



Andere beroepen en  
notariële diensten

# Niet in elkaars vaarwater

Een advocaat, financieel planner, de bank; allemaal lijken zij zich tegenwoordig bezig te houden met schenken, erven, nalaten en estate planning. Terreinen waar ook het notariaat zich op bevindt. *Notariaat Magazine* sprak drie 'concurrenten' en wat blijkt? Allen willen zij niet in het vaarwater van de notaris komen.

TEKST Jessica Hendriks | BEELD Roel Ottow

**W**ie heeft hem destijds niet gezien? De reclame van ABN AMRO over schenken. Na de start kreeg de bank boze telefoontjes van notarissen die vonden dat de bank op hun stoel ging zitten. Toen notarissen het drukker kregen op het gebied van schenken en de reclame van de bank daar wellicht aan had bijgedragen, hing het notariaat opnieuw aan de lijn. Ditmaal om te bedanken. Volgens Ferdinand Parijs, directeur marketing bij ABN AMRO MeesPierson, een goed voorbeeld van hoe je elkaar op een onderwerp kunt versterken. 'Consumenten verwachten steeds meer van adviseurs. Ze willen advies in de breedte en verwachten dat je hen op de hoogte brengt van mogelijkheden. Zo zijn wij eigenlijk continu aan het kijken wat er speelt in de markt. Schenken voor de eigen woning was ook zo'n ding', aldus Parijs. 'Het ging slecht met de huizenmarkt, er was onrust bij consumenten en dan komt de

overheid met de maatregel om belastingvrij een bedrag te schenken voor de eigen woning. Dat zijn voor ons genoeg signalen die aangeven dat je daar iets mee moet.'

## OVERHEIDSMATREGEL

Wat niet veel mensen weten, is dat ABN AMRO MeesPierson zich al 22 jaar bezighoudt met estate planning en 40 jaar met bewindvoering en executele. Reclame daarvoor maken, is echter iets van de laatste jaren. Als het aan de bank ligt, had elke willekeurige partij een grootscheepse campagne over schenken kunnen opzetten, maar dat gebeurde niet. Parijs: 'Het is een overheidsmaatregel, maar als commerciële partij kun je daar uiteraard meer mee doen. Wij zagen het als kans om met de klant in gesprek te komen en die te adviseren over de mogelijkheden. Dat is wat klanten verwachten: helpen managen van het vermogen.'

## PARTIJDIG OF ONAFHANKELIJK

Ook erfrechtadvocaat Sieta Autar is gespecialiseerd in erfrecht en bevindt zich op het snijvlak van het notariaat. Toch is er een groot verschil tussen het werk dat zij doet en dat van de notaris. 'Bij mij komen mensen als ze problemen hebben. Bij de notaris komen ze om problemen te voorkomen. De ene dag krijg ik een executeur over de vloer die zelf niet goed heeft gehandeld en nu advies wil. Een andere keer zit ik om tafel met een legitimaris die wil weten of de procedure kan worden versneld. Laatst heb ik ook een notaris bijgestaan. Zo veelzijdig is het.' Autar heeft Nederlands recht gestudeerd en is daarna meteen de praktijk in gegaan. Ze is lid van de VEAN, de NOVEX en heeft de Grotius/EPN-opleiding estate planning afgerond. Hierdoor heeft zij typisch notariële kennis in huis. Spijt heeft ze niet van die keuze: 'Ik benader zaken op een heel andere manier. Je bent als advocaat voor een of twee partijen bezig om tot een oplossing te komen. Je treedt echt voor een partij op en neemt een standpunt in. Als notaris kun je weleens partijnotaris zijn, maar je bent meestal onafhankelijk. Advocaat zijn past meer bij mij op dit moment, dan dat ik als notaris optreed en in alle onafhankelijkheid tot een akte kom.'

## ‘Samen kunnen wij de best mogelijke oplossing op papier krijgen’

### EIGEN EXPERTISE

De derde ‘bedreiging’ voor het notariaat komt uit de hoek van de financieel planners. Sylvie Adolfse-Janssens is gecertificeerd financieel planner en aangesloten bij de Federatie Financieel Planners. Ze adviseert vermogende ondernemers en particulieren over schenken, erven en alles wat daarmee fiscaal en financieel is gelinkt. Haar toegevoegde waarde ziet zij in de combinatie tussen fiscale, financiële en estate planning. ‘Ieder heeft zijn eigen expertise. Bij mij komen klanten als er naast een estate plan ook een financieel plan nodig is. Ik vertaal de wensen van de klant naar fiscale en financiële cijfers. Wat is bijvoorbeeld de invloed van het uitgavenpatroon van de klant op het vermogen en hoe ziet het nabestaandenpensioen eruit? Wat gebeurt er fiscaal en financieel als de kostwinner overlijdt? Hoe zit het dan met het inkomen en het gewenste uitgavenpatroon? Niet iedere estate planner zal vanuit deze invalshoek adviseren over de inhoud van testamenten, huwelijksvoorwaarden en vermogensstructuren.’ Voor de implementatie van haar advisering in een notariële akte gaat zij samen met de klant naar de notaris. ‘Ik ben fiscaal erg goed onderlegd, de notaris juridisch. Samen kunnen wij de best mogelijke oplossing op papier krijgen. Ik ga niet in zijn of haar vaarwater zitten. Overigens vinden notarissen het ook fijn als ik het fiscale en financiële stuk al helemaal heb uitgewerkt.

Wet- en regelgeving verandert in rap tempo. Dat is er voor een notaris niet even naast te doen’, aldus Adolfse-Janssens.

### TWEE SLIMME ADVISEURS

ABN AMRO Mees Pierson heeft estate planners in huis – ook oud-notariële – die alles weten. Daarvoor heeft de bank het notariaat niet nodig. Maar dat betekent niet dat Parijs het maken van een akte zou willen overnemen. ‘Het is goed dat er nog een onafhankelijke partij is, die naar de stukken kijkt en eventueel controleert op wilsonbekwaamheid voordat iets op papier is vastgelegd. Ik zie het als extra controleslag. Wij kunnen niet zonder de notaris en de notaris kan niet zonder ons. En dat wil een klant ook helemaal niet. Nu heeft hij twee slimme adviseurs die gezamenlijk de beste oplossing voor hem bedenken. Kan niet beter, toch?’ Autar is het daarmee eens: ‘Ik leer veel van notarissen. En zij hopelijk ook van mij. De notaris is bij uitstek degene die testamenten opstelt, daar wil ik ook geen rol in nemen. Maar als hij vastloopt of het is nodig om te procederen, komt hij bij mij.’

### HOOG IN GOOGLE

Als je googlet op ‘schenkingen nalatenschap’ kom je al snel terecht bij Autar. De column die zij schreef over ‘Inbreng van schenkingen in de nalatenschap’ is 921 keer bekeken, die over onterven en de legitieme portie 369 keer.

‘Onderwerpen die leven’, zegt Autar. ‘Daar houd ik dan ook rekening mee met schrijven. Mensen googelen veel op de woorden executeur, legitiemaris, erfenis en schenkingen. Maak daar gebruik van!’ Verder is de advocaat te vinden op LinkedIn en Twitter. Adolfse-Janssens is als financieel en estate planner sinds kort voor zichzelf begonnen. Zij is gelieerd aan een aantal kleinere accountants- en belastingadvieskantoren. Samen kijken ze in het klantenbestand wie advies kan gebruiken. ‘Estate planning is in mijn optiek niet alleen voor de rijken. Het speelt ook bij mensen met lagere vermogens en kleine ondernemers. Iedereen komt een keer te overlijden en niemand weet wanneer.’ Vooral kleine ondernemers zijn hier volgens Adolfse-Janssens niet altijd mee bezig. Zij zijn druk met ondernemen. ‘Dan is het belangrijk dat je ze proactief benadert. Dat wordt zeker gewaardeerd. Als fiscalist heb je het hele financiële plaatje van een klant in beeld. Door goed relatiebeheer weet je waar zijn emoties zitten en wat zijn doelstellingen zijn.’

### OUDER EN VITALER

De grootste concurrentie voor het notariaat lijkt van banken te komen. Met zoveel kennis in huis, kunnen zij veel van de advisering voor eigen rekening nemen. Maar dit geldt niet alleen voor notariële diensten. Parijs kijkt altijd naar de markt, doet onderzoek, test hypothesen en bedenkt zich dan wat de bank ermee kan. ‘De klantbehoefte verandert continu. Zo focussen wij ons nu ook op wonen en zorg. Mensen worden steeds ouder, zijn vitaler en willen langer op zichzelf blijven wonen. Hoe regel je dit?’ Om aan die vraag te voldoen, heeft ABN AMRO MeesPierson zich onder andere verdiept in het zo lang mogelijk blijven wonen in je eigen huis. Parijs: ‘Denk aan zorg aan huis en domotica. Van oorsprong natuurlijk helemaal niet onze business, maar hoe fijn is het als je naast advies over het vermogen en de woning ook iets kunt zeggen over het aanpassen van het huis.’ ■