

En
verder:

*‘Gas geven,
anders ga je
achteruit’*



‘Je verkoopt geen akten, je verkoopt vertrouwen’

Bep Bergman, sinds twaalf en een half jaar notaris in Stadskanaal, is de eerste vrouwelijke voorzitter van de Vereniging van Estate Planners in het Notariaat (EPN). ‘Een bezoekje aan de notaris kost geen geld, maar levert geld op.’

TEKST Henriette van Wermeskerken | FOTO Truus van Gog

‘**T**oen ik in 2002 notaris werd, was ongeveer 10 procent van de notarissen vrouw. Nu is dat percentage ruim verdubbeld. Maar nog steeds zijn vrouwen onder notarissen ondervertegenwoordigd. De politiek ziet graag 30 procent vrouwen in het hoogste echelon. Dat lukt nergens. Niet in het notariaat en evenmin in andere sectoren. Neelie Kroes vraagt er al jaren aandacht voor. Ook Gerdi Verbeet hoor ik er nu een lans voor breken. Van de notarieel studenten die afstuderen, is een overgrote meerderheid vrouw. Maar doorstromen, doen ze nauwelijks. Hoe dat komt? Dat is niet moeilijk. Vrouwen werken graag parttime. En parttime werken verhoudt zich niet met het ondernemerschap.’

AMBITIE

‘Ik zie genoeg vrouwen die het notariële vak kundig en met plezier uitoefenen. En in veel gevallen zie ik dat de ambitie ontbreekt om ondernemer te zijn. Als ondernemer ben je bezig met heel andere vaardigheden. Je stelt vragen als: hoe richt je het bedrijf in? Hoe bindt je cliënten aan je kantoor? Je moet commercieel kunnen en willen denken. Dat lukt niet van negen tot vijf. De tijd die het ondernemerschap vergt en de druk die het op je legt, passen simpelweg niet bij parttime werken. Ik denk dat vrouwen daarom kandidaat-notaris of eventueel toegevoegd notaris blijven, maar geen notaris worden. Zelf heb ik altijd fulltime gewerkt. En ja, ik heb kinderen. Het kán.’

GAS GEVEN

‘Mijn man en ik zijn bij Derkstra Jansen Bergman beiden notaris. Samen met een drietal kandidaten en een groot aantal medewerkers oefenen wij een algemene

praktijk uit. Het kantoor staat voor ons voorop. Gas geven, anders ga je achteruit. Ik vind het belangrijk om het grote publiek te informeren over relevante ontwikkelingen in het notariaat. Daar heb ik ook lol in. Ik schrijf regelmatig in kranten, ik kom in radioprogramma’s en ik geef lezingen voor allerlei groepen: accountants, makelaars, ondernemersverenigingen. Wij hebben cliënten in Groningen, Drenthe en Friesland. Estate planners zijn specialisten. EPN-leden weten alles over vermogensoverheveling naar de volgende generatie, volgens de doelen die cliënten hebben. Daarmee profileren wij het notariaat in zijn algemeenheid en ons kantoor in het bijzonder en daar hoort, wat mij betreft, bij dat je naar buiten treedt. Ik zie het als onze taak om het publiek – niet alleen vermogende mensen maar een brede groep – erop te wijzen dat het niet allemaal vanzelf goed gaat. De mogelijkheid van een rechtskeuze in een testament, bijvoorbeeld, is niet alleen voor expats, maar ook voor asielzoekers relevant. Ik maak vaak mee dat het publiek denkt dat de wetgever het allemaal wel heeft geregeld. Dat is misschien zo, maar vaak niet zoals de mensen het willen. Wie het zelf wil regelen, moet naar de notaris.’

GAMMA-CLAUSULE

‘Veel mensen zien het belang niet van af en toe een bezoekje aan de notaris. Ik zeg: “Als de notaris zijn of haar werk goed doet, levert het u geld op. Gaat u niet naar de notaris als het nodig is, dan bent u uiteindelijk veel meer kwijt aan procedures of belastingen.” Dat gaat altijd op, is mijn ervaring. Ik zie het als mijn missie om het publiek in jip-en-janneketaal te informeren. Op een toegankelijke manier. Zo noem ik de clausule dat een koper zich

niet kan beroepen op gebreken aan een huis de Gamma-clausule. Want hoe zit dat? Tref je zaken aan als een lekkende kraan of kalk in de douchekop, dan moet je niet bij de verkoper zijn, niet bij de notaris, maar bij de Gamma. Of denk aan het levenstestament. Een volmacht op een bierviltje is ook een geldige volmacht. Maar accepteert de bank die? Een samenlevingsovereenkomst is ook vormvrij, maar geen mens denkt eraan om die op een bierviltje te schrijven. Zo zijn er veel zaken waarin de notaris een belangrijke maatschappelijke rol en grote toegevoegde waarde heeft. En dat draag ik graag uit. De notaris, wie anders?’

INVESTEREN

‘Net als veel andere notarissen wordt ook op ons kantoor belangeloos advies gegeven. Als ik een lezing geef, deel ik pennetjes uit met ons telefoonnummer erop en zeg: “Bel me maar.” En dat gebeurt ook. Soms komt daar een betaald advies uit. Soms niet. Maar vaak komt men vroeg of laat bij je terug. Zo’n investering hoort bij het ondernemerschap. Praat met mensen, leef je in. Want je verkoopt geen akten, je verkoopt vertrouwen. Niemand zegt: “Wat een mooie akte.” Het gaat om wat je regelt. Wie een boor koopt, heeft geen behoefte aan een boor, maar aan gaten in de muur. Met klagen over de tarieven, wat ik nog steeds hoor, kom je er niet als notaris. Die vaste tarieven zijn al in 1999 verlaten en komen echt niet meer terug. Ik denk dat het notariaat door die defensieve houding veel is kwijtgeraakt. Wij notarissen moeten het publiek opzoeken en uitdragen wat wij kunnen betekenen. En: bij het lobbyen moeten we breder kijken dan alleen naar Justitie. Financiën is in veel gevallen een net zo belangrijk ministerie voor onze beroepsgroep.’ ■