rechterlijke macht uiteindelijk toe zal nemen, doordat voorlichting over scheiden wordt overgelaten aan folders en websites en er onterecht van uit wordt gegaan dat alleen gelijkwaardige partners gebruik zullen maken van deze vorm van scheiden. Volgens de notariële beroepsorganisatie zijn partners bijna nooit gelijkwaardig. Daarom is het goed dat er dan een partij is die die ongelijkwaardigheid opheft, zoals een advocaat, notaris of mediator. Ondanks deze kritiek biedt het wetsvoorstel echter ook volop kansen voor het notariaat. Een top vijf.

| BEELD Roel Ottow

1

DE NOTARIS KAN MEER TEGEN MINDER KOSTEN

Behalve de inschrijving van de echtscheiding in de registers van de burgerlijke stand moet er bij een echtscheiding vaak nog een heleboel worden geregeld. Dus blijft een bezoek aan een notaris of advocaat meestal noodzakelijk. Dit moet wel duidelijk zijn voor mensen die willen scheiden. Voor cliënten is het prettig als zij straks voor het hele traject bij de notaris terecht kunnen. De notaris kan zorgen voor

een executoriale titel. Een advocaat niet. De notaris kan straks het convenant opstellen en zo nodig de akte van verdeling maken. Voor cliënten betekent dit dat zij niet twee keer hun verhaal hoeven te vertellen. Vaak zullen de cliënten, omdat zij maar één deskundige hoeven in te schakelen, minder kosten hebben dan wanneer zij van twee (of meer) deskundigen gebruik moeten maken.

2

SAMENWERKING MET ADVOCATUUR BIEDT KANSEN

Bij veel notarissen leeft de angst dat advocaten werkzaamheden

Wetsvoorstel scheiden zonder rechter

gaan verrichten waarop vroeger het notariaat een monopolie had. Omgekeerd zullen advocaten bevreesd zijn dat het notariaat een deel van de werkzaamheden die van oudsher door advocaten werden verricht, gaat overnemen. Dat is waarschijnlijk inderdaad het geval. In plaats van te treuren omdat een taak voor een deel wordt afgepakt, kan beter worden gezocht naar manieren om samen te werken met de advocatuur. Samenwerking kan voor veel kansen zorgen, juist op het gebied van familierecht. Zorg er bijvoorbeeld samen met de advocatuur en de rechterlijke macht voor dat de bescherming van minderjarigen werkelijk van de grond komt. Zie elkaar niet als tegenstanders, maar als medestanders. Niet alleen in het belang van de verstandhouding tussen de beroepsgroepen, maar vooral in het belang van de cliënten.

3

ADVIES OVER ANDERE CONSEQUENTIES VAN DE SCHEIDING

Bij scheiden komt veel kijken.

Partijen die hun scheiding via de burgerlijke stand regelen, hebben daarmee niets anders geregeld dan dat zij geen echtgenoten meer van elkaar zijn. Alle overige zaken, zoals afspraken over verdeling van de huwelijks-goederengemeenschap of afwikkeling van de huwelijksvoorwaarden, partneralimentatie en pensioenen, zijn dus nog niet geregeld. De (gespecialiseerde) notaris is op dit gebied bij uitstek deskundig. Neem de adviesrol serieus en praat met het net gescheiden koppel ook eens over de pensioenverevening. Weten de

mensen aan tafel wel dat zij zonder andere afspraken hun tijdens de huwelijksperiode opgebouwde ouderdomspensioen met elkaar moeten delen? En weten zij ook dat zij hun pensioenfonds daar binnen twee jaar over moeten inlichten, omdat anders het pensioenfonds het hele pensioen aan de deelnemer overmaakt en diens ex-echtgenoot dan maar moet zien dan nog een deel te krijgen? En dan hebben we het nog niet eens over het bijzonder nabestaandenspensioen. Waarschijnlijk zijn ze van deze zaken nog niet op de hoogte en zijn zij blij dat iemand hun dit uitlegt. Het notariaat doet er goed aan het publiek duidelijk te maken dat men er met een scheiding via de burgerlijke stand niet is en dat de notaris de deskundige is die mensen kan adviseren over de consequenties van hun scheiding.

4

VERDELING VAN HET HUIS

Koppels die samen eigenaar zijn van een woning hebben extra zorg nodig. Bij een scheiding

via de rechter zal de betrokken advocaat zijn cliënten nog wel op de verdeling wijzen, maar gaat een ambtenaar van de burgerlijke stand dat ook doen? Wie weet er meer van het verdelen van huwelijksgoederengemeenschappen dan de notaris? Hoe vaak komt het niet voor dat een advocaat in het convenant vergeet het spaarsaldo van de spaarhypotheek op te nemen? Er zijn zelfs advocaten die beweren dat een woning na een echtscheiding niet verdeeld hoeft te worden als de man deze woning voor zijn huwelijk (in gemeenschap

van goederen) heeft aangekocht, omdat de woning 'bij het Kadaster al op naam van de man staat'. Als advocaten dit al beweren, hoe zit dat dan bij leken? Ook hier moet het notariaat ruchtbaarheid geven aan haar unieke knowhow: er is maar één specialist én dat is de notaris.

5

NOTARIËLE SCHEIDINGSBEMIDDELING

Mediation wordt steeds belangrijker. Het aanhangige wetsvoorstel met betrekking tot de registermediator geeft dit ook aan. Een goede bemiddelaar die ook nog veel juridische kennis heeft, komt erg van pas in een scheidingssituatie. Een notaris heeft al veel in huis om een goede mediator te worden (onafhankelijkheid, onpartijdigheid). Hij moet zich echter nog wel bekwamen in het vak van mediator. Hier leer je meer aandacht te hebben voor de achterliggende psychologische processen en de gesprekken gaande te houden, zodat er een door beide partijen gedragen oplossing komt, die aan ieders belang tegemoetkomt. Scheidingsbemiddeling is een specialisatie van mediation. De notariële scheidingsbemiddelaar kan administratief scheidende echtgenoten van begin tot eind begeleiden.

Deze top 5 is tot stand gekomen met hulp van Marjan Kroek en Margreet van Eck



**Beroepsuitoefening
anno 2014**

De gemoederen in het notariaat liepen hoog op bij de introductie van de HEMA-notarisservice. Voor het bestuur van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) aanleiding om dit jaar een brede discussie te voeren 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 mr. Pablo van Klinken, elektronisch uitgever en adviseur over innovaties in het juridisch domein.

Niets doen is geen optie

Het notariaat staat opnieuw onder druk. Eerst was er de marktwerking. Toen kwam daar pijnlijk overheen het teruglopende aantal akten door de crisis. De beroepsgroep werd op het slechtst mogelijke moment met twee elkaar versterkende externe factoren geconfronteerd. Tegelijkertijd loopt daar de technologische bedreiging doorheen. De nieuwe mogelijkheden die de techniek bieden zijn een bedreiging voor alle juristen, niet alleen voor notarissen. Maar nieuwe technologie biedt ook volop mogelijkheden. Laten we beide eens bekijken.

DE BEDREIGING

Al het werk dat door een computer gedaan kan worden, zál door een computer gedaan worden. Al het werk dat repeterend en niet creatief is, kan door een computer gedaan worden. Er is werk bij notarissen dat aan deze criteria voldoet.

De grootste bedreiging voor bestaande markten komt van zogeheten *disruptive technology*. Het bekendste voorbeeld is de cd-winkel die werd verdrongen door het downloaden. Al jaren wordt onder andere door de beroemde Engelse *Legal Futuregoeroe* Richard Susskind gewaarschuwd dat ook de juridische diensten onder de technologie zullen lijden.

Zonder twijfel kunnen we stellen dat de notariële markt de komende jaren niet groter zal worden. Dat is de markt voor deze diensten op macroniveau. Hoe een individuele notaris hiermee omgaat, zal bepalend zijn voor zijn toekomst. Om te overleven, zullen notarissen hun ondernemerskracht moeten inzetten.

Daarbij zal innovatie ook een rol spelen. Innovatie is meer dan alleen technologie. Ik noem enkele voorbeelden, maar kan deze helaas niet uitwerken in dit artikel: nieuwe producten ontwikkelen, zoals het levens-testament. Nieuwe vormen van aanbieden van diensten, zoals spreekuur in een winkelcentrum. Nieuwe samenwerkingsvormen. Een ander manier van prijsstelling.

HEMA EN DOE-HET-ZELFNOTARIS (DHZN)

Even voorbijgaand aan de verschillen leveren de DHZN en HEMA een nieuwe dienst. De cliënt kan online zijn akte voorbereiden en gaat vervolgens naar een aangesloten notaris om te passeren. Dit is een goed in het tijdsbeeld passend initiatief. De consument wil graag dingen zelf doen, zeker als hij daardoor kan besparen op de kosten. Het meest bekende voorbeeld is IKEA: standaardkwaliteit, lage prijzen en veel zelf doen. Het internet of – betere – nieuwe technologieën gaven de burger meer mogelijkheden om dingen zelf te doen. Een vliegticket boeken of een eenvoudige reis, meterstanden doorgeven, spullen verkopen op marktplaats.nl. Handelingen in het economisch verkeer die de mensen zelf zijn gaan doen in de afgelopen tien jaar. Partijen die te laat inzagen dat hun markt hierdoor veranderde, hebben het loodje gelegd. De Speurders waren ooit een van de belangrijkste inkomstenbronnen van *De Telegraaf*, dat is vandaag de dag wel anders.

DE KLANT AAN HET ROER

Nu dringt deze zelfwerkzaamheid door in het juridische domein. Is dat erg? Verplaats u in de cliënt. Die wil een testament maken, of een

stichting oprichten of een andere juridische handeling uitvoeren. Wat doet iedere consument tegenwoordig? Die zoekt op internet naar informatie. De volgende stap is voor veel mensen dat ze graag exact weten wat ze moeten doen en beslissen. Dat kan heel eenvoudig. Ze gaan zelf aan de slag op DHZN en ze ontdekken per stap welke besluiten ze moeten nemen en welke stukken ze dan nodig hebben. In het testamentvoorbeeld zijn dat kernvragen: Krijgen alle kinderen evenveel? Bezit ik nog iets dat ik aan een verre neef wil nalaten?

Voor veel consumenten zal het de eerste keer zijn dat ze hierover nadenken. Fijn dat ze dat in hun vertrouwde thuisomgeving kunnen doen. Op zondag even wat papieren bij elkaar zoeken en met je partner de hoofdlijnen door-nemen. In een vraag-en-antwoordspel met toelichting ontstaat een zelfgemaakt document. Dit voorbeeld geldt natuurlijk ook voor alle andere rechtshandelingen. Wat moet je exact besluiten voor je een stichting kan oprichten? Zo is dit voor iedere akte te bedenken.

KANSEN

Over deze zelfredzaamheid zou geen moderne notaris zich zorgen moeten maken. Sterker nog, deze consument doet inderdaad een deel van het werk zelf. U krijgt een consument die al nagedacht heeft, beslissingen genomen heeft. Dat zou moeten schelen in de tijd die u aan uitleg en een gesprek moet besteden. Dan kan uw dienst mogelijk ook iets goedkoper. Als u hier goed in meegaat, dan zult u vermoedelijk de komende jaren meer klanten trekken. Klanten die beter beslagen ten ijs komen.



BELEHRUNG

Ik ben het met Kees Louwerens eens dat er nieuwe vorm van *Belehrung* moet komen (zie *Notariaat Magazine* 2014/1, pag. 12). Want zelfs al bent u het niet eens met de hiervoor geschetste vorm van zelfredzaamheid, u kunt die niet stoppen. Onze samenleving verandert naar één samenleving waarbij meer verantwoordelijkheid bij de burger komt te liggen. Uw taak wordt een andere. In een moderne *Belehrung* moet u antwoord hebben op de volgende vragen: Heeft de consument inderdaad een super standaarddocument gemaakt en besloten dat dit voor hem voldoende is? Is de consument zich bewust van het feit dat er een spectrum is dat loopt van lage zekerheid bij een lage prijs naar een hogere zekerheid bij een hoge prijs? Als u zeker weet dat dit is wat de consument wil, dan moet dat zijn keuze zijn en kunt u die faciliteren.

ONDERSCHIED

Een HEMA of DHZN biedt een standaardproduct. Daarbij hoort de 'gezellige IKEA-toon', dus de klant wordt aangesproken met 'jij' en 'jou'. Deze notaris hoeft geen chique huisvesting te hebben. Maar let op! Een imago is niet zo maar te wijzigen. De IKEA kan ook

geen dure designmeubels verkopen. De HEMA-notaris kan niet morgen een grote fusie tussen bedrijven opzetten. De HEMA-notaris kan niet op zijn website zeggen dat deze zich richt op de 'vermogende particulier'.

Dus mogelijk maakt u wel een andere keuze. De andere notaris profileert zich als de oplosser. Goed gesprek met de nalater. Testament op maat dat jaren meekan. Natuurlijk ook een online intake. Bereikbaar op iedere manier die de klant wil, bespreking via Skype, of eventueel bij de klant thuis, gratis intake van een halfuur. Service bij de prijs inbegrepen. Na vijf jaar kijkt een paralegal het testament nog even door en geeft de nalater een berichtje op maat. De notaris als de oude vertrouwde adviseur van de familie. Daar willen de klanten die een complexe erfenis moeten regelen vast wel meer dan 125 euro voor betalen.

Of u kiest ervoor om op maandag en woensdag HEMA-notaris te zijn en op de andere dagen 'de andere notaris'.

CONCLUSIE

Nieuwe technologie biedt nieuwe kansen. Cliënten kunnen en willen meer zelf doen. Hoe u daarmee omgaat, is uw keuze. De enige keuze die u niet hebt, is niets doen. Dan zullen anderen uw keuze maken. ■

NB Van Pablo van Klinken verschenen op www.justitiaomnibus.nl twee blogs 'De gebakken lucht van HEMA Rookworsttestament' en 'HEMA Notaris oplossing maar voor welk probleem', waarin hij zijn mening geeft over de HEMA-notarisservice.

Reageren? Mail naar nm@knb.nl.



Nog maar even niet

De bitcoin groeide in vijf jaar tijd uit tot een courant betaalmiddel en wordt inmiddels zelfs door Thuiswinkel.org geaccepteerd. Het digitale betaalsysteem draait buiten de conventionele financiële structuren om. Daarom kunnen notarissen zich er voorlopig beter verre van houden.

TEKST Tatiana Scheltema | BEELD Okapi/Truus van Gog

De eerste berichten over de bitcoin doken drie jaar geleden op. Nieuwe media-expert Alexander Klöpping citeerde in 2011 in *NRC Handelsblad* een invloedrijke blogger die bitcoins het ‘gevaarlijkste technische project sinds de uitvinding van het internet zelf’ had genoemd. Maar wat een bitcoin was, begreep eigenlijk niemand. Toch is de bitcoin bezig aan een onstuitbare opmars in de reguliere, zichtbare economie. Inmiddels wordt het door steeds meer bedrijven als betaalmiddel geaccepteerd: van Thuisbezorgd.nl tot datingsite Okupid tot de bandenbus.nl. Het was dus een kwestie van tijd tot de bitcoin het notariaat zou bereiken.

ONGRIJPBAAR

Maar notarissen zijn huiverig. Notaris Eric de Jong uit Den Bosch bijvoorbeeld schreef bij een discussie op LinkedIn zeer stellig zich voorlopig niet in bitcoins te laten uitbetalen. Hij weet te weinig van het systeem om erop te durven vertrouwen, licht hij later toe aan de telefoon. ‘Wat ik niet zie, is of er achter die bitcoins niet iemand zit die via een achterdeurtje af en toe iets wegsluist. Van *open source* weet ik niets – ik zet mijn computer ’s ochtends aan en ’s avonds uit, dat is de enige technische handeling die ik verricht aan mijn computer.’

De Haarlemse notaris Thomas van Grafhorst behoort tot de *early adopters*. Althans, toen hij cliënten kreeg die ‘iets met bitcoins deden’,

môest hij zich er wel in verdiepen. Van Grafhorst is de gelukkige bezitter van één bitcoin: een cadeautje van een cliënt. Toen hij deze kreeg, was zijn bitcoin ongeveer 50 euro waard. Dat was in april 2013. Sindsdien is de waarde gestegen tot boven de 900 euro én weer gedaald tot rond de 50 euro. De waarde schommelt op dit moment tussen de 430 en 485 euro en verspringt in het halfuur van het gesprek zo’n 20 euro. ‘Die enorme fluctuaties zijn natuurlijk leuk voor beleggers, maar bij een betaalmiddel wil je dat natuurlijk niet.’ Het heeft wel even geduurd voor hij écht iets van bitcoins begreep, vertelt Van Grafhorst. ‘Het is een behoorlijk ongrijpbaar fenomeen. Dat is ook waar iedereen tegenaan loopt. Het is gewoon ontzettend lastig uitleggen wat het nu precies is, zelfs voor kenners. En dan is de reactie al snel: het is flauwekul, net zoals de tulpenmanie in de Gouden Eeuw. Maar dat argument geldt voor elke vorm van beleggen, en bij bitcoins nog iets sterker omdat er geen vermogenswaarde aan ten grondslag ligt. Als je in goud handelt, kun je nog zeggen: er ligt iets bij de bank, met aandelen heb je tenminste een deel van een bedrijf. Maar een bitcoin is niet meer dan een digitale code. Er staan geen goud, olie of aardappelen tegenover.’

64-CIJFERIGE CODE

Een bitcoin is inderdaad niet meer dan een cijferreeks, waarvan het eigendomsrecht kan worden overgedragen aan anderen. De waarde van deze stukjes code wordt voortdurend bepaald door alle computers die op het netwerk

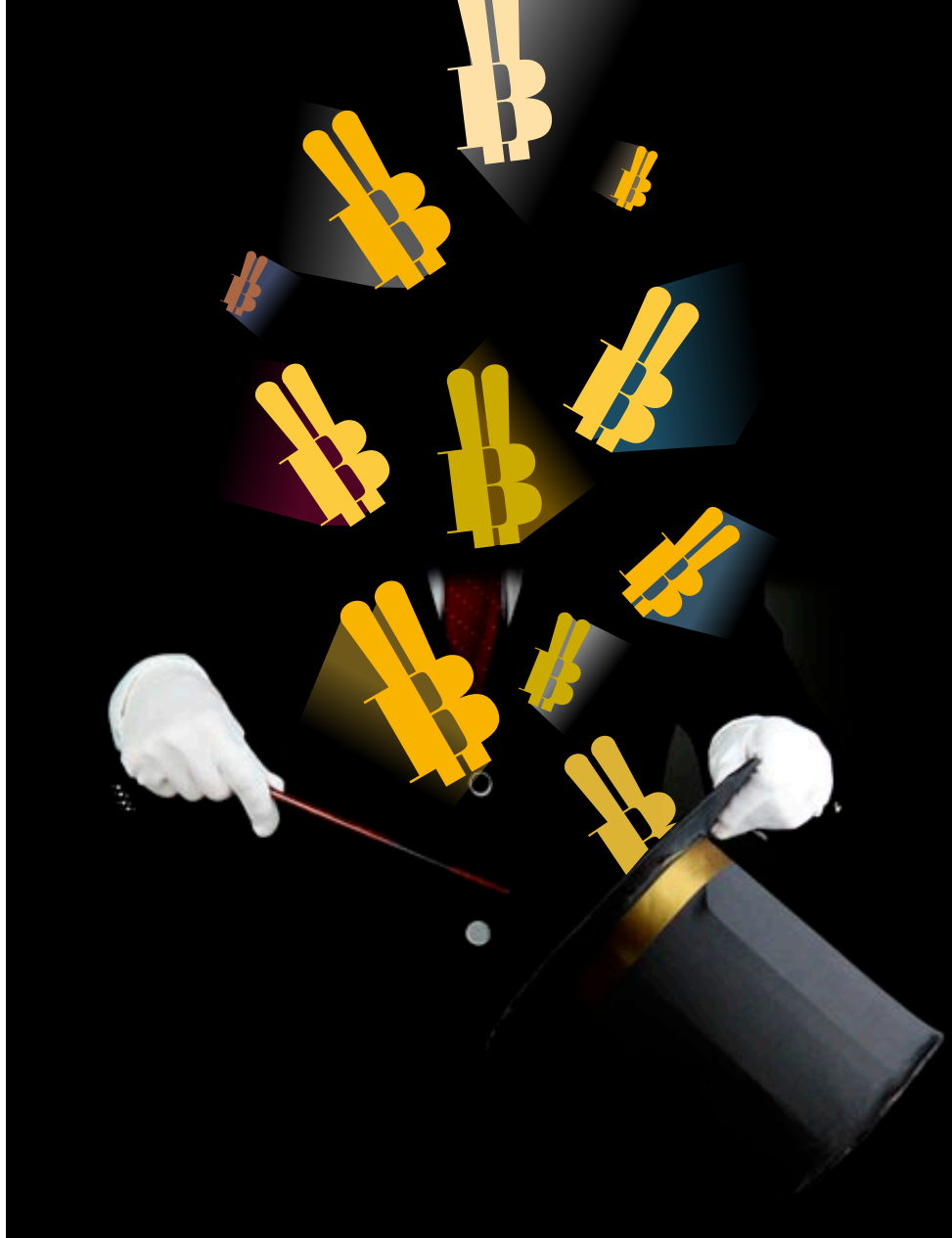
zijn aangesloten en waarop de bitcoinsoftware is geïnstalleerd. De bitcoinsoftware is gebouwd als een *peer-to-peers* systeem, wat betekent dat alle deelnemers én gebruiker zijn én tegelijkertijd meewerken aan het systeem. Gebruikers hebben een bitcoinportemonnee (in de *cloud* of op hun eigen computer) waarin hun bitcoins worden bewaard en van waaruit de transacties worden uitgevoerd.

Het systeem maakt gebruik van *open source* software: iedereen die er verstand van heeft, kan controleren hoe het werkt. Dat maakt het extreem lastig en waarschijnlijk zelfs onmogelijk om bitcoins te vervalsen of de koers van de bitcoin te manipuleren. Elke tien minuten worden alle transacties door alle deelnemende computers gecheckt en moet het hele netwerk een ingewikkeld vraagstuk oplossen waarvan de oplossing bestaat uit een 64-cijferige code. De computer die de oplossing als eerste berekent – en wiens oplossing door ten minste 50 procent van de andere aangesloten computers wordt bevestigd – wordt de eigenaar van een blok van vijftig bitcoins. Dit proces, waarvoor een enorme rekenkracht nodig is, heet *mining* (delven).

CRYPTO VALUTA

Het opdelven van bitcoins is eindig. In totaal zijn er 21 miljoen bitcoins voorradig, waarvan er op dit moment zo’n 12 miljoen in omloop zijn. Naar verwachting wordt de laatste bitcoin rond 2140 ‘gevonden’. Anders dan gewoon geld is de bitcoin dus nauwelijks inflatiegevoelig – er is geen instantie die bij een tekort de geldpers aanzet.

Een wezenlijk kenmerk van bitcoins is dat alle transacties openbaar en traceerbaar zijn, alleen de gebruikers zijn anoniem. Anders dan bij het reguliere systeem is er geen ‘vertrouwde derde partij’ – zoals een bank – bij betrokken



‘Een bitcoin is niet meer dan een digitale code. Er staan geen goud, olie of aardappelen tegenover’

die transacties valideert. Doordat het hele systeem zichzelf voortdurend controleert, is de bank overbodig.

Bitcointransacties vinden dus plaats buiten het zicht van de overheid en toezichthouders. De zogeheten crypto valuta is wellicht het beste middel om crimineel vermogen wit te wassen, schreven strafpleiter Yehudi Moszkowicz en forensisch onderzoeker Cees Schaap vorig jaar mei nog in het *Advocatenblad*.

GIRAAL

En dat is nu precies waar toezichthouders bang voor zijn, zo merkte advocaat Peter Plasman vorige maand. De Amsterdamse strafpleiter had in *Het Parool* gezegd dat zijn klanten bij hem in bitcoins konden afrekenen. Daarop werd hij gebeld door deken Pieter van Regteren Altena die om opheldering vroeg. Volgens de Verordening op de Administratie en de Financiële Integriteit (Vafi) moeten betalingen giraal plaatsvinden en giraal betekent via de bank, zegt Van Regteren Altena. ‘Er zijn ook uitspraken in het tuchtrecht waarin staat

dat advocaten geen betaling in natura mogen aannemen. Dat ging om personenauto’s.

In dat geval kon de advocaat wel zeggen: “Verkoop die auto’s maar en stort het geld op de rekening.” Dan is het geld weliswaar giraal gestort, maar erg ver terug voert het geldspoor niet. In die redenering zit dus wel enige hypocrisie, erkent Van Regteren Altena. ‘Maar bij de huidige uitleg van de Verordening is die lijn toch goed verdedigbaar’, vindt hij. Overigens liet advocaat Plasman al aan BNR Nieuwsradio weten dat hij gewoon via zijn bankrekening wordt betaald en dat er op zijn kantoor ‘geen sprake is van transacties middels *peer-to-peer*-technologie of betaling in natura’.

VERIFIËREN

Notaris Van Grafhorst werd onlangs benaderd door een cliënt die vroeg of hij een huis kon kopen met bitcoins. Hij hield het af. ‘Ik kan geen bitcoins in ontvangst nemen, althans niet op mijn derdengeldrekening. Die persoon moet dus eerst naar een exchangekantoor om zijn bitcoins om te zetten in euro’s. Maar dan

is het geld dus bij de bitcoinorganisatie en als die geld naar mij overmaakt kan ik niet verifiëren van wie dat geld afkomstig is. Ik kan het dus niet bestemmen als van mijn cliënt afkomstig.’ Nog los daarvan willen alle andere betrokken partijen bij zo’n overdracht in euro’s worden uitbetaald: de makelaar, de Belastingdienst en de verkoper. ‘De oplossing zou zijn dat de koper zijn bitcoins inwisselt tegen euro’s bij het wisselkantoor en mij daarmee betaalt. Dat onttrekt zich aan mijn waarneming. Maar dat is hetzelfde als wanneer je een voorraadje goud uit de kluis omzet in geld en mij daarmee betaalt.’

VERTROUWEN

Het is notaris De Jong allemaal nog te vaag en te onzeker en met de ineenstorting van Mt. Gox eind februari lijkt het inderdaad nog wat vroeg voor al teveel vertrouwen. Hij zou graag zien dat er op de bitcoin een ‘stempel’ kwam van bijvoorbeeld een economische instantie. Tot die tijd houdt hij zich er verre van. ‘Als notaris ben ik het vleesgeworden vertrouwen in de rechtstaat en de bitcoin onttrekt zich juist aan zo’n vertrouwde instantie: aan de overheid, maar ook aan de centrale banken. Het is een ingewikkeld protocol en de eenvoudige gebruiker moet maar vertrouwen op dat *peer-to-peers* systeem en de controle door verschillende computers. Maar je weet gewoon niet wat erachter zit. Misschien wel een groep die zegt: “Lachen, over tien jaar zijn we binnen.” ■

En
verder:

*‘Ik ben
een kritisch
ledenraadslid,
misschien
tot vervelens
toe’*



‘Hoe werkt de Belehrung op afstand, via internet?’

Ruud Marres, notaris in Hengelo, was een van de vijftien coupplagers tegen het toenmalige bestuur. Tegenwoordig geldt zijn zorg vooral de rechtsbescherming. Die komt in het geding als de notaris alleen maar als ‘stempelaar’ bij een akte betrokken is, zoals bij de HEMA-service.

TEKST Henriette van Wermeskerken | FOTO Truus van Gog

‘Als de HEMA ervoor zorgt dat mensen naar de notaris komen die dat anders niet zouden doen, is dat een goede zaak. In die zin ben ik natuurlijk geen tegenstander. Maar mijn zorg is dat de indruk wordt gewekt dat je er met een paar vragen online bent. In het merendeel van de gevallen is dat niet zo. Dan wordt het toch maatwerk, met de bijbehorende tarieven en die liggen heel wat hoger dan de voorgespiegelde 125 euro. Daar is zo’n cliënt dan niet blij mee. Commerciële marktpartijen als de HEMA nemen geen verantwoordelijkheid voor het product. De notaris is wel bij zo’n standaardakte betrokken, maar pas aan het eind van het traject. Dat is te laat. Zo kun je niet op het juiste moment voldoen aan je *Belehrung*spllicht en je zorgplicht. Als de akte al klaar is voordat de cliënt bij de notaris komt, hoe weet de notaris dan of de cliënt de vragen goed heeft begrepen, en of er geen andere relevante zaken spelen? Bovendien betekent dit dubbel werk en dubbele kosten voor de cliënt.’

REGIE

‘De notaris moet de regie houden, vóór in het proces betrokken blijven, en zich niet laten terugdringen tot een soort stempelaar van een akte die zonder zijn tussenkomst is opgemaakt. De ledenraad heeft in januari ook in deze zin besloten. Er is nu een tuchtzaak bij de notariskamer aanhangig, maar we willen de uitkomst daarvan niet afwachten. Nieuwe regels zijn nodig om de rechtsbescherming van de burger te waarborgen. Een soort verbod op samenwerking met partijen die een deel van de dienstverlening op zich nemen, zonder daarvoor verantwoordelijkheid te nemen. Rechtsbescherming staat hoog in het vaandel, ook in het rapport

“Verbeterde Orde”. De totstandkoming van een notarieel product moet met waarborgen omkleed zijn. Partijen, niet alleen de HEMA, kunnen met het notariële product aan de haal gaan zonder dat de notaris de regie heeft. Dat zijn effecten die de wetgever niet heeft bedoeld.’

SOLIDARITEIT

‘Dat brengt mij op iets dat breder speelt: contact via internet, door nieuwe communicatietechnologieën. Je kunt nu een adviesgesprek voeren via Skype of FaceTime, zoals banken al doen. Welke eisen gelden daarvoor uit het oogpunt van rechtsbescherming? Hoe werkt de *Belehrung* op afstand, via internet? Het is volstrekt onontgonnen gebied. Wij bevinden ons hier in het notariële “Wilde Westen”. Het is een van de vele veranderingen in ons vak. Nieuwe beroepsregels zijn hard nodig, daar wordt nu aan gewerkt. Als ik terugkijk – ik ben dit jaar twintig jaar notaris – dan zie ik de diversiteit tussen notarissen in toenemende mate aan het licht komen. De onderlinge solidariteit neemt af. Dat is versterkt door de crisis, die veel kantoren zeer hard heeft getroffen. Begin jaren tachtig was het ook moeilijk, maar niet te vergelijken met nu. Veel kandidaten zijn ontslagen. Er is minder werk in relatie tot lagere prijzen en een groter aantal notarissen. Gelukkig heb ik nog steeds veel plezier in mijn vak, dat is een voorwaarde om goed te functioneren. Daarnaast ben ik maatschappelijk actief en heb ik verschillende hobby’s, zoals theaterbezoek, hockey en wijn. Ik kom uit een Maastrichtse bierbrouwersfamilie, maar wijn is mijn passie. Ik heb mijn wijnbrevet gehaald. Nee, een wijnzaak ga ik niet beginnen. Ik blijf liever notaris.’

COUP

‘De coup is nu bijna twee jaar geleden. Dat ik mij als ringbestuurder tegen het landelijk bestuur keerde, was wel een bijzondere situatie, maar ik vond dat het niet anders kon. Er waren veranderingen nodig die verder gingen dan het toenmalige bestuur wilde. Of nu bereikt is wat ons, als groep Notaris voor Rechtszekerheid, voor ogen stond? Niet alles, wel veel. De managementstructuur van de KNB is verbeterd, het cafetariamodel dat wij voorstonden, is goeddeels ingevoerd, er is een boegbeeld, de lobby is sterk verbeterd. In plaats van achteraf reageren, wordt er nu proactief gelobbyd. De leden voelen zich weer meer betrokken. De aparte entiteit voor belangenbehartiging kwam er niet, maar dat is niet zo urgent meer nu de staatssecretaris zich niet verzet tegen belangenbehartiging door de KNB.’

TEMPO

‘Dat veranderingen tijd kosten, realiseer ik mij. Maar ik vind dat het tempo er nu wel een beetje is uitgeraakt, en daar heb ik ook in de ledenraad over gesproken. We zijn er nog lang niet, er zijn steeds nieuwe thema’s. Het blijft belangrijk om de leden geïnteresseerd en actief te houden. De regiobijeenkomsten, die de KNB sinds afgelopen najaar organiseert, zijn een goed begin. Om leden meer te betrekken bij de besluitvorming zal veelvuldiger gebruik moeten worden gemaakt van digitale hulpmiddelen. Ik ben een kritisch ledenraadslid, misschien tot vervelens toe. Altijd geweest. En ik blijf de vinger aan de pols houden.’ ■

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. Ook bundelen zij krachten om te besparen op overheadkosten, kennis te delen en/of vakinhoudelijke innovatie te bevorderen. Deze maand: een terugblik en een kijk in de toekomst met hoogleraar en lector Rob van Otterloo.

Concurreer op kwaliteit en reputatie

Notarissen moeten zich op de markt meer onderscheiden door de kwaliteit van hun dienstverlening en meer investeren in juridisch talent. 'Je moet mikken op de beste klanten en de beste juristen', zegt Rob van Otterloo, hoogleraar Organisatie van de juridische dienstverlening aan de Universiteit van Amsterdam en lector *Organizing Legal Services* aan de Hogeschool van Amsterdam. Hij beziet de huidige ontwikkelingen op de notariële markt en de toekomst van de juridische dienstverlening.

TEKST Lex van Almelo | FOTO Truus van Gog

Sinds de introductie van marktwerking is het aanbod van notariële dienstverlening duidelijk in beweging gekomen. Dat maakt de serie waarin slechts een klein deel van de marktinitiatieven werd belicht wel duidelijk. De Goedkoopste Notaris brak de markt open en maakte de weg vrij voor andere websites waar notaristarieven worden vergeleken. De site ontketende een ware prijenslag onder notariskantoren, die hun akten als product in de markt zetten. Om nog goedkoper te zijn, moet de consument bij sommige formules meer zelf doen in de voorbereiding. Het testament en het samenlevingscontract van de HEMA zijn het voorlopige toppunt van deze ontwikkeling. Daarbij rijzen twijfels of de notaris zijn zorgplicht voldoende kan waarmaken en niet onder de kostprijs werkt – in de hoop nieuwe klanten te werven die later terugkomen voor iets anders. **AKTIE** Notarissen ziet in 'het aanbieden van standaardakten tegen lage tarieven met een "uitgeklede" dienstverlening' zelfs zijn 'kernactiviteit'. Als je dat positief uitlegt, kun je zeggen dat de 'striptease' duidelijk maakt wat de beperkingen zijn van confectie, zodat de notaris vervolgens zijn toegevoegde waarde kan laten zien.

Afbreukrisico

Volgens een deelnemer aan een goedkope standaardformule kleeft er een afbreukrisico aan uitgeklede dienstverlening. Als een in de fuik gezwommen koopjesjager de dienst vindt tegenvallen of onverwacht meer geld moet uittrekken voor maatwerk, kan die zijn gram halen door een slechte review te plaatsen op één van de vergelijkingssites.

Een andere deelnemer aan een goedkope formule verzuchtte: 'Iedereen denkt dat we allemaal hetzelfde doen met als gevolg dat iedereen alleen maar kijkt naar de prijs in de offerte.' Bij consumenten is het beeld ontstaan dat alle notarissen hetzelfde op de plank hebben liggen en alleen maar op een knop hoeven te drukken om dat te leveren. Er zijn meer notarissen die het productdenken dodelijk vinden voor het imago van het vak. 'Het is je reinste darwinisme: de huidige marktbevingen verzwakken de soort', zegt een notaris met bedrijfskundige ervaring. Is dit niet te zwartgallig gedacht? Wat is de juiste marketingstrategie? Hoe ontwikkelt de markt van de juridische dienstverlening zich?

Reflex

Hoogleraar, lector en consultant Rob van Otterloo begint met een antwoord op de laatste vraag: 'Volgens de Schotse onderzoeker

Richard Susskind is men in het algemeen minder bereid om hogere fees te betalen voor standaardwerk en producten met een kleine toegevoegde waarde. Daarentegen blijft aan de andere kant van het spectrum een geweldige markt bestaan voor maatwerk dienstverlening, niet alleen voor advocaten, maar ook voor notarissen. Als je dus redelijke tarieven wilt hanteren, moet je opschuiven naar hoogwaardige, specialistische dienstverlening. Aan de onderkant van de markt zorgen warenhuizen en hbo-juristen voor een toenemende prijsconcurrentie. Temeer omdat de monopolies verder afbrokkelen. Er zijn geen zekerheden meer.' *Het notariaat is veel marktgerichter dan wij aanvankelijk dachten, hoewel de grootste veranderingen van buiten het notariaat komen...* 'Echte paradigmaverschuivingen komen altijd van buitenaf. Ik denk dat dat ook voor deze markt geldt. Ik vind de tuchtklacht tegen notarissen die meedoen met de HEMA een achterhoedegevecht, een hele negatieve reflex, die getuigt van weinig innovatief vermogen.' *Kun je de ideeën van Susskind, die 'the end of lawyers' voerspelt, zonder meer toepassen op Nederland?* 'Nee, maar wel zijn visie op standaard-versus-maatwerk. Als je standaardwerk blijft leveren, moet je opboksen tegen een geweldige concurrentie en kun je geen hoge tarieven rekenen. Bij hooggekwalificeerde dienstverlening wel. De testamenten en samenlevingscontracten van de HEMA zijn goed voor relatief eenvoudige situaties. Consumenten en mkb'ers kunnen de kwaliteit van de dienstverlener niet goed beoordelen. Daarom gaan ze af op andere aspecten. Hoe is de bejegening? Stelt de notaris goede vragen? Pakt hij mijn probleem kort en bondig aan?'



‘Ga op zoek naar unieke diensten, naar een uniek marktsegment’

Eén van de notarissen uit de serie spreekt van darwinisme...

Rob van Otterlo lacht, omdat dit woord bij hem ook was opgekomen bij de voorbereiding van dit gesprek. ‘Bepaalde soorten sterven uit, maar er komen ook weer andere. Ik las als reviewer van een tijdschrift over het belang om je snel aan te kunnen passen aan veranderende omstandigheden. De dienstverlening is jarenlang precies hetzelfde gebleven. Pas nu krijg je echter reuring in de markt. De instinctieve reactie daarop is: prijsconcurrentie. Maar dat is de verkeerde reactie. Ga op zoek naar unieke diensten, naar een uniek marktsegment. Ik zou branches en klantengroepen gaan opzoeken. Specialiseer je bijvoorbeeld in de retail of de bouw. Of als typische motor voor het mkb.’

Leaseauto weg

‘Het succes hangt ook af van de mate waarin je goede nieuwe juristen kunt aantrekken. Dat is cruciaal. En die krijg je alleen als je zelf goed bent.’

Maar de markt krimpt nu juist.

‘Daardoor is er een uitstroom geweest van kandidaten, die je straks weer moet aannemen. Kandidaten wegsturen, is geen verstandige reflex. Ik zou zeggen: snij in iets anders en doe eerder je leaseauto de deur uit. Ik vind dat ook cruciaal voor het imago van het vak. Ik heb er geen onderzoek naar gedaan, maar ik kan me voorstellen dat het negatieve imago van het notariaat een geweldige impact heeft op studenten.’

Zeggen dat alle notarissen top zijn, werkt niet, klaagt een notaris. Wat kan de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) dan doen voor een beter imago van de beroepsgroep?

‘Dat is altijd lastig, want de KNB is een publiekrechtelijke beroepsorganisatie en

Zou u zelf naar de HEMA gaan?

‘Ik heb pas het testament van mijn moeder van 87 laten herzien bij de notaris. Ik ga liever naar de notaris.’

Waarom?

‘De fiscale gevolgen van jouw keuzen worden pas na langere tijd zichtbaar. Als de situatie enigszins complex is, zou ik mij niet zeker voelen bij een HEMA-testament.’

Reputatie

Is een akte nu een dienst of een product?

‘Ik ben geneigd te zeggen: een dienst. Akten maak je op maat en trek je niet van de plank. Maar soms lijkt het meer een product.’

Suggesteren notarissen die meedoen aan de prijzenslag niet zelf dat de akte een product is?

‘Ja, dat is vanuit marketingperspectief het domste dat ze kunnen doen. Je moet juist jouw expertise etaleren als meerwaarde ten opzichte van andere aanbieders. Maar, zoals gezegd, particulieren en mkb'ers kunnen de kwaliteit

niet echt herkennen. Die gaan daarom af op reputatie. En uit al mijn onderzoek blijkt dat je alleen doorverwijzingen krijgt op basis van reputatie. Ik zou notarissen willen oproepen: doe niet mee aan de prijzenslag. Je schaadt daarmee je reputatie. Concurrer op kwaliteit en reputatie.’

Heeft de notaris die zich opstelt als juridische basisarts kans van slagen?

‘Die formule werkt alleen als je de prestaties verbetert door de bedrijfsprocessen te optimaliseren en zo goedkoop mogelijk werkt. Maar dat is meer kostenefficiëntie dan innovatie. Je zou ook producten en diensten moeten ontwikkelen die uniek zijn in de markt en die je een voorsprong geven op andere aanbieders. Dat kan door vergaande specialisatie of door een unieke vorm van dienstverlening. Anders valt er aan de onderkant van de markt niet veel te verdienen. Daar zullen nog wel wat kantoren sneuvelen.’



OP DE MARKT

ROUND UP



geen belangenbehartiger. Roepen dat notarissen allemaal even goed zijn, is flauwekul. Maar je kunt als beroepsorganisatie wel een rol spelen in het bestendigen van de kwaliteit.' *Hoe?*

'Kandidaat-notarissen moeten veel eerder perspectief krijgen op het ondernemerschap. Dat ze daar minstens zes jaar op moeten wachten, is niet meer van deze tijd. Mijn gevoel zegt dat je die termijn moet halveren. Verder zou het notariaat moeten stoppen met de aparte universitaire opleiding tot notaris. Ik heb twee termijnen in de raad van toezicht van de beroepsopleiding van kandidaat-notarissen gezeten. Ik zou zeggen dat de kandidaat-notaris een algemene universitaire studie rechten moet volgen en daarna een aparte driejarige beroepsopleiding. De studenten hebben dan een veel breder beroepsperspectief. Je kunt de kandidaat-notaris ook helemaal afschaffen, zoals één van de vorige KNB-voorzitters bepleitte. In de ogen van de klant is de kandidaat toch een mindere soort.'

Over darwinisme gesproken...

'Een aparte beroepsopleiding voor notarissen zou een geweldige sprong voorwaarts zijn. En vervolgens moet je zorgen dat de jonge talenten heel goed worden begeleid op de kantoren en de kans krijgen zich te ontwikkelen. Daar moet de KNB zich mee bemoeien. Dat is lastig, maar wel noodzakelijk.'

Gaan er nog meer klappen vallen op de markt?

'In het algemeen groeit de markt voor juridische dienstverlening. Maar als de crisis voorbij is, moeten notarissen niet weer op de oude voet verder gaan. Je moet de beste klanten en de beste juristen willen hebben.' ■

OVERZICHT FORMULES

In de serie is een – hopelijk – representatief beeld gegeven van de initiatieven op de markt. Hieronder proberen we een alfabetisch overzicht te geven van de formules die wij hebben weten te traceren. Ze zijn naar eer en geweten ingedeeld in categorieën, hoewel het bijna altijd gaat om mengvormen. Voor zover die bij ons bekend zijn, vermelden wij de namen van de kantoren of bedrijven die erachter zitten tussen haakjes. Het overzicht heeft niet de pretentie van volledigheid.

B-merken van gevestigde notariskantoren

- 123Notaris (Damsté Enschede)
- Going Dutch (Sterel CS Van Donkersgoed Abcoude)
- Profijtnotaris (Eemmeer Bunschoten/Spakenburg)
- Vivaldi (Actus)
- De Notarisfabriek (Kurk Jacobs Zaandam)

DHZ-achtigen

- AKTIE
- Basisnotarissen (drie kantoren in Vlaardingen, Doetinchem en Deventer)
- De Notarisfabriek (Kurk Jacobs Zaandam)
- DoeHetZelfNotaris (oud-notaris Henk Alers en twee niet-notarissen)
- Easy Notary (E&L Etten-Leur)
- Going Dutch (Sterel CS Van Donkersgoed Abcoude)
- HEMA
- Notaris Online
- OnlineFlexBV/Firm24.com (drie fiscalisten, Amsterdam)

Onlinemarketingsites

- De Notaristarieven (marketingbedrijf ANNIE Netwerk Lelystad)
- De Woonnotaris
- Inloopspreekurnotaris (Advocate Valérie Vallenduuk)
- Notaristarief
- Vraag De Notaris (marketeer en oud-kandidaatnotaris Gertjan de Geus)

Samenwerkingsverbanden/ franchiseformules

- Actus
- De Juridische Huisarts i.o. (Turn Legal)
- Formaat
- Huismerk
- Mobilaris
- Nationale notaris
- Netwerk
- Nico

Vergelijkingsites

- De Goedkoopste Notaris (oud-KNB-medewerker Peter Ruys)
- De Notarissenvergelijker (online marketingbureau Yonego)
- De Voordeligstenotaris (Notaris Support)
- MultiOfferte
- Notarisoffertes (onlinemarketingbureau Skydreams)
- Notaristarieven
- Notarissen Vergelijken (marketingbureau Tellus)
- Notarissen Vergelijker (te koop)

Diversen

- De Praktijkgenerator (o.a. notaris Luutzen Tamminga en oud-notaris Dirk de Lange)
- ING Notarisservice (E&L Etten-Leur)

UITGELICHT

Eerste VMSN-opleiding Legal Mediation succesvol afgerond

De eerste VMSN-opleiding Legal Mediation is door meer dan twintig deelnemers succesvol afgerond. De deelnemers hebben de opleiding als zeer goed gewaardeerd.

De opleiding bestaat uit twee delen. Deel 1 is te zien als een Basisopleiding Mediation. Na voltooiing van dit deel is het mogelijk om lid te worden van de VMSN. Deel 2 is een vervolg en is gericht op de mediationstijl die bij juristen past en op de eisen die na invoering van het wettelijk register voor de registermediators zullen gelden. Deelnemers die beide blokken succesvol hebben afgerond,

kunnen zich door het volgen van een specialisatieopleiding tevens kwalificeren als registermediator zoals bedoeld in de genoemde wetgeving.

Enkele reacties van deelnemers na afloop van de opleiding:

‘Een van de leukste en leerzaamste opleidingen die ik ooit heb gevolgd’, ‘Ik heb geleerd om anders om te gaan met conflicten tussen partijen’, ‘Ik kan partijen nu beter begrijpen’. De VMSN zal de opleiding in het najaar van 2014 weer opnieuw inplannen. Voorinschrijven is mogelijk via een mailbericht aan info@vmsn.nl.

VERENIGINGSNIEUWS

Mijn vermogen en de AWBZ



Het vierde deel in de reeks *Klaar voor de notaris*, een coproductie van EPN en Consumentenbond, wordt medio mei 2014 uitgebracht. Het boekje geeft een bondig overzicht van de laatste ontwikkelingen op het gebied van de AWBZ en de mogelijk nadelige gevolgen voor iedereen die ermee te maken krijgt.

Auteurs van dit boek zijn mr. O. de Groot (notaris Jacobse Hulsebosch & Doorduyn) en mevrouw mr. J.C.M. Tijssen (kandidaat-notaris Kroes & Partners Notarissen). In de reeks verschenen eerder: *Het levenstestament*, *Samenwonen* en *De rol van de executeur*.

Kosten

De kosten voor EPN-leden bedragen 6,99 euro per boekje. Niet-leden betalen 7,99 euro. De eerste pagina van het informatieboekje kunt u tot 25 april personaliseren door het logo van uw kantoor en een persoonlijke tekst toe te voegen. Voor deze extra service wordt 80 euro per pakket gerekend. Genoemde prijzen zijn exclusief btw en verzendkosten. Het voorgaande geldt zolang de voorraad strekt. De boekjes zijn per pakket van 50 stuks te bestellen via info@epn-notaris.nl.

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 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 de voorde- ringen 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.

Beroepsopleiding VASN

Datum: september/november 2014

Ook dit jaar wordt de VASN-beroepsopleiding weer aangeboden. Ook niet-juristen kunnen de opleiding volgen, zij moeten dan wel eerst de cursus Inleiding Agrarisch Recht volgen (datum cursus 13 mei te Utrecht). Hebben uw medewerkers of collega's interesse in agrarische zaken, dan is nu het moment om zich hierin te verdiepen. De beroepsopleiding geeft toegang tot het lidmaatschap van de vereniging. In verband hiermee wordt u ook gewezen op de kortingsregeling voor kantoren met meerdere lidmaatschappen.

Cursus Bedrijfsoverdracht

Datum: 11 november 2014

Een bedrijfsoverdracht is een omvangrijk proces met veel valkuilen en aandachtspunten. De docenten geven tijdens deze dag een overzicht van het proces, signaleren de aandachtspunten en behandelen de actualiteiten aan de hand van het VASN-model voor bedrijfs- overdracht. Uitsluitend voor VASN-leden.

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.

Tout est relatif



On parle français II', het leerboek voor het vak Frans, dat we op de middelbare school gebruikten. Daaruit schoot mij onlangs een hoofdstuk te binnen met de titel 'Tout est relatif'. Als ik het mij goed herinner, ging het verhaal over een moeder en dochter voor een winkelatalage waarin de dochter een mooie jurk zag. Maar moeder vond die te duur. Dezelfde moeder stond vervolgens in het verhaal met vader voor een andere etalage naar een ring te kijken, maar die vond vader te duur. Derde bedrijf: vader ziet in een showroom de auto van zijn dromen, maar dat vinden moeder en dochter weer veel te gek. *Tout est relatif*.

SPEERPUNTEN

Waardoor kwam deze historie na zo veel jaren bij mij weer naar boven? Onlangs merkte ik in gebeurtenissen anno 2014 ook weer dat oordelen, kwalificaties en denkbeelden erg afhankelijk kunnen zijn van tijd, plaats en personen.

Als ik het mij goed herinner, was één van de speerpunten van de coup van 2012 juist dat de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) eigenlijk zo min mogelijk

taken tot de haren zou moeten rekenen. Datgene wat wettelijk voorgeschreven is, is uiteraard een verantwoordelijkheid voor de KNB, maar verder gold het credo: houdt de orde zo 'smal' als mogelijk is. Dat betekent bestuurlijk dat bij alles wat de KNB doet vooraf de vraag beantwoord moet worden of de voorgenomen handelingen eigenlijk niet thuishoren bij de 'markt', de individuele beroepsbeoefenaar of de afzonderlijke kantoren.

OPROEP

Met grote regelmaat en in hoge frequentie kom ik echter ook een ander geluid tegen. Bij symposia, vergaderingen en andere bijeenkomsten die ik als voorzitter bijwoon, hoor ik vaak de oproep: 'Hier ligt een taak voor de KNB', 'KNB, treedt op!' of 'Doe iets, KNB!' Vaak gaat het dan om onderwerpen of gewenst beleid, waarvan ik me afvraag of die hartenkreten van leden niet lijnrecht in tegenspraak zijn met het signaal dat een groot deel van diezelfde leden in februari 2012 heeft afgegeven.

SPAGAAT

Kortom, het desideratum voor een terugtrekkende KNB is niet altijd goed te rijmen met de contraire wensenlijstjes die er kennelijk ook zijn. Bestuurlijk niet altijd gemakkelijk, maar dat maakt het leiden van een vooraanstaande beroepsgroep als de onze met – en dat wordt soms weleens vergeten – een belangrijke en essentiële functie in de rechtsorde tot zo'n uitdagende en vooral leuke klus. Ondanks de bestuurlijke spagaat om soms ogenschijnlijke tegenstrijdigheden te moeten verbinden, vind ik het nog elke dag een voorrecht om voorzitter van 'mijn' beroepsorganisatie te kunnen zijn. Maar af en toe is het nuttig om je even te herinneren: *Tout est relatif*. Tenslotte heb ik de Franse taal ook heel behoorlijk onder de knie gekregen. ■

Franc Wilmink | VOORZITTER KNB

SNPF zoekt nieuwe leden voor verantwoordingsorgaan

Het onderwerp pensioen leeft de laatste jaren volop. Wellicht houdt het ook u bezig. U hebt nu de kans om zelf een actieve rol te vervullen bij uw pensioenfonds. Stichting Notarieel Pensioenfonds (SNPF) houdt namelijk verkiezingen voor een nieuw verantwoordingsorgaan. Als lid van dit orgaan bent u betrokken bij de veranderingen die het pensioenfonds de komende jaren doormaakt. Denk bijvoorbeeld aan het mogelijke samengaan met een ander fonds en de invoering van een nieuwe governancestructuur.

Aanleiding voor de verkiezingen is de Wet versterking bestuur pensioenfonds, die vraagt om een nieuwe samenstelling van het verantwoordingsorgaan. Ook krijgt het verantwoordingsorgaan met de wet nieuwe rechten en bevoegdheden.

TAKENPAKKET

Het verantwoordingsorgaan oordeelt onder meer over het door het bestuur uitgevoerde beleid en de beleidskeuzes voor de toekomst. Het orgaan wordt tussentijds geïnformeerd over belangrijke ontwikkelingen. Maar het verantwoordingsorgaan heeft ook adviesrecht, bijvoorbeeld over de invulling van het

Aanleiding voor de verkiezingen is de Wet versterking bestuur pensioenfonds, die vraagt om een nieuwe samenstelling van het verantwoordingsorgaan.

communicatiebeleid, en het geeft een bindend advies over de samenstelling van de Raad van Toezicht. Tot slot hoort het bestuur het verantwoordingsorgaan voordat het een besluit neemt over bijvoorbeeld het samengaan met een ander fonds.

NAAR WIE IS SNPF OP ZOEK?

Het verantwoordingsorgaan moet zo veel mogelijk een afspiegeling vormen van SNPF. Dit houdt in dat SNPF op zoek is naar:

- vier leden namens de deelnemers;
- twee leden namens de gepensioneerden;
- één lid namens de gewezen deelnemers (in het verleden pensioen opgebouwd bij SNPF).

U bent in de gelegenheid om zo'n zesmaal per jaar te vergaderen. Basiskennis van pensioenen is zeer wenselijk of de kandidaat heeft de bereidheid tot het volgen van de vereiste pensioencursus. De volledige competentievisie (inclusief informatie over de vergoeding) vindt u op www.snpf.nl.

AANMELDEN

Wilt u zich aanmelden als kandidaat voor het verantwoordingsorgaan? Dat kan tot uiterlijk 31 maart via verkiezingen@snpf.nl. Medio april stelt de verkiezingscommissie de kandidatenlijst vast. Zijn er meer kandidaten dan zetels, dan vinden in mei verkiezingen plaats om te komen tot een nieuw verantwoordingsorgaan per 1 juli 2014.

MEER INFORMATIE?

Op www.snpf.nl vindt u het verkiezingsreglement, de volledige competentievisie en het conceptreglement van het verantwoordingsorgaan. Hebt u nog vragen? Stuur dan een mail naar verkiezingen@snpf.nl of neem contact op tijdens een van de telefonische spreekuren (telefoon 070 2051413).



Close up

Waar haal je voldoening uit?

'De diversiteit van de functie vind ik leuk. Het meedenken met nieuwe projecten, maar ook op operationeel niveau met bijvoorbeeld de helpdesk. We zijn een kleine afdeling en hebben heel veel applicaties onder ons. Daardoor komen er allerlei uiteenlopende aspecten van ICT aan bod.'

Grootste professionele uitdaging?

'Ik doe op dit moment onderzoek naar de eisen die gesteld moeten worden aan de continuïteit van de ICT-diensten, met als doel daarvoor een calamiteitenplan op te stellen. Stel bij een van onze leveranciers breekt er brand uit, wat moet er dan gebeuren? Hoe kunnen we dan zo snel mogelijk weer *up and running* zijn? Een ingewikkeld vraagstuk, waar natuurlijk ook kosten bij komen kijken. Want de volgende dag *up and running* is mooi gezegd, maar dat kost meestal wel veel geld. Het is de bedoeling dat het bestuur hierover in de zomer een besluit kan nemen.'

Wat doe je na je werk?

'Ik speel – heel bescheiden, dat wel – waterpolo. En uiteraard besteed ik tijd aan mijn familie. Sinds bijna een jaar heb ik een kleinzoon.' Lachend: 'Dat vraagt tijd en energie.'

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

'Tja, dan was ik ergens anders in het veld terechtgekomen. Ik heb nu al zoveel jaren ervaring in de ICT. Ik lees wel graag over natuurkunde – populair wetenschappelijke artikelen over Higgs bosonen, zwarte gaten en zo, maar in dat vakgebied nog werken... Nee, dat hoeft niet.'

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 Hans Stocker, projectmanager ICT.

Wie is Hans Stocker?

'Ik heb natuurkunde gestudeerd. Daarna ben ik in de ICT terechtgekomen bij het toenmalige Volmac, nu Capgemini. In 2001 kwam ik op detachingsbasis bij de KNB om te helpen bij het zoeken naar een alternatief voor GEIS, oftewel *General Electrics Information Systems*. Daaraan was de hosting toen uitbesteed. Ik heb daar een aanbesteding voor geschreven en ben vervolgens na twee jaar vast in dienst gekomen. Nu doe ik allerlei ICT-projecten.'

Waar hou je je wekelijks mee bezig?

'Ik doe samen met Bernadette Verberne, het nieuwe afdelingshoofd, het leveranciersmanagement. Dat betekent dat ik de relatie met de diverse leveranciers onderhoud en ik maak afspraken met hen voor diverse contracten. Daarnaast heb ik verschillende individuele ICT-projecten onder me, zoals het vervolmaken van BRN en de overdracht van de ECH-webclient aan de Stichting ECH.'

Nieuwe versie model erfpachtopinie op NotarisNet

In het rechtsgebied Erfpacht op NotarisNet is een nieuwe versie van het model notariële opinie erfpacht beschikbaar (versie 13 februari 2014). Deze versie vervangt de versie van 17 december 2012. In de nieuwe versie is aan de voetnoot bij vraag 10.2 een alinea toegevoegd. Deze toevoeging geeft aan hoe vraag 10.2 moet worden ingevuld indien sprake is van de 'Amsterdamse leugen', bedoeld in de voetnoot bij vraag 10.1. Verder is het model ongewijzigd.

Nederlandse Wwft-wetgeving en -beleid weer op orde

Nederland voldoet aan de internationale normen tegen witwassen en financieren van terrorisme. Dit heeft de Financial Action Task Force (FATF) bevestigd. De tekortkomingen die eerder werden gesignaleerd, zijn voldoende aangepakt.

Nederland werd in 2011 door de FATF getoetst. Daarbij werden tekortkomingen gesignaleerd. Nederland heeft daarop maatregelen genomen in de vorm van aanscherping van wetgeving en beleid. De FATF heeft nu – al na drie jaar –

vastgesteld dat de tekortkomingen voldoende zijn aangepakt. De Nederlandse inspanningen krijgen hiermee internationale erkenning. De ministers van Financiën en Veiligheid & Justitie geven aan dat er nog veel te doen is en dat zij de strijd tegen witwassen dus verder zullen blijven opvoeren.

De tekortkomingen die eerder werden gesignaleerd, zijn voldoende aangepakt.

Symposium 'Uitleg van notariële akten'

De inhoud van een notariële akte kan het onderwerp zijn van een geschil. Uit de wet en de rechtspraak blijkt dat notariële akten niet op dezelfde manier worden uitgelegd en verschillende soorten vragen oproepen. Deze vragen zijn niet alleen interessant voor de betrokken advocaten en rechters, maar ook voor de notarissen die de akten opstellen. In dit symposium wordt integraal aandacht besteed aan de uitleg van de verschillende soorten notariële akten en de gevolgen daarvan voor de notariële rechtspraktijk.

In dit symposium wordt integraal aandacht besteed aan de uitleg van de verschillende soorten notariële akten en de gevolgen daarvan voor de notariële rechtspraktijk.

Tijdens het symposium 'Uitleg van notariële akten', dat het Molengraaff Instituut voor Privaatrecht van de Universiteit Utrecht in samenwerking met de Rijksuniversiteit Groningen en de KNB organiseert op donderdag 5 juni 2014 in Utrecht, verdiept u zich door middel van korte inleidingen afgewisseld met discussies in onder andere de onderstaande onderwerpen:

- uitleg van akten en notariële deontologie;
- pand- en hypotheekakten en grossen van akten;
- registergoederen;
- statuten;
- huwelijkse voorwaarden en samenlevingsovereenkomsten;
- uiterste wilsbeschikkingen;
- levensverzekeringen en schenkingen.

Een reeks deskundige sprekers zal ieder vanuit een eigen invalshoek ingaan op de toepasselijke uitlegcriteria en de daarmee samenhangende vragen bij de uitleg van de desbetreffende akte.

De kosten voor deelname aan het symposium bedragen 299 euro. Dit is inclusief consumpties, lunch en borrel. Tevens worden er 4 PE-punten toegekend aan het symposium. Er is slechts een beperkt aantal plaatsen beschikbaar, dus schrijf u vandaag nog in door een e-mail te sturen naar cursussen@knb.nl of via NotarisNet/Opleidingen.

Redactieraad compleet

Met de komst van notaris Joyce Leemrijse van Allen & Overy is de redactieraad van *Notariaat Magazine* weer compleet. Leemrijse volgt notaris Maarten Meijer op, die zes jaar lang voorzitter van de redactieraad was.

KNB gaat arbiters aanwijzen

De Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) gaat arbiters aanwijzen. De modellen voor statuten worden hierop aangepast. Hierin komt te staan dat de voorzitter van de KNB een arbiter aanwijst als dit nodig is. Dit heeft het bestuur van de KNB onlangs besloten.

De Kamer van Koophandel (KvK) wees tot 1 januari arbiters aan voor de beslechting van geschillen, maar heeft deze service gestaakt. In veel statuten is nog wel opgenomen dat de KvK de arbiters aanwijst. Notarissen kunnen hierdoor geconfronteerd worden met vragen van cliënten voor wie zij of hun voorgangers statuten hebben opgesteld. Het is van belang dat notarissen hierbij een passende oplossing kunnen bieden.

Nadere informatie: KNB, Willem Geselschap, telefoon 070 3307139 (w.geselschap@knb.nl)

KNB uit zorgen om verdergaande aansprakelijkheid notaris

De Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) maakt zich zorgen om de trend dat de notaris steeds meer aansprakelijk wordt gehouden voor kwesties die eigenlijk buiten zijn werkzaamheden als notaris liggen. Dat heeft de KNB in een brief aan de Hoge Raad laten weten. Aanleiding is een zaak die loopt tegen een oud-notaris.

De oud-notaris zou hebben nagelaten om bij de levering van een registergoed (een rijksmonument) aan de verkrijgers te adviseren bezwaar te maken tegen de heffing van overdrachtsbelasting en een beroep te doen op de rijksmonumentenvrijstelling. De zaak tegen de notaris is aangespannen op naam van een particulier, maar is feitelijk geïnitieerd door

Stichting Melding Collectief Onrecht. Deze stichting bestoort in totaal 177 notarissen met soortgelijke claims. De beroepsorganisatie wil met de brief onder de aandacht brengen dat de notaris voor steeds meer – en naar de mening van de beroepsorganisatie ten onrechte – aansprakelijk wordt gehouden, ook wanneer dit niet rechtstreeks verband houdt met de rechtsgeldigheid van de transactie zelf. Het gaat dan om steeds meer kwesties die buiten de werkzaamheden liggen die door de wet aan een notaris zijn opgedragen.

Nadere informatie: KNB, Madeleine Hillen-Muns, telefoon 070 3307139 (m.hillen@knb.nl)

KNB Cursusagenda

20 maart en 17 april 2014

Commercie voor het notariaat

Na deze training hebt u inzicht in de verschillende marktwerkingmethoden en een concreet actieplan waarmee u 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.

27 maart 2014

Actualiteiten personen- en familierecht

U krijgt kennis van en inzicht in de wijzigingen op het gebied van het afstammingsrecht en de bescherming van meerderjarigen en u bent op de hoogte van recente ontwikkelingen binnen het personen- en familierecht.

3 april 2014

Actualiteiten Wwft

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

10 en 11 april 2014

De notaris als ondernemer

Sturen op resultaten én invulling geven aan uw rol als leider en manager waardoor u de efficiency van uw kantoor, uzelf en uw medewerkers vergroot.

14 april 2014

Tweetrapstestament en tweetrapsafwikkeling

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

15 april 2014

Komt een dga bij de notaris (basiscursus)

Het doel van deze cursus is om tijdens een adviesgesprek met een dga de juiste vragen te stellen of onderwerpen aan de kaak te stellen waarop u als notariële adviseur een toegevoegde waarde voor uw cliënt kunt leveren.

15 april 2014

Conflicthantering

Op welke wijze lost u een (dreigend) conflict op of maakt u het beheersbaar?

12 mei 2014

Verdiepingscursus Statuten en aandeelhoudersovereenkomst met de nieuwe flex-bv

Eerdere edities werden beoordeeld met gemiddeld een 8,3. Volgens oud-deelnemers is deze cursus zeer goed en praktisch met een degelijke en boeiende theoretische onderbouwing.

12 mei 2014

Verjaring, vastgoed en burendrecht

Vragen rondom verjaring en vastgoed worden besproken, alsmede een aantal modellen die in de dagelijkse notariële praktijk kunnen worden gebruikt. Ook worden enkele belangrijke leerstukken uit het burendrecht behandeld.

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.



Web van vennootschappen helpt onbemiddelde notaris niet

Uitspraak: *grotendeels gegrond met oplegging van een maatregel*

Casus

Het BFT stelt dat de financiële positie van het notaris kantoor, dat al onder verscherpt toezicht stond, per 31 maart 2013 zeer zorgwekkend was en dat ook de financiële situatie van de notaris (N) in privé dermate kwetsbaar was dat ernstige onzekerheid bestond over de continuïteit van het notaris kantoor. Zowel de liquiditeitspositie als de vermogens van het notaris kantoor en N in privé waren negatief. Daarmee handelt N in strijd met artikel 23 Wet op het notaris ambt (Wna), inhoudende dat het een notaris verboden is handelingen te verrichten waarvan hij redelijkerwijs moet verwachten dat zij ertoe kunnen leiden dat hij te eniger tijd niet aan zijn financiële verplichtingen zal kunnen voldoen.

Daarbij heeft N met de diverse door hem opgerichte vennootschappen en daaropvolgende statutenwijzigingen, (vermeende) activa/passiva-overdracht(en) en schenking van aandelen in strijd met de Nederlandse wetgeving gehandeld. Naast Notaris N bv waren er meerdere bv's, cv's en nv's, deels gevestigd in Suriname.

Het BFT verwijt N dat hij geen inzicht heeft gegeven in de werkelijke financiële organisatie van het notaris kantoor. Daarnaast heeft de notaris de indirecte schenking en overdracht van de aandelen van Notaris N b.v. op 28 juni 2013 aan Stichting K. b.v. niet in zijn administratie verwerkt.

Daarnaast heeft N vanaf oktober/november 2012 regelmatig praktijkuitgaven en stortingen naar privébankrekeningen rechtstreeks vanaf de kwaliteitsrekening verricht.

Het BFT stelt dat van ten minste één derden-geldenrekening is vastgesteld dat deze in juli 2013 op naam stond van Notaris N bv, terwijl N de aandelen middels een akte van schenking heeft overgedragen aan Stichting K. bv, gevestigd in Paramaribo. Aangezien de bijzondere bankrekeningen op grond van artikel 25 Wna uitsluitend onder het beheer van de notaris moeten vallen, heeft N hierdoor volgens het BFT in strijd met dit wetsartikel gehandeld. Bovendien is Notaris N bv op 13 augustus

2013 in staat van faillissement verklaard, wat volgens het BFT eveneens een overtreding vormt van artikel 25 Wna.

Daarnaast heeft de aandeelhouder de bevoegdheid om N als bestuurder van Notaris N bv te ontslaan, zodat de mogelijkheid bestaat dat een derde toegang krijgt tot informatie waarvan de notaris uit hoofde van zijn werkzaamheden als zodanig kennis heeft genomen. Deze informatie valt onder de geheimhoudingsplicht van de notaris. Volgens het BFT is een schending van cliëntenbelangen niet uit te sluiten, hetgeen een schending vormt van het bepaalde bij artikel 22 Wna.

Verder had N moeten melden dat zijn accountant het vertrouwen in hem had opgezegd en de opdracht zou beëindigen. Bovendien had N de wijzigingen in de organisatievorm moeten melden aan het BFT, omdat deze wijzigingen gevolgen hebben (gehad) voor de continuïteit van het kantoor.

Verder stelt het BFT dat N de belangen van zijn (voormalig) medewerkers niet heeft behartigd door het niet uitkeren van hun salaris. Bovendien heeft N volgens het BFT in strijd met genoemde normen gehandeld door op zaterdag 17 en zondag 18 augustus 2013 nog tien akten te passeren, terwijl hij op vrijdag 16 augustus 2013 wist dat hij met ingang van 19 augustus 2013 om 00:00 uur zou worden geschorst in de uitoefening van het ambt. Daarnaast heeft hij op 18 augustus 2013 een akte van proces-verbaal gepasseerd en stukken gedeponereerd waarbij hij zelf partij is, hetgeen in strijd is met het bepaalde bij artikel 19 Wna.

Kamer: uitermate laakbaar

De kamer is van oordeel dat de klachten gegrond zijn. Ten aanzien van de klacht over de akten heeft N op zich niet in strijd gehandeld met de beslissing van de plaatsvervangend voorzitter tot schorsing. Wat betreft de akte van proces-verbaal en depotstukken waarbij N zelf partij is, is de klacht gegrond.

Vaststaat dat aan N in 2011 reeds tweemaal de maatregel van een waarschuwing is opgelegd. Bovendien acht de kamer het zeer laakbaar dat N niet bereid is gebleken om ook maar enige informatie te verstrekken aan (onder meer) de door de kamer benoemde waarnemer, de rechter-commissaris bij de rechtbank die het faillissement van Notaris N bv in

behandeling heeft, de curator die door deze rechter-commissaris is benoemd en evenmin aan de kamer zelf. Gelet op de ernst en omvang van de hiervoor omschreven gedragingen heeft N het vertrouwen in het notariaat dermate ernstig geschaad, waarmee de zwaarst mogelijke tuchtmaatregel van ontzetting uit het ambt passend en geboden is. (De notaris was inmiddels op eigen verzoek gedefungeerd.)

De notariskamer legt de maatregel ontzetting uit het ambt op Kamer voor het notariaat 's Hertogenbosch, 20 januari 2014

Opmerking

De notaris lijkt de realiteit volledig uit het oog te zijn verloren en heeft zich verschanst in zijn web van vennootschappen. Op het moment dat het BFT wel duidelijk moet zijn dat deze notaris niet verder kan gaan, duurt het toch nog een halfjaar voordat de schorsing een feit is. Wat kan er in die tijd niet nog aan schade worden aangericht?

Transparant offren en geen negatieve reviews?

Uitspraak: *gegrond met oplegging van een maatregel*

Casus

De klager in deze zaak is een notaris (K). K heeft verschillende offertes voor een levering met hypotheek aangevraagd bij de notaris (N).

Met betrekking tot de ontvangen offertes stelt K het volgende:

- de dossierkosten worden niet duidelijk vermeld;
- de posten 'verhoogde inschrijving', 'onderhandse stukken' en 'hypotheekstukken twee weken voor transport aanwezig' zijn als meerwerk in de offertes opgenomen, terwijl dit gebruikelijke werkzaamheden zijn;
- het voorbehoud van 'geen erfdiensbaarheden' is opgenomen als meerwerk, terwijl in ongeveer 98 procent van de gevallen erfdiensbaarheden in een akte tot levering voorkomen;
- door de vele soorten meerwerk is de kans dat uiteindelijk het basistarief in rekening wordt gebracht nihil;

e. bij de offertes is geen bijlage toegevoegd met informatie over de opslagen en een lijst van opslagen is ook niet op de website geplaatst.

K verwijft N daarnaast dat N clausules in hypotheekakten opneemt met de volgende inhoud:

‘Partijen verklaren in overweging te nemen dat:

(...)

de heer [naam] verklaart dat hij geen negatieve beoordeling op enige site zal plaatsen.’

In artikel 5 van de op de website vermelde algemene voorwaarden van N is opgenomen:

‘Het niet weersproken in ontvangst nemen van een door [website] op verzoek van de opdrachtgever opgemaakte bevestigende e-mail dan wel (concept)-akte impliceert de erkenning van het verlenen van een opdracht.’

Notaris: collega is niet-ontvankelijk

N voert aan dat K geen belang heeft bij indiening van zijn klachten, omdat hij kantoor houdt in een andere regio. Verder voert N aan dat de klacht over de offertes al eerder door het hof is beoordeeld (in 2011), zodat deze klacht op basis van het ne bis in idem-beginsel niet opnieuw kan worden voorgelegd.

Hof: wel ontvankelijk

Uit de per 1 januari 2013 gewijzigde tekst van artikel 99 lid 1 Wna volgt dat thans ‘een ieder die enig redelijk belang heeft’ een tuchtrechtelijke klacht kan indienen, zodat het belanghebbendenbegrip is uitgebreid. Hoewel K notaris in een andere regio is, is hij wel belanghebbende omdat hij er een redelijk belang bij heeft dat wordt gewaakt voor een transparante offertepraktijk binnen het notariaat en de bescherming van de goede naam van het notariaat in het algemeen. Wat betreft ‘ne bis in idem’ oordeelt het hof dat dit ging over andere offertes in een andere periode.

Met betrekking tot de wijze van offreren geldt dat duidelijkheid moet bestaan over de in rekening te brengen kosten. Het door een notaris geoffreerde tarief moet alle gebruikelijke werkzaamheden omvatten in die zin dat een reële mogelijkheid bestaat dat uiteindelijk inderdaad slechts dat basistarief in rekening wordt gebracht. De mogelijkheid om

extra werkzaamheden in rekening te brengen, dient beperkt te blijven tot werkzaamheden die ten tijde van het uitbrengen van de offerte door de notaris in redelijkheid niet kunnen worden voorzien. Werkzaamheden die op het moment van het aannemen van de opdracht door de notaris wel redelijkerwijze te voorzien zijn, zoals het inschrijven van een koopovereenkomst in de openbare registers of extra werkzaamheden die voortvloeien uit het feit dat een levering een appartementsrecht betreft, mogen dus niet tot een latere verhoging van de declaratie leiden. Dit impliceert dat de notaris vóór het uitbrengen van een offerte enig onderzoek zal moeten verrichten. Ditzelfde geldt voor het vermelden (aanhalen) in een akte tot levering van (bestaande) erfdienstbaarheden, kwalitatieve verplichtingen, kettingbedingen en andere bijzondere bepalingen, waarvan de notaris zich vrij eenvoudig een beeld kan vormen als hij voor het uitbrengen van de offerte de aankomsttitel van de verkoper opvraagt.

Verricht de notaris geen onderzoek naar het bestaan van dergelijke, ten tijde van de offerte voorzienbare, werkzaamheden – hetgeen hem uiteraard vrij staat – dan komen de daaruit voortvloeiende kosten voor zijn rekening. Hij kan deze dan niet als meerwerk in rekening brengen.

N’s gebezigde wijze van offreren is hiermee in strijd. Illustratief daarvoor is dat in het door N gehanteerde stappenplan wordt aangegeven ‘per betaling gaat onze boekhouder voor u aan het werk en eventuele kosten hiervoor worden separaat in rekening gebracht’, terwijl vervolgens als meerwerk voor een spoedoverboeking 15 euro in rekening wordt gebracht en voor een ‘standaard’ overboeking 10 euro. Iedere overboeking wordt dus als meerwerk in rekening gebracht, terwijl het hof zich geen normaal onroerendgoeddossier kan voorstellen – en N desgevraagd evenmin – waarbij geen overboeking van gelden door de notaris plaatsvindt.

Voorts oordeelt het hof dat artikel 5 van de door N gehanteerde algemene voorwaarden juist impliceert dat een cliënt een opdracht niet gemakkelijk kan intrekken. Ook hier ligt het initiatief te veel bij de cliënt; de werkwijze van N komt er in feite op neer dat de cliënt door het accepteren van de offerte in een fuik zwemt waaruit hij slechts kan ontsnappen

als hij over voldoende juridisch inzicht en/of assertiviteit beschikt.

Uit het vorenstaande blijkt dat alle klachtonderdelen, zoals hiervoor anders dan de kamer heeft geoordeeld, gegrond zijn. Bij de straftoemeting houdt het hof met het volgende rekening. De kamer van toezicht heeft ten aanzien van het niet transparant offreren eerder een waarschuwing opgelegd, welke beslissing het hof in 2011 bevestigde. N heeft geen blijk gegeven dat hij de onjuistheid inziet van het (wederom) niet transparant offreren na een onherroepelijke beslissing van het hof. Verder weegt het hof mee dat de oud-notaris ook in 2013 een tuchtrechtmaatregel opgelegd heeft gekregen voor (onder meer) het niet transparant offreren. N is toen voor drie maanden geschorst. Gelet op al het voorgaande acht het hof thans het opleggen van de maatregel van ontzetting uit het ambt passend en geboden, mede omdat moet worden voorkomen dat de oud-notaris in de toekomst opnieuw in het notariaat werkzaam zal zijn.

*Het Hof legt de maatregel ontzetting uit het ambt op
Hof Amsterdam, 4 februari 2014*

Opmerking

Keer op keer is deze notaris op de vingers getikt voor zijn handelswijzen, ook op instigatie van de KNB, maar de notaris was onverbeterlijk en geloofde heilig in zijn commerciële model. Het hof geeft een mooi college over transparant offreren, de basis voor eerlijke concurrentie, maar ook een belangrijke basis voor de eer en aanzien van het ambt. Het verschil in beoordeling en straftoemeting tussen kamer en hof is opvallend, vooral het feit dat de kamer de verwijten betreffende het niet transparant offreren te weinig concreet achtte.

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



PERSONALIA

Aangewezen tot toegevoegd notaris

Westland (protocol mr. L. Boellaard) m.i.v. datum beëdiging mevrouw mr. J.T.G. Fluitman-Marinussen; Wassenaar (protocol mevrouw mr. J.A.C.M. van der Does de Willebois-Geurts) m.i.v. datum beëdiging mevrouw mr. J.K. Moons-van Steenberg.

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 mevrouw mr. A.M. Deelen-Hoogenboom, tot 1 september 2013 notaris te Alphen aan den Rijn, m.i.v. 1 maart 2014 toe te wijzen aan mr. J. Kroes, notaris te Nieuwkoop.

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 mevrouw mr. S.N.C.M. Alsema-van Duin, tot 31 augustus 2013 notaris te Purmerend, m.i.v. 1 maart 2014 toe te wijzen aan mr. P.R. Alsema, notaris te Hoorn.

Overleden

Op vijftigjarige leeftijd op 13 februari 2014 is overleden mevrouw J.F.M. van Zanten-Römer, oud-notaris te Hilversum.

Gouden medaille

Met belangstelling en vooral met veel bewondering heb ik gekeken naar de verschillende wedstrijden tijdens de Olympische Spelen en in het bijzonder naar die van onze schaatsmannen en -vrouwen. Waar ik vooral geregeld bij stilstond, was dat het leven van deze mensen voor een belangrijke periode in het teken staat van het behalen van een gouden medaille. Daar gaat het om. Met minder nemen ze geen genoegen en zijn ze ook niet tevreden, zo bleek ook in Sochi. Is er een parallel te trekken met de kandidaat-notarissen in Nederland?

VERLIEZEN?

Ook wij werken hard met maar één doel voor ogen: notaris worden. Daar gaat het om. Met minder nemen we geen genoegen, toch? De kans om notaris te worden, wordt echter steeds kleiner en moeilijker. De economie zit nog steeds niet mee en de reputatie van de notaris gooit naar mijn gevoel ook enig roet in het eten. Het aantal vermelde (eervolle) ontslagen in het WPNR en Notariaat Magazine zijn elk nummer weer groter

dan het aantal vermelde benoemingen. Wanneer je de gouden medaille (het worden van notaris) niet behaalt, is dat dan verliezen? Of is een zilveren of een bronzen medaille misschien wel mooier?

TEVREDEN

Misschien wel. Er zijn immers geluiden dat kandidaat-notarissen in bepaalde delen van het land beter verdienen dan de notarissen aldaar en in de Randstad doen de kano's het salaristechnisch ook niet slecht. De titel 'notaris' is mooi; je hoeft nooit meer de vraag te beantwoorden: 'Kandidaat-notaris? Wanneer ben je klaar met studeren dan?' Het idee van een goed salaris ontvangen en geen 'ondernemingskopzorgen' hebben, is ook heel wat waard. Met zo af en toe eens een leuke waarneming en het doen van interessante zaken mag je dan als kandidaat best tevreden zijn.

MOOI LEVEN

Ik wil niet beweren dat de gemiddelde kandidaat-notaris net zo hard heeft gewerkt voor het behalen van een

medaille als Sven Kramer heeft getraind. Maar net als Sven houden de meeste kandidaat-notarissen er toch een mooi leven op na. Zal Sven erg beledigd zijn als ik zeg dat hij gewoon heel blij moet zijn met zijn zilveren medaille op de 10 kilometer? Of begrijp ik met het doen van deze uitlating de wereld van de topsport gewoon niet...?



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'.

NIEUW

Marokkaans Familierecht in de Nederlandse rechtspraak

over echtscheiding, huwelijksvermogensregime en alimentatie

Donderdag 24 april 2014 - Van der Valk Breukelen
5 NOvA | 5 KNB - mr. dr. L. Jordens-Cotran

In het familierecht spelen geregeld zaken waarbij krachtens het Nederlandse internationaal privaatrecht Marokkaans recht moet worden toegepast. Tijdens deze cursus geeft mr. dr. L. Jordens-Cotran inzicht in regelmatig voorkomende aspecten van het Marokkaanse Familierecht in relatie tot het Nederlandse IPR: echtscheiding, huwelijksvermogensregime en alimentatie.

WELLICHT OOK INTERESSANT VOOR U:

Alimentatierecht

Woensdag 2 april 2014 - Van der Valk Breukelen
6 NOvA | 6 KNB | 6 NMI cat 2 | 6 VMSN - Louis Zonnenberg

Ongehuwd samenwonenden

Woensdag 9 april 2014 - Van der Valk Breukelen
5 NOvA | 5 KNB | 5 NMI cat 2 | 3 VMSN - prof. mr. A. Nuytinck & prof. dr. G. Dietvorst

Praktijk update Bedrijfsopvolgingsfaciliteiten in de praktijk

Woensdag 16 april 2014 - Van der Valk Breukelen
4 KNB | 4 EPN - mr. J. Zuiderwijk

Modellen erfrecht en Huwelijksvermogensrecht up-to-date

Dinsdag 6 mei 2014 - Van der Valk Breukelen
4 KNB - prof. mr. F. Schols & prof. mr. B. Schols

Wet wijziging curatele beschermingsbewind en mentorschap

Dinsdag 13 mei 2014 - Van der Valk Breukelen
5 NOvA | 5 KNB | 5 NMI cat 2 - prof. mr. A. Nuytinck

Meer informatie en inschrijven:

www.sdujuridischeopleidingen.nl



Slimme software voor de notariële praktijk...

U kent **assyst** van Devoon? Met onze software handelt u vrijwel papierloos al uw zaken af, waarbij veel standaardwerkzaamheden volledig automatisch gaan. Uw kantoor gaat sneller en efficiënter werken, waardoor u kosten bespaart.

assyst®

www.devoon.nl

Devoon BV | Reeuwijkse Poort 305a | 2811 NV Reeuwijk
Telefoon 0182-39 99 94 | info@devoon.nl



ict concept.

...altijd en overal probleemloos te gebruiken

Met de cloud diensten van ICT Concept kunt u **assyst** overal gebruiken waar een internetverbinding is. Op uw kantoor, thuis, bij een cliënt of onderweg... met een paar klikken hebt u veilig toegang tot uw volledige systeem.

T 088 002 84 82
www.ict-concept.nl



Amersfoort Amsterdam Eindhoven
Joure Oosterhout Rotterdam