



Een volwaardige aanpak

Inmiddels is de publiciteitscampagne 'Wie van de drie' over het levenstestament van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) van start gegaan. Advertenties, informerende artikelen en advertorials zijn gemaakt en verschijnen de komende tijd in allerlei magazines. En hebt u wellicht ook al onze radio-commercial gehoord? Alles om het publiek bewust te maken van de noodzaak om de regie in eigen hand te houden voor het geval dat dit door ziekte of ongeval tijdelijk of permanent niet meer gaat.

ONDERSCHIEDEN

Naast zakelijke regelingen die getroffen moeten worden, biedt het levenstestament bij uitstek de mogelijkheid ook persoonlijke wensen vast te leggen ten aanzien van 'have en goed'. En niet in de laatste plaats is het ook hét document om medische wilsverklaringen in op te nemen. Een prachtig instrument dus. Ook voor ons (kandidaat-)notarissen. Wij kunnen hiermee onze proactieve betrokkenheid ten aanzien van het wel en wee van onze klant tonen. Een goede bespreking van het levenstestament geeft ons immers alle gelegenheid om ons op dat vlak te onderscheiden van andere (juridische) dienstverleners.

SCHOOLVOORBEELD

Juist bij het levenstestament hoeft niet op de vraag van de klant gewacht te worden, maar zal de notaris die zich bewust is van zijn informerende en adviserende taak uit zichzelf, daar waar hij klantencontact heeft, dit levenstestament onder de aandacht brengen. Ik merk het dagelijks aan mijn tafel. Ik voer geen bespreking meer over testamenten zonder niet ook het levenstestament te berde te brengen. En het verbaast me, maar eigenlijk ook weer niet, hoeveel mensen reageren in de trant van:

'Maar ik heb daar nog nooit van gehoord' en 'U hebt gelijk, het is eigenlijk voor mij nog belangrijker dan mijn testament!'

Ik wil hiermee maar benadrukken: het levenstestament is een gouden kans voor het notariaat en een schoolvoorbeeld van waartoe de KNB er ook voor u is. Hier wordt het collectieve en het publieke belang heel nadrukkelijk gekoppeld.

VOLWAARDIGE AANPAK

Ik deed het al tijdens onze ALV in Houten – maar heb daar niet alle 'notariële oren' kunnen bereiken, hopelijk hier, met deze column, wellicht weer meer 'notariële ogen' –: ik roep u op. Grijp deze kans nu aan. Geef goede, zorgvuldige voorlichting en besteed serieuze aandacht aan het bespreken van deze levenstestamenten. Een levenstestament is geen 'bijproduct', maar verdient naar de samenleving toe een volwaardige aanpak. Ga daarom parallel aan de campagne van de KNB zelf in uw eigen regio aan de slag.

Maak gebruik van het materiaal dat de KNB u aanbiedt, raadpleeg de speciale campagnepagina op de website www.wievandedrie.nl. Zoek de redactie van lokale krantjes en dagbladen op. Organiseer lezingen namens uw kantoor, bijvoorbeeld samen met plaatselijke banken. Houd lezingen in verzorgingscentra, Alzheimercafés. Leg contact met lokale afdelingen van ouderenbonden. Het is niet moeilijk. Neem van mij aan, men wacht op u! Als ik de ontwikkelingen in andere Europese landen zie, met name bij onze oosterburen, waar inmiddels in het *Vorsorgeregister* van de *Bundesnotarkammer* al 2,7 miljoen *Vorsorgevollmachten* zijn geregistreerd, dan staan we aan de start van een mijns inziens grote ontwikkeling. En daar moeten we 'bij zijn' en 'blijven'! ■

Jef Oomen | VOORZITTER KNB