

Thieu Coffeng (BFT):

‘Ons toezicht hangt af van specifieke signalen’

- 6** Kansen en knelpunten voor
zzp'ers en zij-instromers
- 10** DilemmApp voor de notaris
- 26** Draaiboek voor
datalekken nodig

**GEZOCHT: STARTENDE
KANDIDAAT - NOTARISSEN
(VASTGOED EN ONDERNEMINGSRECHT)**

Bij Lexence geloven we in groei, maar niet in 'hoe groter hoe beter'. Daarom werken wij in kleine teams met op elkaar ingespeelde specialisten. Advocaten en notarissen die altijd gericht zijn op het echte werk. Ben jij een juridisch talent en heb je de ambitie jezelf te ontwikkelen, in een enthousiast team en in een professionele, dynamische omgeving? Voor onze notariële secties vastgoed en ondernemingsrecht zoeken wij startende kandidaat-notarissen. Bekijk onze vacatures op werkenbijlexence.nl

HET ECHTE WERK

**KLEINE TEAMS.
GROTE ZAKEN.**

editie 2, maart 2016



6 Kansen en knelpunten voor zzp'ers en zij-instromers

Het werk in het notariaat trekt aan. Zzp'ers en zij-instromers werken mee om de klussen te klaren. Welke kansen en knelpunten vinden zij op hun pad? Deel 2 van een drieluik over de arbeidsmarkt voor kandidaat-notarissen.

20 'Ons toezicht hangt af van specifieke signalen'

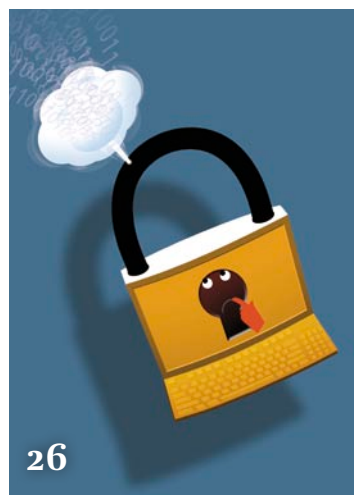
Het aantal handhavingsmaatregelen dat Bureau Financieel Toezicht (BFT) vorig jaar heeft opgelegd, is toegenomen. Behoorlijk toegenomen zelfs. Dit zegt Thieu Coffeng, directeur bij het BFT. Volgens hem is de organisatie steeds meer risicogericht gaan werken waardoor problemen bij notarissen eerder worden gesignaleerd. 'Het gaat erom dat je de risicogevoallen tijdig uit de markt haalt. We moeten allemaal kunnen vertrouwen op de rol en de positie van de notaris.'



26 Draaiboek voor datalekken nodig

Een 'datalek' klinkt op zichzelf al eng, maar wordt nog enger als je het moet melden aan een toezichthouder die een boete kan opleggen van maximaal 8,2 ton. Door deze explosieve cocktail van de datalekmeldplicht, die op 1 januari is ingevoerd, was de belangstelling voor het seminar *Privacy en datalekken in de notariële praktijk* van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) enorm. In dit artikel staan de belangrijkste lessen en tips voor notarissen en hun cliënten.

'Een datalek kan het hele notariaat raken'



- 4 Nieuws
- 10 DilemmApp voor de notaris
- 12 Stelling: Door vrije vestiging gaat notariële dienstverlening achteruit
- 15 Column Nora van Oostrom-Streep
- 16 Verhalenhuis Belvédère
- 19 Iconen: Tom Bloo
- 25 Kanocolumn
- 28 En verder: Oscar Hoefnagels
- 30 Specialisten
- 33 Column Jef Oomen
- 34 KNB-nieuws
- 36 Tuchtrect
- 38 Personalia

Op de cover

Thieu Coffeng, directeur BFT,
licht op p. 20 e.v. de handelwijze
van het BFT toe.



Uitstel centraal aandeelhoudersregister

ONDERNEMINGSRECHT

De ontwikkeling van het centraal aandeelhoudersregister (CAHR) wordt aangehouden totdat het UBO-register verder is ontwikkeld. Dit schrijft minister Jeroen Dijsselbloem van Financiën mede namens de ministers van Veiligheid en Justitie en Economische Zaken aan de Tweede Kamer. De Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) vindt dit jammer. Een effectief middel om misbruik van rechtspersonen te voorkomen en te bestrijden wordt hiermee (voorlopig) onbenut gelaten.

Gelijktijdige ontwikkeling van beide registers leidt tot knelpunten in de uitvoerbaarheid en betaalbaarheid. Het UBO-register is een afdwingbare Europeesrechtelijke verplichting waarvoor een implementatietermijn is bepaald,

daarom dient de prioriteit te liggen bij de ontwikkeling van dat register. Volgens de Kamerbrief is bij het begrip 'UBO' (*ultimate beneficial owner*/uiteindelijk belanghebbende) bepalend dat het gaat om het feit dat deze persoon de formele of feitelijke zeggenschap heeft over een vennootschap of andere juridische entiteit van welke hij de UBO is. Bij registratie van aandeelhoudersinformatie in het CAHR is niet relevant of de aandeelhouder tevens formele of feitelijke zeggenschap heeft over de bv of niet-beursgenoteerde nv. Deze informatie zal wel blijken uit het UBO-register.

FRAUDE

De KNB ziet het CAHR als belangrijk hulpmiddel bij voorkoming en bestrijding van financieel-economische criminaliteit door rechtspersonen, zoals faillissementsfraude. ●

Van Brug Software neemt Dirict over

DIGITALISERING

Van Brug Software neemt Dirict over. Hierdoor kunnen beide partijen samen het notariaat gaan bedienen. Wel zullen zij zelfstandig producten op de markt blijven brengen. Voor klanten verandert er daarom niets. Notarisdossier pro van Dirict blijft bestaan en ook het huidige team wijzigt niet. Door de overname gaat er nauw worden samengewerkt om nieuwe functionaliteiten te bieden aan bestaande klanten. ●



Landelijk Notarieel Studenten Congres in teken van kwaliteit

ONDERWIJS

Op donderdag 10 maart vindt het 51e Landelijke Notarieel Studenten Congres plaats. Dit jaar wordt het georganiseerd door de sectie Notarieel recht van de Vrije Universiteit Amsterdam. In het Koninklijk Instituut voor de Tropen in Amsterdam wordt gesproken over de kwaliteit van de notariële dienstverlening. Aan de orde komen: de opleiding van juristen in het algemeen, de universitaire studie van kandidaat-notarissen, de (beroeps)opleiding van kandidaat-notarissen in de praktijk en de vervolgstudie van (kandidaat-)notarissen op kantoor. ●



Ruben Roes nieuwe hoofdbewaarder Kadaster

STAKEHOLDERS

Per 1 februari is Ruben Roes aangesteld tot hoofdbewaarder bij het Kadaster. Hij volgt hiermee Wilma van der Bruggen op die deze functie sinds februari 2013 vervulde. Roes is in 1999 afgestudeerd in Nederlands en notarieel recht aan de Radboud Universiteit in Nijmegen. Na enige jaren werkzaam te zijn geweest als kandidaat-notaris bij Nysingh Dijkstra de Graaff in Apeldoorn was hij sinds 2003 bij het Kadaster in dienst en werkzaam voor de afdeling Juridische Bewaring en Landinrichting (JBL), eerst als kandidaat-bewaarder, later als bewaarder. ●

Notariaat passeert meer akten

ONDERNEMEN

Het notariaat klimt uit een dal. In 2015 werden er 1.430.343 akten gepasseerd. Dit zijn er 102.227 meer dan vorig jaar. Een stijging van 7 procent. Dit blijkt uit cijfers van het Centraal Digitaal Repertorium (CDR). Ook het vierde kwartaal was beter dan een jaar eerder. Er werden 5.917 akten meer gepasseerd dan in 2014. Per dag werden er in heel 2015 3.919 akten geregistreerd. De grootste stijging zit in het aantal levenstestamenten. In het laatste kwartaal 2014 waren dit er nog 10.316. In 2015 al 16.164. Een stijging van 57 procent. In totaal stond de teller afgelopen jaar op 49.102. ●

“Nederland moet juist toe naar het zijn van een eindstation, en niet meer een tussenstation.”

Bartjan Zoetmulder, partner bij Loyens & Loeff, in *Elsevier* 20 februari 2016, over Nederland als belastingparadijs.



'Paniekvoetbal bij Engelstaligen'

Je maakt een *business case* voor de notariële beroepsopleiding die vervolgens door je medestudenten wordt gebombardeerd tot beste *business case* van 2016. Dit overkwam kandidaat-notaris **Anne van Uden-Van Dijk** (28) van Notaris Houtepen in Eindhoven op 16 februari. Haar plan om binnen haar kantoor de communicatie met Engelstalige expats te verbeteren, werd gekozen uit 25 *business cases* en zeer 'inspirerend' gevonden.

Een case maken voor je eigen kantoor, was dat niet eng?

'Je bent geen manager en doet alles op kantoor gewoon zoals het daar hoort. Die drempel moet je even over. Maar als je minpunten bespreekbaar maakt, krijg je best veel voor elkaar. Een kleine inspanning zorgt voor veel resultaat. Dat is leuk om te zien.'

Welk minpuntje heb jij aangepakt?

'In Eindhoven zitten veel technische bedrijven. Hier werken dan ook relatief veel mensen uit het buitenland. Veel van hen kopen een huis en komen zo bij ons terecht. Maar onze medewerkers zijn niet zo goed in de Engelse taal en wij waren daar ook niet op ingericht. Als er dan een Engelstalige cliënt belde of langskwam, werd paniekvoetbal gespeeld om alle ballen hoog te houden en dat terwijl er wat mij betreft potentie zit in die doelgroep.'

Hoe ziet jouw business case eruit?

'Belangrijk was te kijken hoe wij als kantoor expats naar ons toe kunnen trekken en de interne organisatie daar goed op kunnen inrichten. Tijdens het maken van de *business case* kwam ons kantoor in contact met een bank die veel expats naar ons doorstuurde, dus de noodzaak werd steeds groter. Inmiddels hebben wij een vertaler ingehuurd die onze correspondentie heeft vertaald en wordt er druk aan een Engelstalige versie van de website gewerkt.'

Wat vond kantoor daarvan?

'Leuk! Je maakt het voor je collega's ook gemakkelijker. Ons ondersteunend personeel kan nu met modelbriefjes buitenlandse cliënten bedienen. De notaris is op een cursus *legal English* geweest. En misschien is dit ook nog een idee voor de medewerkers.'

Is deze business case een goede opstap naar het worden van notaris?

'Zeker. Ik wil graag notaris worden. De managerskant van het vak lijkt mij erg interessant. Voor nu houd ik mij als kandidaat-notaris nog even bezig met puur juridische zaken, maar ik heb al wel vast kunnen oefenen.'

Van Nispen stelt Kamervragen over notariële samenwerkingsverbanden

AMBT

Tweede Kamerlid Michiel van Nispen (SP) heeft schriftelijke vragen gesteld over samenwerkingsverbanden tussen notarissen en niet-notarissen. Dit naar aanleiding van een uitspraak van de kamer voor het notariaat in

Amsterdam hierover. Die oordeelde onlangs dat het notarissen niet is toegestaan om niet-notarissen of niet toegestane partners substantieel financieel te laten participeren in hun notariskantoor, zoals gebeurt bij het participatiemodel van Nationale Notaris. Van Nispen wil van minister Ard van der Steur van Veiligheid en Justitie weten wat hij van die uitspraak vindt. Ook is hij benieuwd in hoeverre andere samenwerkingsvormen dan de Nationale Notaris, zoals een franchise-model, wel acceptabel zijn. ●

CDA: 'Noodzaak voorstel huwelijksvermogensrecht niet onderbouwd'

FAMILIERECHT

Verschuilde politieke partijen zijn kritisch op het wetsvoorstel huwelijksvermogensrecht. Met dit wetsvoorstel willen D66, PvdA en VVD de wettelijke gemeenschap van goederen beperken tot dat wat beide echtgenoten tijdens hun huwelijk verwerven. Van het CDA had het wetsvoorstel niet hoeven. Volgens Tweede Kamerlid Madeleine van Toorenburg is er geen onderbouwing van de noodzaak van het wetsvoorstel en heeft het ongewenste

fiscale gevolgen. Volgens Van Toorenburg is er geen maatschappelijk draagvlak en rammelen de onderzoeken. De fiscale gevolgen moeten volgens haar beter in kaart worden gebracht. 'Als een meerderheid niet om dit systeem vraagt, waarom dringen wij zoiets dan op', vraagt ze zich af. De SP is er nog niet uit of de partij voor of tegen het wetsvoorstel is. Michiel van Nispen wil weten wat nu precies anders is aan dit wetsvoorstel als je het vergelijkt met een soortgelijk voorstel uit 2008. Hij vindt het feit dat partners een administratie moeten bijhouden wel een nadeel. Ook wil hij weten hoeveel mensen straks verplicht naar de notaris moeten als zij toch willen trouwen in gemeenschap van goederen. De ChristenUnie vindt het voorstel te individualistisch. ●

Ondertussen op Twitter

#Socialmedia

Het CDA vindt dat de noodzaak van het voorstel huwelijksvermogensrecht niet is onderbouwd. Op Twitter zijn de meningen

verdeeld. De een staat achter het plan, de ander vindt het niks.



Paul de Bruijn @pdbruijn (financieel adviseur)
@elbertdijkgraaf @KoosMeij Huwelijk onder nieuw regime wordt een doorlopende rekenpartij, netjes delen bij scheiding is makkelijker.



Sjaak Slingerland @Sjakijo (maatschappelijk bewogen Nederlander)
De #VVD ziet nu het huwelijk ook al als een zakelijke overeenkomst. #Marktwerking op het huwelijk zal wel de volgende stap zijn.



Mark Giebels @MarkGiebels (D66 Wageningen)
@CUdeHaan @D66 @Vera_Bergkamp als het aan mij ligt bemoeit de overheid zich helemaal niet meer met huwelijk. Ieder zijn eigen invulling.



Harry van Heerden @HAvanHeerden (journalist)
Goed idee dat #huwelijk in gemeenschap van goederen wordt afgeschaft. NL blijkt enige land te zijn waar dit de norm is.



John Heldoorn @Johny1Boy (notaris)
Waarom kunnen aanstaande echtparen voorafgaande aan hun huwelijk niet gewoon kiezen welk stelsel ze wensen?

Kansen en knelpunten voor zzp'ers en zij-in-stromers

Gunstige arbeidsmarkt voor kandidaat-notarissen

Het werk in het notariaat trekt aan. Zzp'ers en zij-instromers werken mee om de klussen te klaren. Welke kansen en knelpunten vinden zij op hun pad? Deel 2 van een drieluik over de arbeidsmarkt voor kandidaat-notarissen.

TEKST Jolanda aan de Stegge | BEELD Truus van Gog/Okapi

Dankzij de aantrekkende economie komt er veel werk op het notariaat af. Vanwege het tekort aan kandidaat-notarissen maken kantoren steeds vaker gebruik van kandidaat-notarissen die zich verhuren als zzp'er.

Eén van hen is Bernard Kapma, sinds 2007 werkzaam als zzp'er in het notariaat. Dat was destijds een bewuste keuze en hij zou niet meer anders willen. Zijn specialisaties zijn estate planning en lastige familienalenschappen. Tijdens de crisis had hij al geen gebrek aan werk, tegenwoordig wordt hij steeds vaker via via benaderd door notaris-kantoren voor langdurige opdrachten. Ook Margot van Schie, zelfstandig kandidaat-notaris sinds 2006, heeft een bloeiende praktijk. Zij werkt zowel voor Zuidas-kantoren als voor kleinere notariskantoren, beheerst alle

‘Als kandidaat-notaris ben ik op alles inzetbaar en bovendien heb ik als zelfstandige tien jaar ervaring’

rechtsgebieden en doet daarnaast audits voor de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB). Wekelijks polsen headhunters haar voor nieuwe klussen.

ZELFSTANDIGEN

Ook vóór de crisis werkten kandidaat-notarissen als freelancer in het notariaat. Sindsdien is dat aantal gegroeid en werd het woord freelancer vervangen door zelfstandige zonder personeel (zzp'er). Hoeveel kandidaat-notarissen als zodanig – dus niet in loondienst – in het notariaat werkzaam zijn, is niet bekend. Bij de KNB staan er weliswaar 36 geregistreerd in de ledenadministratie, maar die registratie is niet verplicht voor elke zelfstandig werkende kandidaat-notaris.

Aan juridisch-notarieel werk geen gebrek, bevestigen alle ondervraagde zzp'ers. Ze worden benaderd voor korte of langere klussen, werken vaak op het kantoor van de opdrachtgever, al komt het ook voor dat er juridisch advieswerk wordt verricht vanuit huis. Regelmatig krijgen ze een vast dienstverband aangeboden. Dat laatste wijzen de overtuigde zzp'ers stelselmatig van de hand, want eenmaal geroken aan de voordelen van zelfstandigheid ruilen zij die niet gemakkelijk in voor de verplichtingen van een arbeidsovereenkomst.

VOORDELEN

Zonder uitzondering roemt elke zzp'er het hoogwaardige juridische werk dat het notariaat hem biedt en de grote variatie in werkzaamheden. Een greep uit de voordelen: 'In vaste dienst voelde ik mij opgesloten, dat gevoel heb ik nooit meer.' 'Fijn een kijkje te kunnen nemen in verschillende keukens. Ik heb een enorm netwerk.' 'Dankzij de grote variatie in werkzaamheden beschik ik over

een schat aan ervaring, veel uitgebreider dan toen ik nog in vaste dienst werkte.' 'Ik kan ondernemer zijn zonder verantwoording te hoeven dragen voor tien tot vijftien medewerkers.' 'Blij met de vrijheid van handelen. In het ergste geval geef ik een opdracht terug, maar verlies ik niet mijn werk.' 'Ik hoef nooit meer dwangarbeid te doen: eindeloos dezelfde klussen.' 'Mijn vroegere stress is weg: hoe is het werk op kantoor georganiseerd?' 'Soms werk ik 's avonds door tot half elf, daar staat tegenover dat ik de voetbal- en hockeywedstrijden van mijn kinderen kan bijwonen.'

ERGERNIS

Dat er ook knelpunten verbonden zijn aan de zelfstandigheid spreekt voor zich. Ergernis nummer één is de waarnemingsbevoegdheid die een zelfstandige kandidaat-notaris verliest als hij over het voorgaande jaar minder dan 1.092 uur op een notariskantoor heeft gewerkt. Margot van Schie: 'Bij zzp'ers tellen uitsluitend de feitelijk gewerkte uren mee. Vakantie, kerst, Pasen, Pinksteren, ziekte-dagen: voor een zelfstandige gelden die als niet-gewerkte dagen. Voor een kandidaat-notaris in vaste dienst maakt dat niet uit: ook tijdens zwangerschapsverlof loopt de periode voor het berekenen van de waarnemingsbevoegdheid gewoon door.' Ook zzp'er Kapma betreurt die regel. Hij adviseert (kandidaat-)notarissen een tijdje buiten het notariaat te werken. 'Dan leer je hoe gewild, nodig en waardevol notariële kennis is en hoe je die commercieel kunt inzetten. Je wereld wordt er groter van en je ziet meer verschillen en oplossingen. Helaas ligt de drempel hoog, want terugkeren naar het notariaat is minder gemakkelijk.' Hierbij doelt hij niet alleen op het eenvoudig kunnen kwijtraken van de waarnemingsbevoegdheid, maar ook op de geslonken kansen om een

kantoor te kunnen overnemen. 'Over het algemeen vindt men nog steeds dat je als jonkie een kantoor moet binnenkomen, mocht je ooit de notaris willen opvolgen.'

VOOROORDELEN

Sommige zzp'ers vinden het vervelend dat standaard wordt gezegd dat ze duur zijn. Van Schie: 'Dat is een van de vooroordelen. Niet gerealiseerd wordt dat in het uurtarief veel is verdisconteerd: KNB-contributie, cursussen, belastingen, pensioenpremie, verzekeringen, ziekte- en vakantiegeld. Als kandidaat-notaris ben ik op alles inzetbaar en bovendien heb ik als zelfstandige tien jaar ervaring.' Uit de gesprekken valt op dat de vrouwelijke zzp'ers het lastiger lijken te vinden dan de mannen om hun uurtarief te bepalen. Terwijl de mannen beginnen te onderhandelen vanaf 100 euro per uur, zijn – in tegenstelling tot Margot van Schie – meerdere vrouwen bereid genoeg te nemen met 45 euro. 'Ik ben geen kostwinner', 'Als het werk maar leuk is' en 'Het bedrag moet ook voor de opdrachtgever prettig blijven', zeggen enkele van hen.

Een aantal zelfstandigen merkt dat juristen die zelf in vaste dienst werken, onterecht veronderstellen dat zzp'ers niet 'goed genoeg' zouden zijn: 'Anders werkten we wel in loondienst.' Op grond van de Notariswet is iemand die als kandidaat-notaris werkt verplicht lid van het notarieel pensioenfonds. Afhankelijk van het contract dat een werkgever met een zzp'er afsluit, moet de werkgever die premies afdragen. Deze kosten hoeft hij niet te betalen voor een jurist die geen kandidaat-notaris is. Reden waarom daar soms de voorkeur naar uitgaat.

RUIMERE TOEGANG

Zzp'ers hebben alleen toegang tot NotarisNet [het intranet van de KNB voor (kandidaat-)notarissen – red.] wanneer ze als kandidaat-notaris werken. Dit geldt niet voor degenen die de KNB-opleiding tot auditor volgden, omdat zij altijd NotarisNet kunnen raadplegen.



Accountancy is ons vak het Notariaat ons specialisme

BNA Bureau Notariaat & Advocatuur richt zich als accountants- en belastingadvieskantoor specifiek op de juridische vrije beroepsbeoefenaar in het Notariaat en de Advocatuur.

Wij zijn als geen ander op de hoogte van zowel landelijke als regionale ontwikkelingen in de branche. Wij stellen periodiek, zowel per kwartaal als per jaar, een uitgebreide bedrijfsvergelijking op.

Wij kunnen veel meer voor u betekenen dan alleen de reguliere accountancy-diensten als financiële administratie, jaarrekening, fiscale aangiften en salarisadministratie. Door onze specifieke kennis van de juridische sector zijn wij een volwaardig partner voor onze klanten en kunnen wij altijd scherp adviseren. Doe de Quicksan op onze website.

Uw persoonlijke Adviseur

Oude Utrechtseweg 28, 3743 KN Baarn
Email: info@bna-lodder.com

Postbus 1008, 3740 BA Baarn
<http://www.denotarisprijktijk.nl>

Telefoon: 035 693 6444
Twitter: @BNAaccountants

Kandidaat-notarissen gezocht voor diverse opdrachten

Bel of mail:
mr. Jitske Hosselet
06 51 25 83 44
jitskehosselet@selectia.nl

www.selectia.nl



Neem het Leger des Heils
op in uw testament



Steun het werk van het Leger des Heils. Vraag een gratis informatiepakket aan via onze site of bel (036) 539 81 62 voor een vrijblijvend gesprek.

www.legerdesheils.nl/nalaten

doen wat we geloven





Velen pleiten voor een ruimere toegang tot deze kennisbron. Een van hen: 'Als je een paar maanden uit de roulatie bent, mis je relevante feiten. Onnodig en jammer.' Een enkeling noemt ook andere nadelen, zoals niet doorbetaald worden bij ziekte en vakantie en onzekerheid over opdrachten in de toekomst. Toch halen de meeste zelfstandigen daar hun schouders over op: 'Wie zekerheid wil, moet in vaste dienst gaan.'

COMMUNITY

Behalve zzp'ers is er ook de categorie zij-instromer: de kandidaat-notaris die het notariaat verliet of met de studie notarieel recht aan de slag ging als rechter, advocaat of universitair docent. Velen in het notariaat hopen dat een deel van hen zich juridisch zal willen laten bijscholen om daarna het notariaat nooit meer te verlaten.

'Wij proberen zij-instromers terug te halen naar het notariaat', zegt ook Jitske Hosselet van werving- en selectiebureau Selectia Notariaat. Samen met Ivo Bolderhey van Twynstra Gudde werkt zij onder de naam Expert Netwerk Finance & Legal aan een oplossing voor zij-instromers, zowel voor degenen die een vast arbeidscontract nastreven als voor zzp'ers. Het doel is om deze juristen na een hoogwaardige opleiding (weer) te kunnen laten werken als kandidaat-notaris. Terwijl kandidaat-notarissen in vaste dienst overleggen hebben binnen hun kantoor, kunnen de zzp'ers via het expertnetwerk dit doen in een *community*, waar de vakgenoten elkaar ontmoeten en ervaringen kunnen uitwisselen.

FLEXIBELE SCHIL

Bolderhey: 'Het organisatie-model van notaris-kantoren staat onder druk. Of dit nou wordt veroorzaakt door pieken in het werkaanbod of door prijsdruk, in beide gevallen vraagt dit om een andere organisatie van het werk. In veel beroepsgroepen, waaronder de accountancy, wordt al met een flexibele schil gewerkt.

Daar werkt het uitstekend, dus ik verwacht dat het in het notariaat ook alle kansen van slagen heeft. Zeker ook gezien de ervaringen die de Zuidas-kantoren hiermee hebben.' Volgens Hosselet en Bolderhey zal de adviespraktijk van het notariaat in de toekomst steeds belangrijker worden. En dus zal er vooral behoefte zijn aan gespecialiseerde juristen. Hosselet: 'Met z'n allen moeten we aan voldoende kandidaat-notarissen zien te komen. Via ons Expert Netwerk proberen wij degenen terug te winnen die de afgelopen jaren gingen werken bij banken, gemeenten en in het verzekeringswezen.' Zij krijgt veel reacties van voormalig kandidaat-notarissen die soms al vier of vijf jaar uit het vak zijn en met de nodige twijfels zitten. 'Sommigen willen graag terug het notariaat in, voornamelijk vanwege het interessante juridische werk, maar zijn onzeker over hun kennisachterstand.'

ONTZORGEN

Expert Netwerk biedt een totaalpakket. Iedere kandidaat-notaris kan terugkomen, afhankelijk van diens kennisniveau bijgeschoold worden en daarna flexibel of in vaste dienst het notariaat ingaan. Bolderhey: 'Het gaat ons erom een maximaal aantal zij-instromers te laten terugkeren in het vak, als zzp'er of in vaste dienst. Hiermee hopen wij de huidige schaarste op te lossen.' De flexibele schil ontzorgt zowel kantoren als kandidaat-notarissen. Het Expert Netwerk regelt de benodigde opleidingen en cursussen en zorgt voor werk voor de kandidaat-notarissen. Andersom krijgen aangesloten

kantoren gegarandeerd een goed gekwalificeerde kandidaat-notaris in huis. De cursussen worden op maat gemaakt, waarbij kritisch wordt gekeken naar iemands kennisachterstand. De flexibele schil is bedoeld voor alle notaris-kantoren. Hosselet en Bolderhey hopen dit voorjaar al te kunnen starten met hun eerste opfriscursussen. ■

21-uurseis

Anne-Marie Smelt, KNB-bestuurslid met de portefeuille kandidaat-notarissen: 'In april organiseert de KNB regiobijeenkomsten om de Wet op het notarisambt tegen het licht te houden. Iedereen wordt gevraagd aan te geven wat niet meer werkbaar is en dan komt zeker ook de 21-uursregeling aan de orde. Als KNB-bestuur weten wij waar zzp'ers in het notariaat mee worstelen. Kort geleden is de 21-uurseis wel vereenvoudigd, maar toen is er niet inhoudelijk naar gekeken. De resultaten van de regiobijeenkomsten nemen we mee naar de politiek om te kijken of we het een en ander kunnen aanpassen, alleen zal het helaas nog jaren duren voor een wetswijziging gerealiseerd is. Ook de (betere) toegang van zzp'ers tot NotarisNet vind ik een belangrijk punt. Ik ga bekijken of we hier iets aan kunnen doen.'

Oproep

Kandidaat-notarissen die het notariaat hebben verlaten en overwegen terug te keren, worden opgeroepen zich te melden. Belangstellenden kunnen contact opnemen met ivo.bolderhey@tg.nl of jitskehosselet@selectia.nl.

.....
Dit artikel is het tweede in een drieluik over de arbeidsmarkt van kandidaat-notarissen. Deel 1 ging over kansen op de arbeidsmarkt, deel 3 gaat over de studie, beroepsopleiding en permanente educatie (Notariaat Magazine 3).

Nadenken over

Een dilemma is een beslissing tussen twee tegenstrijdige belangen die een morele afweging vereist. Om notarissen nadrukkelijker stil te laten staan bij dilemma's in hun praktijk introduceert de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) in dit voorjaar de DilemmApp.. Niet bedoeld als morele meetlat, maar om de discussie tussen collega's aan te wakkeren.

TEKST Peter Steeman | BEELD Truus van Gog

Integer gedrag is iets wat je moet onderhouden', aldus Jef Oomen, voorzitter van de KNB. 'Dat geldt voor iedere beroepsgroep die onderhevig is aan tucht en toezicht. De kernwaarden voor het notariaat zijn onafhankelijk, onpartijdig, deskundig, integer en betrouwbaar. Dat wordt op een aantal manieren in de beroepsgroep geborgd. Zo bevat de beroepsopleiding een onderdeel dilemma's en komt het voorafgaand aan je benoeming in een persoonstoets aan de orde. De wetgever heeft een Commissie toegang notariaat ingesteld die adviseert over de geschiktheid van kandidaat-notarissen die benoemd willen worden tot (toegevoegd) notaris. Het mooie van deze app is dat je je eigen morele kompas op een heel laagdrempelige manier kan spiegelen aan dat van anderen.'

BEWUSTWORDING

De introductie van de app moet niet worden uitgelegd als een signaal om het ethisch handelen van de notaris naar een hoger plan te brengen. 'We doen dit niet omdat we twijfels hebben over de integriteit', verzekert Oomen. 'Het is meer een kwestie van bewustwording. Ik kwam bij de Commissie toegang notariaat kandidaat-notarissen tegen met vijftien jaar praktijkervaring die zich niet echt bewust waren van dilemma's. Ook al maak je intuïtief de juiste keuzes, toch is het een risico als je lastige situaties niet bespreekt met collega's. De app geeft de voorzet daarvoor. Het scherpt je bewustzijn. Dilemma's liggen altijd op de loer. De notaris heeft een januskop. Hij is zowel ambtenaar als ondernemer. Hoe voorkom je bijvoorbeeld dat je te afhankelijk wordt van een verwijzer? Als een verwijzer dertig klanten aanbrengt, kan hij je ook benaderen met een

verzoek waar je liever niet op in wilt gaan. Dat beïnvloedt wellicht je onafhankelijkheid en kan een risico vormen voor het integer handelen.'

HUID

De app is een initiatief van vier beroepsorganisaties: de KNB, de NOvA (Nederlandse Orde van Advocaten), de NOB (Nederlandse Orde van Belastingadviseurs) en de NBA (Nederlandse Beroepsvereniging van Accountants). Het project begon niet met een leeg vel papier. Al vanaf 2014 maken de 'Accountants In Business' (AIB) van de NBA gebruik van de DilemmApp. 'Het is onderdeel van een ethiekprogramma waar we in 2011 mee zijn gestart', aldus Marianne Nieuwenhuis, manager AIB



van NBA. 'We zochten naar een manier om de bewustwording aan te wakkeren. We wisten dat daar behoefte aan was. De AIB heeft vaak een geïsoleerde positie. Anders dan de accountant die bij een groot accountantskantoor werkt, is hij als controller of financieel bestuurder (cfo) vaak de enige AIB in het bedrijf. Daarom werd de app bedacht. Je kunt ook een blog schrijven over dilemma's, maar het verschil is dat je er nu zelf mee aan de slag gaat. Je leert er iets van, omdat je je moet

verplaatsen in een situatie. Je kruipt in de huid van een ander.'

DRIE BELANGEN

Volgens Nieuwenhuis schommelt de belangstelling voor de app een beetje. 'In het begin was het heel hot. Wat de aandacht vasthoudt, is het profiel dat je als gebruiker aanmaakt op basis van je antwoorden.' De dilemma's in de app worden aan drie belangen gekoppeld: een persoonlijk belang, een organisatiebelang en een maatschappelijk belang. 'Hou ik in mijn keuze vooral rekening met mijn positie binnen het bedrijf? Laat ik het afhangen van het bedrijfsbelang? Of baseer ik mijn keuze meer op principiële gronden? Als je een aantal dilemma's hebt ingevuld, zie je wat voor persoon je bent', aldus de NBA-manger.

ARGUMENTEN

'Die app laat je nadenken over zaken die vanzelfsprekend lijken,' vindt Nico Prevoo RA van Jheronimus Accountants. Hij gebruikt de app anderhalf jaar. 'Iedere week kijk ik er wel even op. Ook al zijn niet alle casussen even relevant. Ik heb een klein kantoor, dus dilemma's die met zakendoen in het buitenland te maken hebben, kom ik niet snel tegen. Toch is het leerzaam. In de praktijk van alledag





lastige situaties



komt het er niet zo vaak van om dilemma's te bespreken met collega's.'

'Het is niet eens het antwoord wat je geeft, wat de app interessant maakt', vindt Paul Slegers RA, lid college van bestuur van Stichting Onderwijs Midden-Limburg. Hij gebruikt de DilemmApp vanaf het begin. 'Meestal kunnen alle antwoorden wel, maar op basis van welke argumenten maak je de keuze? Dat is de kern van ethiek. Je beoordeelt als het ware je eigen gedrag. Uit mijn profiel blijkt dat ik niet overwegend vanuit een enkel perspectief naar een dilemma kijk. Dat vind ik wel positief.'

KEUZE

Hebben notarissen wel genoeg dilemma's om een app te vullen? 'Ik denk het wel', zegt Stella Groenhof, adviseur Praktijkszaken bij de KNB en projectleider van de DilemmApp. 'In ieder juridisch beroep heb je met dilemma's te maken. We streven ernaar tweewekelijks een notarisdilemma te presenteren. Daarvoor willen we een werkgroep samenstellen die daar regelmatig input voor gaat leveren. Een keer per maand willen we een beroepsgroepoverstijgend dilemma introduceren samen met de andere beroepsorganisaties. Vanuit het bureau hebben we alvast een aantal dilemma's bedacht. Een dilemma is bijvoorbeeld de casus van een

notaris wiens buurman last van een lekkage heeft. Een maand later komt de buurman naar het notarijskantoor voor het passeren van de leveringsakte van zijn woning. Hij deelt mee dat er geen verborgen gebreken zijn. Wat doe je dan? Vertrouw je erop dat het is opgelost, vraag je ernaar of doe je niets? Het leuke van de app is dat je kunt zien hoe je collega's in het land erover denken. Een aantal van de dilemma's heb ik voorgelegd tijdens een bijeenkomst van auditoren. Daar bleek dat ze verschillend reageerden op de dilemma's. Dat is precies de bedoeling. Het moeten geen goed/fout-scenario's zijn. Het gaat erom dat je een keuze kunt verantwoorden. Een goed dilemma heeft meerdere antwoorden. Als je daarin slaagt, nodigt het ook uit om in discussie te gaan.'

GEEN TEST

Wat gaat de KNB met al die input doen? Groenhof: 'Deelname is vanzelfsprekend anoniem, maar voor de KNB is het interessant om te zien hoe notarissen als beroepsgroep over bepaalde onderwerpen denken. Treedt er een verschuiving op in de normen van de beroepsgroep? In het geval van de algemene dilemma's kun je zien hoe de reacties van notarissen zich verhouden tot die van andere beroepsgroepen. We kunnen ieder dilemma

afsluiten met een opmerking vanuit de KNB over de uitkomsten. Dat zal geen belerend vingertje zijn. We willen juist de discussie op gang brengen. De DilemmApp is geen test.' ■

HOE WERKT DE APP?

Gebruikers van de DilemmApp ontvangen een push-notificatie op hun mobiele telefoon als een nieuw dilemma is toegevoegd. Ze maken een keuze uit vier antwoorden bij het dilemma. Via een functie op de app kun je de eigen keuze vergelijken met die van anderen en daarover discussiëren via de app. Daarnaast wordt er op basis van de ingevulde dilemma's een profiel van de gebruiker gemaakt waaruit blijkt welke belangen voor die persoon het zwaarst wegen.

De DilemmApp wordt gebouwd door KPMG in de huisstijl van de KNB en is geschikt voor iOS en Android telefoons.

Notarissen die zelf een dilemma willen aan dragen voor de app kunnen deze – inclusief knelpunten en mogelijke oplossingen – doorgeven via dilemma@knb.nl. Zodra de DilemmApp live is, kan dat ook via de app.

De regiobijeenkomsten begin april gaan over notariële regelgeving. Door verdere digitalisering en om het notariaat maatschappelijk beter te kunnen positioneren, is het noodzakelijk hier kritisch naar te kijken, omdat sommige bestaande regels die (digitale) innovatie in de weg staan of afremmen. Een voorbeeld is het huidige

vestigings- en benoemingsbeleid, waarbij een notaris zijn diensten moet beperken tot de gemeente waar hij is benoemd. Is deze regel in een gedigitaliseerde samenleving nog wel relevant? Of is het juist een meerwaarde voor de notariële dienstverlening?

NEUTRAAL



Jef Oomen, bestuursvoorzitter KNB

‘Ontwikkelingen in dienstverlening en klantbehoefte gaan volgens mij voorbij aan kasteelmuren en slotgrachten als fysieke barrières rond de zogenoemde standplaatsen. Internet kent geen fysieke begrenzing, noch in plaats van vestiging, noch nationaal. Naarmate onze dienstverlening steeds meer via internet gaat plaatsvinden, is het niet vreemd om klanten ook buiten de plaats van vestiging te bezoeken en ook daar uiteindelijk akten te kunnen verlijden.

Je kunt je daarbij afvragen of dan niet het huidige vestigingsbeleid moet worden losgelaten. Nu is het zo dat een gegadigde voor benoeming zal moeten aangeven dat hij in staat is om in een bepaalde plaats van vestiging binnen drie jaren een lonende exploitatie op te zetten. Als ons hele land de plaats van vestiging zou worden, hoe ziet zo'n ondernemingsplan er dan uit? Waar blijft dan het belang van lokale bekendheid en het

‘Lokale expertise is voor een deel van je notariële dienstverlening zeer van belang. De feitelijke situatie bij onroerend goed, de verhoudingen binnen een familie bij nalatenschappen en het weren van “foute” jongens bij ondernemingsrecht, zijn zaken die zonder lokale expertise lastiger te bevatten zijn. Door het volledig loslaten van het vestigingsbeleid wordt de poortwachtersfunctie van de notaris moeilijker te vervullen en dat moeten we niet willen. Daarnaast moeten we niet vergeten dat de notaris zich niet volledig kan ontplooiën als ondernemer, want hij is en blijft (gelukkig) nog steeds een openbaar ambtenaar. En om

die twee te kunnen combineren, is er wel enige vorm van bescherming nodig om de ambtelijke kant niet te laten overschaduwen. Ook strookt de nog vrijere vestiging niet met het weren van de besmette appels via de Commissie toegang notariaat. Immers, aan dorpsnotarissen moet je andere eisen stellen dan aan Zuidasnotarissen en met de vrije vestiging ben je die controle kwijt. Als laatste vraag ik me sterk af welk probleem men nu ziet met het bestaande vestigingsbeleid. Ik zie en ervaar zelf geen enkele belemmering. Laten we daarom de voordelen van het bestaande systeem behouden en daarmee de kwaliteit optimaal houden.’

Stelling

Door vrije vestiging gaat de notariële dienstverlening achteruit, omdat lokale expertise ontbreekt

lokale netwerk om werk te kunnen genereren? Wat is de invloed van een specifieke vaardigheid die landelijk kan worden uitgezet? Ook kun je je afvragen of, gezien vanuit je huidige eigen vestigingsplaats, “alles wat van ver komt lekker is”. Welke expertise is er in Noordoost-Groningen nodig om Amsterdamse erfpachtrechten over te dragen en welke ervaring heeft de gemiddelde Amsterdamse notaris met actuele schaderegelingen in het af en toe op zijn grondvesten schuddende Groningen? Kortom, is kennis van specifieke lokale omstandigheden ook niet een voorwaarde voor een goede dienstverlening? Moet de lokale bevoegdheidsbeperking dan daarvoor gelden? U ziet, ik ben er nog niet uit. Ik heb nog niet het compleet overtuigende argument gehoord voor het ene of het andere standpunt en voorsnog beleid ik nog enige neutraliteit.’

EENS



Marco Stout, notaris te Zevenbergen, gemeente Moerdijk

NEUTRAAL



Frans ten Veen, voorzitter Commissie kandidaat-notarissen

‘Uit de toelichting blijkt dat de stelling ziet op het “gevaar op gebrek aan lokale expertise” dat zou kunnen bestaan indien notarissen diensten gaan aanbieden buiten de gemeente waar de notaris is benoemd.

Indien men naar (met name) de onroerend-goedpraktijk kijkt, kan kennis van de lokale markt essentieel zijn (als het bijvoorbeeld gaat om de signalerende functie bij ongebruikelijke transacties, of de specifieke gemeentelijke regels omtrent het splitsen in appartements-rechten), daar zou vrije vestiging (de notaris uit Markelo die een splitsing in Amsterdam doet, of andersom) de kwaliteit negatief kunnen beïnvloeden. Op andere rechts-gebieden zou het voor de kwaliteit van de

notariële dienstverlening niet uit hoeven maken waar de notaris gevestigd is. Daar is de mate van kennis (door specialisatie) van doorslaggevend belang, alhoewel men zich als gespecialiseerde dienstverlener toch het liefst zal willen vestigen daar waar de vraag naar het product het grootst is (waarmee het vraagstuk van lokale expertise zichzelf oplost). De digitale mogelijkheden (en vrije vestiging) zullen er naar de mening van mijzelf en de Commissie kandidaat-notarissen wel voor zorgen dat het belang van specialisatie groter zal worden. Voor de beste specialist zijn altijd genoeg cliënten, waar de specialist ook gevestigd is en waar de specialist zijn of haar diensten ook aanbiedt.’

ONEENS



Yvonne Willemse, notaris (Metis)

‘Ik ben het oneens met deze stelling. Sterker nog, ik vind dat door vrije vestiging de notariële dienstverlening verbeterd zou worden. Een veranderende maatschappij vereist een modern notariaat dat meebeweegt. De kwaliteit van de notariële dienstverlening is niet afhankelijk van de plaats van vestiging

van de notaris. Kwaliteit wordt geleverd door te voldoen aan de eisen die de maatschappij stelt. Vrije vestiging dwingt een notaris zich te onderscheiden op het gebied van kwaliteit en service, in combinatie met vrije tarieven. De tijd dat de klant naar de notaris ging in zijn of haar dorp en deze als notabele behandelde, is - gelukkig - voorbij. De huidige notaris gaat ook naar de klant toe. Daar horen moderne communicatietechnieken bij. Het “nieuwe werken” zal ook steeds meer op het notariaat van toepassing zijn: tijd en plaats onafhankelijk jouw werkzaamheden uitvoeren. Steeds vaker wordt ook gebruikgemaakt van sites (goedkoopstenotaris.nl) of instanties (DELA, Hema) die het traject voorafgaand aan de notariële akte begeleiden. Vanuit de consument is hier behoefte aan. Blijkbaar is de drempel voor de klant om zelf contact te leggen met een notariskantoor in veel gevallen nog hoog. Ook leeft nog steeds de gedachte


dat de notaris duur is. De doelgroep die gebruikmaakt van deze mogelijkheden wil wel iets regelen, echter niet via de ouderwetse weg. En daar is niets mis mee. De keuze voor vrije tarieven is nu eenmaal niet terug te draaien. Consequentie van dit alles is wel dat de notariële praktijk mee moet veranderen met de ontwikkelingen in de samenleving en daar hoort de vrije vestiging bij.’


Wilt u ook meediscussiëren over deze stelling? Geef u dan op voor de regiobijeenkomsten via NotarisNet.





De complete notariële werkplek

 Efficiënt en
 klantgericht

 Nieuwe cliënten binden met een eenvoudig en overzichtelijk relatiebeheerprogramma

 Efficiënt akten maken
Werken met slimme modellen

 Direct toegang tot alle belangrijke registers

 Alle financiële processen in kaart
Van offerte tot declaratie

 Eenvoudig en veilig documenten delen
24/7 beschikbaarheid in het online dossier

 Overal toegang tot uw werk
Al uw gegevens goed beveiligd

Vanzelfsprekend

ICT als nutsvoorziening, dat is wat Compello nastreeft, net zoals water uit de kraan en energie uit het stopcontact. Dat is onze passie en dat doen wij al 18 jaar. De vanzelfsprekendheid dat u kunt rekenen op een oplossing die werkt. Niet meer en niet minder. Wij staan graag voor u klaar met één van onze oplossingen.

Compello voor het Notariaat

Voor de notariële branche heeft Compello één complete online juridische werkplek bedacht. Alle voordelen van de cloud in één veilige omgeving met alle benodigde applicaties. Met de online werkplek van Compello wordt een complete IT-oplossing voor het notariaat werkelijkheid. Naast de standaard applicaties kunnen ook specifieke notariële applicaties worden ondergebracht op de desktop.



Jacky Vernimmen

 030 8200 993

Demonstratie bij u op kantoor?

Benieuwd naar de mogelijkheden van Notarisdossier voor uw kantoor? Neem contact met ons op voor een vrijblijvende afspraak.



Nora van Oostrom-Streep

Als je geschoren wordt...

Moet je stilzitten, is het adagium. Of anders geformuleerd: je moet nooit wrijven in een vlek. Het onderwerp van deze column is niet toevallig gekozen, maar heeft te maken met een vervelend media-incident waar een notaris (en later ik) bij betrokken was. In deze zaak suggereerde een journalist 'dubieus nalaten' van de notaris zonder dit overigens te kunnen onderbouwen. Saillant was dat de suggestie ook zijdelings aan mij werd toegeschreven, waarover later meer. Wat nu te doen? Hoe reageer je als je te maken krijgt met een vervelende situatie en de media krijgen daar lucht van? Zeg je 'geen commentaar' en laat je het verder over aan de journalist(en) wat ze daarmee doen? Of ga je reageren zonder te weten welke verdere reacties dit weer oproept? Een duivelse keuze die met veel beraad gemaakt moet worden.

MEDIAFLOP

Een duidelijk voorbeeld van een foute keuze zagen we onlangs na de grap van premier Rutte op het *Correspondents' Dinner* over Lilian Marijnissen en Jan Slagter. Slagter, die overigens zelf ook geregeld gepeperde uitspraken doet over anderen, kon er absoluut niet om lachen en keek voor het oog van de camera (en 2,7 miljoen kijkers!) verbeten en zuur. De volgende ochtend beklagde hij zich uitbundig in 100% NL en weer later kwam er een gezamenlijke verklaring van Slagter en Marijnissen waarin een relatie werd ontkend. Het gevolg? Slagter werd in *de Volkskrant* betiteld als 'mediaflop van de week', werd

gepersifleerd op LuckyTV en de kwestie werd enorm uitvergroot met als gevolg dat ook iedereen die het relatiegerucht gemist had, het nu tot in detail te horen kreeg.

STILZITTEN

Terug naar de notaris die het onderwerp was van de insinuatie en zich zorgen maakte over zijn goede naam. De vraag die hij mij stelde, was of het zin had om zelf actief de (met name lokale) media op te zoeken om uit te leggen wat de notariële taken en verplichtingen zijn. Mijn advies was om dit niet te doen. Juist door

'Stilzitten en wachten tot "de vis is ingepakt in de krant van vandaag"'

te reageren zou hij nog meer de aandacht vestigen op de negatieve publicatie en op die manier het probleem ('de vlek') groter maken dan deze was. Stilzitten dus en wachten tot spreekwoordelijk 'de vis is ingepakt in de krant van vandaag'. Zelf hield ik me overigens niet helemaal aan deze wijze lijn, door me op Twitter en LinkedIn te beklagen over de werkwijze van de journalist die ook mij over de zaak had gebeld. Ik had aan deze benadrukt niets over individuele zaken te zullen zeggen, maar slechts het wettelijk kader te schetsen (wat ik ook deed). Toch was de kop van het

artikel het suggestieve 'de notaris had moeten....', hiermee implicerend dat de notaris dat niet had gedaan. Toen ik de journalist erop wees dat hij zich aan de afspraak en de feiten moest houden, kreeg ik op LinkedIn zowel steun als kritiek. De kritiek kwam onder andere van een andere journalist die mij 'natrappen' verweet (huh?) en van een contentspecialist die duidelijk de achtergronden niet kende (maar mij wel zijn hulp aanbood).

Had ik wijs moeten zijn en niets moeten zeggen? Wellicht. Aan de andere kant vond ik het nodig deze journalist te wijzen op het breken van een nadrukkelijk (en schriftelijk) gemaakte afspraak.

OEI-MOMENTEN

Een ding staat bij dit soort zaken als een paal boven water: laat je niet overhalen te snel te reageren. Als een journalist belt, zeg dat je terugbelt (of beter: verwijs naar de KNB of ondergetekende). Kom niet in de verleiding een gesprek aan te gaan, want je weet nooit hoe en in welke context zaken worden gebruikt. Geen 'OEI-momenten' dus (= Ongewenst Eigen Initiatief). Vanzelfsprekend heb ik het nu niet over leuke items of acties die u zelf initieert, want dan is het gemakkelijk scoren, maar over zaken waarmee u overvallen wordt en die u liever verre van u zou houden. Terug naar Jan Slagter. Impliceert de kop van deze bijdrage nu dat Slagter niet had moeten reageren? Jawel, maar anders. In mijn optiek had de beste keuze geweest ter plekke hartelijk lachen om de grap. Want dan had de veeg uit de pan nooit een vlek geworden. ■

Meewerken aan een betrokken stad en samenleving

In Verhalenhuis Belvédère komen gemeenschappen en culturen in Rotterdam samen. Het wordt door Rotterdammers zelf gefinancierd met obligaties die aftrekbaar zijn als schenking.

TEKST Tatiana Scheltema | BEELD Truus van Gog

Nog niet zo lang geleden was 'De Kaap', zoals Katendrecht in de volksmond heet, het Sodom en Gomorra van Rotterdam. Notaris Aad Romijn mocht er als jongetje van zijn ouders niet eens komen, vertelt hij. Sinds die tijd is er veel veranderd, later ging hij er zelfs wonen. De wijk is gemoderniseerd, de armoede en de groezeligheid zijn verdwenen, Katendrecht is zelfs een hotspot geworden. Maar op één plek wordt het verleden juist in ere gehouden en met deze plek heeft Romijn een bijzondere band: het Verhalenhuis Belvédère. In dit negentiende-eeuwse gebouw midden op De Kaap vertellen Rotterdammers van over de hele wereld elkaar hún verhaal. 'Het is een bijzondere plek, waar heel veel bevolkingsgroepen hun verhalen kwijt kunnen. En het werkt wonderwel.'

GOUDEN PILAREN

Scenarist en programmamaker Linda Malherbe is een van de initiatiefnemers van het Verhalenhuis. 'Het is de sfeer', zegt zij. 'Als je hier binnenkomt, voel je je meteen thuis en dat geldt voor iedereen – een zestienjarige Marokkaanse jongen of een mevrouw van 84, iedereen voelt zich even welkom. Dat zit 'm heel erg in de geest van de plek.'

Malherbe kwam in 2008 in Belvédère terecht toen ze met een groepje creatievelingen een tijdelijk kantoor nodig had als thuisbasis voor het project De Zuiderlingen. Bij dat project werden allerlei groepen mensen die met elkaar wonen, leven of werken 'op Zuid' gefotografeerd – van de Surinaamse zangvogelvereniging tot de postbodes, tot de vaste bezoekers van de moskee. Tijdens het maken van de groepsportretten borrelden er honderden

verhalen op uit exotische en achterliggende werelden. En zo kiemde het idee voor een 'verhalenhuis': een plek waar Rotterdamse verhalen – het immateriële erfgoed van de stad – gekoesterd, bewaard en vooral dóórvverteld konden worden.

Het lichte, uitnodigende hoekpand dat ze tijdens de productie van De Zuiderlingen in bruikleen hadden, leek de aangewezen plek. 'Mij trok vooral de geschiedenis van het gebouw', zegt Malherbe. 'Er zijn twee gouden pilaren, die zijn nog origineel. Als je daar je oor te luisteren legt, hoor je heel veel.'

UITGEWOONDE BENDE

Ooit was Katendrecht een idyllisch dorpje aan de Nieuwe Maas waar de Rotterdamse rijken hun zomers doorbrachten. In 1895 werd het gebied door het stadsbestuur geannexeerd en vijftien jaar later was er van het lieflijke dorpje weinig over. Met aan de ene kant de Maas en aan de andere kant de Rijnhaven was Katendrecht een schiereiland geworden, waar alles in dienst stond van de scheepvaart. Tussen silo's en spoorwegemplacementen kwamen goedkope arbeiderswoningen en pensions, en zeelieden uit alle windstreken, dames van lichte zeden en Chinezen met hun opiumkits bevolkten de wijk. De Kaap was de eerste en grootste Chinatown van Europa.

Een van de weinige overblijfselen uit de negentiende eeuw was het huizenblok Belvédère met het markante hoekhuis, aanvankelijk Bellevue geheten. In 1915 werd het in gebruik genomen als cafe-restaurant Belvédère, later werd het een danspaleis, in de jaren dertig van de vorige eeuw een jazzclub. Toen jazz in 1942 door de Duitsers werd verboden, was *Negro Palace Belvédère* de enige plek in Rotterdam (of misschien wel in heel Nederland) waar nog jazz werd gespeeld. Beroemdheden als Boy

Edgar, Teddy Cotton en Kid Dynamite traden er regelmatig op.

In de naoorlogse jaren verloederde de wijk én het gebouw; een tijdje zat er een worstelschool, een Griekse nachtclub en buurtbewoners richtten een museum in. Tegen de tijd dat Malherbe en haar collega's Belvédère betrokken, was het al lang niet meer in gebruik. Sterker: het was een uitgewoonde bende. Malherbe: 'Er lag baksteen en wat glas, het pand stond al sinds 1978 op de nominatie voor de sloop. We moesten er eigenlijk na een jaar alweer uit, dan zou het alsnog tegen de grond gaan. Toen kwam er een vastgoedontwikkelaar langs die boven koophuizen wilde maken en beneden, waar ooit die worstelclub was geweest, een fietsberging voor die koophuizen. Wij dachten: "Dat kán niet!" En toen hebben we die stichting opgericht.'



‘Een systeem met gesloten beurzen. Alleen in het begin gaat er geld over de toonbank’

CONCREET

Stichting Verhalenhuis Belvédère heeft als doel ‘het geluk van mensen te bevorderen en zo te werken aan een meer betrokken stad en samenleving’, vermeldt de website. Romijn: ‘Dat lijkt pathetisch en abstract, maar dat is het volstrekt niet. Ze vullen het heel concreet in – onder andere door de aankoop van dit pand. En door de manier waarop ze de verbouwing met behulp van verschillende financieringsstromen realiseren.’

In de drie jaar dat het Verhalenhuis bestaat, zijn al vele spraakmakende en ontroerende verhalen verteld die door duizenden mensen zijn bezichtigd. Over de Chinese familie Zee bijvoorbeeld, de afstammelingen van een Hong Kong-Chinees die in 1920 naar Katendrecht kwam als zeeman en later werkte in het eerste Chinese restaurant van Europa. Toen de



Kaapse Neeltje met hem wilde trouwen, werd zij automatisch Chinees en verloor daarmee haar Nederlandschap – een dubbele nationaliteit was bij wet verboden. En er worden regelmatig Volkskeukenavonden georganiseerd, waar Rotterdammers met verschillende achtergronden worden uitgenodigd om gerechten uit hun keuken te koken en er een verhaal bij te vertellen.

GELD INZAMELEN

Romijn raakte bij het Verhalenhuis betrokken toen Linda Malherbe op een dag in de herfst van 2012 bij hem binnenwandelde met een plan. ‘Ik kende alleen zijn kantoor, Van Ravesteyn’, vertelt Malherbe. ‘Maar hij deed meteen mee.’

Het plan werd door penningmeester Chris de Jong van de stichting Verhalenhuis Belvédère bedacht. Het doel: geld inzamelen om de verbouwing te bekostigen. Romijn: ‘Bij schenkingen gaat het vaak om relatief kleine bedragen. Als je gedurende een periode van vijf jaar een vast bedrag per jaar schenkt, kun je dat hele bedrag in mindering brengen op je fiscale inkomen waardoor je dus minder belasting betaalt. Dat is een mooie regeling. Maar als iemand 500 euro per jaar wil schenken, duurt het toch nog vijf jaar om dat bedrag binnen te krijgen. Dus hebben ze een manier bedacht om dat moment naar voren te halen, zodat de stichting direct over het geld kon beschikken en de verbouwing gerealiseerd kon worden.’

GESLOTEN BEURZEN

De obligatieregeling is een combinatie van lenen en schenken, waarbij de schenker de stichting eenmalig een bedrag van 2.500 euro leent. Gedurende vijf jaar lost de stichting 500 euro per jaar af, plus 4 procent rente. Die 500 euro schenkt de obligatiehouder dan weer terug aan de stichting, en omdat de stichting een ANBI-status heeft, kan de schenker dat bedrag verrekenen met zijn inkomstenbelasting. In feite is het een systeem met gesloten beurzen, beaamt Romijn. ‘Alleen in het begin gaat er geld over de toonbank.’ Waar hij



enorm vrolijk van wordt, is de manier waarop de stichting donateurs binnenhaalt: door het organiseren van diners, waar mensen zelf ervaren waar het geld voor is bedoeld. ‘Ze weten ontzettend goed mensen te enthousiasmeren. Zodra ze weer iemand hebben gevonden die geld wil schenken, vraagt Linda of ik die obligatieakten opstel: een akte van geldleningsovereenkomst en een akte van schenking. Bij elkaar communiceren ze dat naar derden toe als ‘obligaties’. Maar feitelijk betekent het dus dat er gewoon akten worden gemaakt.’

Tijdens de eerste fase van de verbouwing vonden de vrijwilligers in het huis van kunstenaar Wally Elenbaas, die jarenlang boven Belvédère had gewoond, een envelop met het opschrift: ‘Aan de Bende van de Zwarte Hand’. Om Elenbaas te eren en het voortbestaan van het pand te vieren, worden obligatiehouders automatisch lid van ‘Belvédère’s Bende van de Zwarte Hand.’

SAMENLEVEN

Over de verdiensten wil Romijn zelf niks kwijt. Malherbe wel. ‘We boffen dat Aad dit gratis voor ons doet. Het zijn toch telkens twee akten. Als je dat zou moeten betalen, zou je alles alweer kwijt zijn.’

De eerste 2 obligatiediners in 2012 leverden al 33 mensen op, inmiddels zijn het er meer dan 100. Malherbe: ‘Wat ook hielp, is dat heel veel mensen geloofden in de missie van het huis. We hebben een stad met 174 nationaliteiten. En hier, in dit huis, maak je heel gemakkelijk kennis met elkaar. Als je een beetje meer weet van de ander, wordt samenleven een stuk leuker.’ ■

Linda Malherbe en Aad Romijn



**Op zoek naar
de juiste collega?
Plaats uw vacature in
Notariaat Magazine.**



Sdu Adverteren

- U adverteert in het officiële orgaan van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB).
- U bereikt daarmee automatisch alle (kandidaat-)notarissen in Nederland.
- U heeft multimediale mogelijkheden d.m.v. gunstige doorplaatsing op Advocatie.nl.

Wilt u meer weten? Vraag onze media-adviseur Martine Aspeslagh:
☎ (0)70 378 0562 ✉ m.aspeslagh@sdu.nl

Meer informatie op sduadverteren.nl



‘The Beatles weet iedereen aan te spreken. Dat probeer ik ook in mijn werk.’



ICONEN

The Beatles

WIE

Tom Bloo (30 jaar)

WAAR

kandidaat-notaris bij
Procee Oors Van der Werf

Waarom zijn The Beatles jouw iconen?

‘Ik keek vroeger graag naar videobanden van mijn opa en oma. De muziek van The Beatles was hierbij achter de beelden gemonteerd. Na die vroege aanraking groeide The Beatles uit tot mijn favoriete band en werden de bandleden mijn iconen. In het bijzonder Paul McCartney. Hopelijk ga ik komende zomer weer naar een optreden als hij naar Pinkpop of Rock Werchter komt. Paul McCartney speelt nog veel Beatles-nummers in zijn livesets. Ook thuis luister ik veel naar ze, met name op

vinyl. Mijn Beatles-verzameling telt zo’n twintig *niet-geremasterde* langspeelplaten, met als favoriet *Sgt. Pepper’s Lonely Hearts Club Band*.’

Wat is jouw mooiste herinnering aan The Beatles?

‘The Beatles heb ik natuurlijk nooit zien optreden, maar in de buurt komt het eerste optreden dat ik zag van Paul McCartney in 2012 in Ahoy. Hij speelde veel nummers van The Beatles, waardoor ik toch een mooie herinnering heb aan de livemuziek van deze geweldige band. Heel indrukwekkend en bovendien het

beste concert waar ik ooit ben geweest.’

Welke invloed hebben jouw iconen gehad op je carrière?


‘De teksten van The Beatles zijn universeel. Ze weten iedereen op een bepaalde manier aan te spreken. Dat probeer ik ook in mijn werk naar voren te brengen. Ik heb veel gesprekken met mensen. Het is soms lastig de juridische gevolgen of terminologie uit te leggen. Het is de kunst om dat voor de cliënten op de meest begrijpelijke manier te doen.’

Als jij in de huid van jouw iconen zou kunnen kruipen, wat wil je dan doen?

‘Ik speel zelf in een band. Basgitaar, net als Paul McCartney. Het is een droom om een keer met onze band op te treden voor duizenden mensen en die prachtige Beatles-nummers te spelen. We wagen ons niet aan hun repertoire, dat gaat er toch niet op lijken. We spelen met name britpop, bijvoorbeeld Oasis. Ontzettend leuk, maar we kunnen nog niet tippen aan The Beatles.’ ■

Bureau Financieel Toezicht


‘Ons toezicht hangt af van specifieke signalen’



Martin Freijssen en Thieu Coffeng

Het aantal handhavingsmaatregelen dat Bureau Financieel Toezicht (BFT) vorig jaar heeft opgelegd, is toegenomen. Behoorlijk toegenomen zelfs. Dit zegt Thieu Coffeng, directeur bij het BFT. Volgens hem is de organisatie steeds meer risicogericht gaan werken waardoor problemen bij notarissen eerder worden gesignaleerd. ‘Het gaat erom dat je de risicogevalen tijdig uit de markt haalt. We moeten allemaal kunnen vertrouwen op de rol en de positie van de notaris.’

TEKST Jessica Hendriks | BEELD Truus van Gog

De bredere rol die het BFT sinds 2013 heeft, lijkt volgens het BFT zijn vruchten af te werpen. Sindsdien houdt de organisatie niet alleen financieel toezicht, maar let het ook op kwaliteit en integriteit. Vooruitlopend op het jaarverslag dat medio juni uitkomt, kan Thieu Coffeng melden dat het aantal handhavingsmaatregelen fors is toegenomen. Hieronder vallen waarschuwingsbrieven, een normoverdragend gesprek, een pre-tuchtrechtelijk gesprek en het indienen van een tuchtklacht. Ook in die laatste categorie merkt de directeur een toename. ‘We hebben vorig jaar meer tuchtklachten ingediend. Waar in 2014 nog sprake was van 7 tuchtklachten is dit in 2015 opgelopen naar 17. Ook hebben er vorig jaar 23 normoverdragende en 7 pre-tuchtrechtelijke gesprekken plaatsgevonden. Wij zijn zelf meer risicogericht gaan werken en hebben ons

onder andere thematisch gericht op financieel kwetsbare kantoren. Mede in die categorie hebben wij ook de handhaving uitgevoerd.’

REGIO'S

Martin Freijssen is teamleider notariaat. Volgens hem is de toename zichtbaar in het financiële deel, maar ook in het stuk kwaliteit en integriteit. Om dichter op de notariskantoren te zitten, is de toezichthouder sinds vorig jaar in regio's gaan werken. ‘Ons team is verdeeld in drie gebieden: noord, midden en zuid. Per regio werken wij met een man of vijf. Deze mensen zitten verspreid over het hele land en kunnen veel werkzaamheden vanuit huis doen. Zo'n team bestaat uit personen die financieel goed zijn onderlegd en mensen met een notariële achtergrond die meer letten op de kwaliteit en integriteit. Gezamenlijk houden zij het toezicht op bijna driehonderd kantoren per regio’, legt Freijssen uit. De teams halen hun informatie uit verschillende stukken.

Zo komen er signalen binnen van de Belastingdienst, Kadaster, notarissen, medewerkers van kantoren en particulieren. Daarnaast zijn er de kwartaalcijfers, jaarcijfers en – sinds 2015 – de samenstellingsverklaring.

SAMENSTELLINGSVERKLARING

Over die – voor het BFT – zo belangrijke samenstellingsverklaring van de accountant is nogal wat te doen geweest. Coffeng: ‘Die samenstellingsverklaring is in het leven geroepen om ons als toezichthouder van meer betrouwbare informatie te voorzien. Alleen op die manier kunnen wij met deskresearch een onderscheid maken tussen niet-risicovolle en risicovolle kantoren en kunnen wij kantoren een ontheffing verlenen.’ Freijssen vult aan: ‘Om een ontheffing te krijgen, is het van belang dat je goede cijfers aanlevert en kunt aantonen dat je geen kwetsbaar kantoor hebt. Je kunt namelijk wel goede cijfers aanleveren, maar toch kwetsbaar zijn. Dan val je toch in een risicocategorie.’ Bij het omschrijven van de verschillen tussen de kwartaalcijfers en de jaarcijfers van het kantoor ging het bij veel notarissen mis. Coffeng: ‘Bij binnenkomst van de ontheffingsverzoeken bleek dat niet iedereen scherp genoeg had geformuleerd hoe zijn kantoor in elkaar zit en waarom hij



'Het ligt aan de normschending. Iets dat zeer ernstig is, laat je niet liggen'

of zij aan de criteria voldoet. Er ontbrak vaak een toelichting op de informatie die zij aanleverden én juist die toelichting is voor ons belangrijk.' Dat leidde tot veel afwijzingen, onrust in het notariaat en een tweede ronde met een herbeoordeling in de bezwaarfase. Veel verzoeken om een ontheffing werden alsnog toegewezen. In 2016 moet dit allemaal soepeler gaan. 'Het notariaat en wij hebben ervan geleerd. Zo gaan wij het dit jaar ook publiceren in de *Staatscourant* en kijken wij nog eens naar de voorwaarden. Het gaat er uiteindelijk om dat je de risico's uit de markt haalt', aldus de directeur. 'Van het notariaat hebben wij in deze niet alleen negatieve, maar ook heel positieve reacties ontvangen. Notarissen zeggen nu zelf kritischer te kijken en bewuster te zijn van de financiële positie van het kantoor.'

NORMSCHENDING

De cijfers en informatie die het BFT binnenkrijgt, worden nauwkeurig beoordeeld door de mensen van het regioteam. Zij hebben zeven criteria: liquiditeit, solvabiliteit, resultaat, bewaringspositie, kwaliteit, integriteit en overig.

Kantoren die op vier van de zeven punten 'hoog' scoren, worden als hoog-risicokantoor beschouwd. Natuurlijk zijn er ook uitzonderingen op die regel. Freijssen: 'Het kan zijn dat het financieel geweldig gaat met een kantoor, maar er een bepaald onderzoek loopt naar een feit dat dusdanig ernstig is dat het indienen van een tuchtklacht nodig is.' Coffeng: 'Het ligt inderdaad aan de normschending. Iets dat zeer ernstig is, ook al betreft het één criterium, laat je niet liggen totdat je er vier hebt. Die pak je meteen op.'

ZWARE GEHEIMHOUDINGSPLICHT

Het BFT wordt nog weleens verweten weinig zichtbaar te zijn. Volgens Coffeng kan het niet anders. 'Wij hebben een hele zware geheimhoudingsplicht. Daarom zijn wij zeer terughoudend in het delen van informatie, helemaal financiële. Ook met derden.' Persoonlijke gevallen worden dan ook zelden besproken met de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB). 'Er is altijd een groep twijfelgevallen. Die cases bespreken wij wel, maar noemen wij niet bij naam en toenaam. Dat mogen wij gewoon niet van de wet', legt Coffeng uit.

SPECIFIEKE SIGNALLEN

Wel wisselt de toezichthouder gegevens uit met de beroepsorganisatie. BFT en KNB hebben een zogenaemde overlegcommissie waarin zij bespreken wat wel en niet kan. Op die manier komen cases geregeld langs. Ook krijgt het BFT van de beroepsorganisatie een lijst met geplande audits. Op die manier krijgt een kantoor niet in dezelfde week bezoek van twee organisaties. Coffeng: 'Wij richten ons op de normschending. De audits van de KNB op kwaliteitsbevordering. Wij zijn dan ook geen adviseur voor het notariaat over bedrijfsvoering en gaan ook niet zomaar langs. Ons toezicht hangt af van specifieke signalen.' 'Natuurlijk krijgen wij wel gevallen van de KNB door waar bijvoorbeeld al een herauditor is geweest en het nog steeds niet goed gaat', vult Freijssen aan. De heren zijn van mening dat de zogenaemde rotte appels er zeker worden uitgehaald. 'Alleen wil ik het geen rotte appels noemen', zegt Coffeng. 'Dat zou betekenen dat



AKSOS

- Administratie
- Salarissen
- Belastingen
- Rapportages
- Accountancy
- Advies

H.R. de Velde Harsenhorst FA
drs. K. de Lange AA

AKSOS Financial Services

Voor notariaat en advocatuur...
...flexibiliteit in capaciteit

Groningen - Leeuwarden - Zwolle
www.aksos.nl - afs@aksos.nl - Tel. 038-4524280

Van Maarschalkerweerd Translations

VAN MAARSCHALKERWEERD TRANSLATIONS

- Beëdigd tolk/vertaler Engels – Wbtv no. 610
- Ruime ervaring bij het passeren van o.a.:
 - akten van levering en hypotheek
 - huwelijkse voorwaarden
 - testamenten
 - akten van overdracht van aandelen
 - akten van oprichting

TELEFOON +31 (0)35 531 84 41 |
E-MAIL office@vanmaarschalkerweerd.eu
www.vanmaarschalkerweerd.eu



VAN WEEGHEL DOPPENBERG KAMPS

NOTARISSSEN | JURISTEN | ADVISEURS

SPECIALISTEN VOOR GRENSOVERSCHRIJDENDE ZAKEN
DUITSLAND-NEDERLAND

- individuele adviezen voor ondernemer, particulier en adviseur
- gespecialiseerde juristen
- gekwalificeerde taalkennis
- internationaal netwerk



TELEFOON +31 (0)314 37 22 22 | E-MAIL info@vwdknotarissen.nl
INTERNET vwdknotarissen.nl | vwdknotare.de
BEZOEKADRES Keppelseweg 1-3, 7001 CE Doetinchem



- Kritische instelling
- Heldere communicatie
- Persoonlijke benadering

Dienstverlening afgestemd
op uw situatie en wensen.



Postadres:
Ibizakade 7, 3446 BD Woerden
Mateo@summaryfinance.nl
www.summaryfinance.nl
Tel. 06 55 303 386



Dat staat in mijn levenstestament

Daar ik mijn wensen duidelijk heb vastgelegd, geeft me een gerust gevoel. Daarmee behoud ik de regie over mijn leven, ook als ik door ziekte of ongeval belangrijke beslissingen niet meer zelf kan nemen. Bovendien voorkomt het onzekerheid bij de mensen van wie ik hou. Heeft u al een levenstestament? Raadpleeg de checklist op wievandedrie.nl. Of vraag uw notaris om informatie.

Download de
checklist op
wievandedrie.nl

Je regelt het bij de notaris

KNB
Koninklijke Notariële
Beroepsorganisatie



▶▶ iemand door en door fout is. Er zijn echter ook legio voorbeelden van notarissen die wel een normschending hebben gepleegd, maar van de tuchtrechter een berisping, waarschuwing of tijdelijke schorsing krijgen. Veel hebben hun werkzaamheden verbeterd. Dan hebben wij ook ons doel bereikt. We moeten immers allemaal kunnen vertrouwen op de rol en de positie van de notaris.'

THEMA'S

In 2016 richt het BFT zich op verschillende onderwerpen. Zo werkt het in het kader van de Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme (Wwft) met verschillende organisaties aan faillissementsfraude. 'Ook in die keten kan een notaris een rol vervullen', zegt Coffeng. De mensen die zich bezighouden met kwaliteit en integriteit richten zich dit jaar extra op integriteitsschendingen, rechtszekerheid en de bescherming van belangen van derden. 'Er zijn signalen binnengekomen waaruit blijkt dat wij iets met deze thema's moeten. Die nemen wij serieus', licht Freijssen toe. Verder besteedt de toezichthouder dit jaar extra aandacht aan grote kantoren en aan boedelafwikkelingen. Freijssen: 'Elk jaar kiezen we een thema waarop wij extra reageren. In 2015 was dat de koopsom, nu grote kantoren en boedelafwikkelingen. We selecteren een aantal

kantoren waarbij deze onderwerpen spelen en lichten dan een paar aspecten uit.' Coffeng vult aan: 'De doelstelling is om niet altijd op signalen af te gaan, maar ook af en toe naar een thema te kijken. Op die manier kunnen wij specifiekere aandacht besteden aan dit soort elementen.' Ook wil de toezichthouder zich dit jaar wat meer laten zien. 'Natuurlijk is er de zware geheimhoudingsplicht, maar je merkt dat het notariaat ons meer wil zien. We zijn vorig jaar al een keer op uitnodiging naar een ledenraadvergadering van de KNB geweest. Hier konden de leden vragen stellen over het proces rond de samenstellingsverklaringen. De leden leken onze komst te waarderen en dit zou daarom vaker kunnen gebeuren. Misschien kunnen we af en toe de ringen bezoeken', zegt de directeur. Een trend in soort cases ziet het BFT niet, maar voorbeelden zijn er wel. Zo komt het voor dat notarissen passeren zonder dat alle comparanten aanwezig zijn, een handtekening onder een minuutakte ontbreekt of overdrachtsbelasting aan het eigen resultaat wordt toegevoegd. Freijssen: 'Door te vertellen wat je doet, wat je tegenkomt én het notariaat tips te geven, ben je preventief bezig. Iets dat eigenlijk niet kan, gebeurt namelijk niet altijd doelbewust.'

DE TOEKOMST VAN TOEZICHT

'Wij leven niet alleen in het hier en nu, maar kijken ook naar de ontwikkelingen om ons heen. Wat gebeurt er met de verschillende doelgroepen waar wij toezicht op houden? Welke veranderingen vinden er plaats? Hoe gaat het met digitalisering bij de juridische beroepen? Je moet dit meenemen in de gedachtevorming van hoe het toezicht er in de toekomst uit gaat zien', zegt Coffeng over de toekomst. 'Als het notariaat videogesprekken gaat voeren via de computer, dan zullen wij daar als toezichthouder ook op moeten anticiperen.' Voor het BFT zelf is het ook niet ondenkbaar dat er in de toekomst meer digitaal gebeurt. De organisatie moet – net als andere partijen binnen de overheid – de aankomende jaren 8,9 procent bezuinigen. Coffeng: 'De tools om video conferences te houden, zijn er. Het is dan ook niet ondenkbaar dat wij hier in de toekomst ook gebruik van maken voor gesprekken met notariskantoren. Hoe minder wij voor informatie naar kantoren hoeven, hoe meer wij ons kunnen richten op risico's die wij van belang achten.' Het bezoek aan een kantoor zal echter niet verdwijnen. 'Je wilt altijd dat persoonlijke contact hebben en ter plaatse feiten kunnen vaststellen. Je moet kunnen ervaren wat de sfeer op een kantoor is. Toezicht is feitenvaststelling, maar ook voelen', besluit hij. ■

verwondert

Advertorial

Foto Homema Franeker

OPERA2DAY

ontroert

Foto Henk Bleeker

Edelhert

burlt

Foto Getty images

De kunst van het geven

Het Eise Eisinga Planetarium verwondert, OPERA2DAY ontroert en het Edelhert burlt. Mede dankzij vele schenkers – particulieren, maar ook bedrijven en stichtingen – die via het Prins Bernhard Cultuurfonds iets teweeg willen brengen voor cultuur, natuur of wetenschap.

Voor cultuur, natuur en wetenschap

Het Prins Bernhard Cultuurfonds ondersteunt al decennia cultuur, natuur en wetenschap in Nederland en soms ook daarbuiten. Met financiële bijdragen, opdrachten, prijzen en beurzen worden bijzondere initiatieven en talent gestimuleerd. Het Cultuurfonds kent diverse geefvormen, waaronder het Cultuurfonds op Naam, waarvan er al meer dan 400 bij het Cultuurfonds in beheer zijn.

Geven of nalaten

Steeds vaker willen gevers nauw betrokken zijn bij de doelen die hen na aan het hart liggen. Zij worden door het Prins Bernhard Cultuurfonds op maat verbonden aan projecten of talenten, richten een eigen fonds in of dragen de activiteiten van hun stichting over aan het Cultuurfonds. Geven aan een specifiek doel kan bij leven, maar velen leggen (ook) hun nalatenschap vast via het Prins Bernhard Cultuurfonds.

Vele geefvormen

Er zijn vaak meer geefvormen dan de mecenas zich realiseert. Het kan een vermogensoverdracht zijn, maar er kan bijvoorbeeld ook jaarlijks een schenking worden gedaan. Of er wordt samen met het Cultuurfonds een nieuw initiatief gestart, zoals de toekenning van een prijs of de instelling van een leerstoel.

Wil uw cliënt ook iets teweeg brengen met een gift of nalatenschap aan cultuur, natuur of wetenschap? Wij gaan graag met u in gesprek over De kunst van het geven.



PRINS BERNHARD
CULTUURFONDS

De kunst van het geven

Maartien Delprat

Voor particuliere schenkingen en nalatenschappen
(020) 520 61 30 m.delprat@cultuurfonds.nl

Menno Tummers

Voor vermogensfondsen, bedrijven, ondernemers en (semi-)overheden
(020) 520 61 73 m.tummers@cultuurfonds.nl

Mathilde Stuyling de Lange

Voor (familie)stichtingen en geverskringen
(020) 520 61 75 m.stuylingdelange@cultuurfonds.nl

Kijken achter de schermen

Of ik een kanocolumn wil schrijven, maar dan niet anoniem? Ik heb geen seconde getwijfeld: natuurlijk wil ik dat! Tegenwoordig is bijna niemand meer anoniem. Alles wat je doet, wat je meemaakt, je mening enzovoorts, is te lezen op je socialmedia-account. Dat is ook een van de redenen waarom ik hiervoor ben gevraagd. Actief zijn op internet (als persoon én als kandidaat-notaris) is iets waar ik mij bijna dagelijks mee bezighoud. Een eigen website, een 'kantoor-socialmedia-account', het vergroten van je zichtbaarheid op het internet, zijn enkele voorbeelden van het digitale tijdperk waarin wij leven en (als (toekomstige) ondernemers) in mee moeten gaan. Al is het voor een aantal notarissen best lastig hieraan te moeten geloven...

IDEALE ADVISEUR

Het jaarcongres van de KNB richt zich dit jaar op de rol van de notaris voor de ondernemer. De (kandidaat-)notaris is bij uitstek de ideale adviseur voor de ondernemer: hij heeft kennis op het gebied van het ondernemingsrecht én het personen- en familierecht. Maar wie adviseert de notaris over zijn eigen onderneming?

ONDERNEMERSVAARDIGHEDEN

Uit het rapport van de *peer reviews* is gebleken dat de ondernemersvaardigheden van notarissen verbeterd kunnen worden. Tijdens mijn studie en de

'Het zou voor kandidaten beter zijn om bij kantoorbeslissingen betrokken te worden'

beroepsopleiding is nooit aandacht besteed aan ondernemersvaardigheden. Na afronding van de beroepsopleiding en de stage kun je tot notaris worden benoemd en dan ben je naast beëdigd ambtenaar ook opeens ondernemer! Als kandidaat-notaris of als toegevoegd notaris heb je hier weinig tot niets mee te maken gehad. Je bent namelijk full time jurist en je bent over het algemeen niet bezig met je managementvaardigheden. En hier gaat de kandidaat-notaris de mist in. Kandidaten werken (over het algemeen) alleen aan hun juridische kennis en zijn totaal niet bezig met het ontwikkelen van en het werken aan hun ondernemersvaardigheden. Een vaak gehoorde opmerking tijdens een management-cursus: 'Ik zit hier alleen maar voor de verplichte managementpunten.'

IN DE PRAKTIJK

Natuurlijk word je geen perfecte manager/ondernemer na het volgen van een of twee cursussen. Dit is iets wat je moet leren in de praktijk (en misschien zelfs wel in je moet hebben). Het werken aan

deze vaardigheden is best lastig voor een kandidaat-notaris: je wordt over het algemeen niet betrokken bij de beslissingen die op kantoor worden genomen, je ziet niet alles wat er gebeurt 'achter de schermen'. Het zou voor kandidaten beter zijn om hier wel (enigszins) in betrokken te worden, zodat zij hierin kunnen groeien.

Het ambt uitoefenen als beëdigd ambtenaar én als ondernemer is niet eenvoudig. Je bent namelijk gebonden aan diverse wetgeving en verplichtingen. Hierdoor kun je in een spagaat terechtkomen. Wat mag wel en wat mag niet? Nieuwe technieken versus datalekken? Mag je samenwerken met een worstenverkoper, een doodgraver of een 'invloederijke' organisatie? Ik begrijp best dat notarissen het lastig vinden om met al die ingewikkelde regels ook nog eens ondernemer te zijn.

TIP

Onlangs heb ik een opname bijgewoond van het televisieprogramma 'Ondernemen doen we Zo'. Daar heb ik gesproken met ondernemers uit diverse branches. Ook die ondernemers vinden het lastig hun vak te combineren met het ondernemerschap. Een tip van een van de gasten van die avond was: 'Wanneer je je werk goed en met passie uitoefent, komt het succes vanzelf.' ■

Kesho Ghisai,

kandidaat-notaris bij
Notariaat De Gier



Draaiboek voor datalekken nodig

Een 'datalek' klinkt op zichzelf al eng, maar wordt nog enger als je het moet melden aan een toezichthouder die een boete kan opleggen van maximaal 8,2 ton. Door deze explosieve cocktail van de datalekmeldplicht, die op 1 januari is ingevoerd, was de belangstelling voor het seminar *Privacy en datalekken in de notariële praktijk* van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) enorm. Hier volgen de belangrijkste lessen en tips voor notarissen en hun cliënten.

TEKST Lex van Almelo | BEELD Roel Ottow

1 WAT IS EEN DATALEK?

Een datalek is meer dan een computerinbraak. Het is een beveiligingsincident waarbij persoonsgegevens verloren gaan of waarbij het redelijkerwijs niet valt uit te sluiten dat persoonsgegevens onrechtmatig worden verwerkt. Een laptop of telefoon met persoonsgegevens verliezen, is ook een datalek. Een computercrash zonder back-up kan ook een datalek zijn, omdat je daardoor niet meer de beschikking hebt over de gegevens. Computergijzeling valt ook onder de definitie. Daarbij maakt een hacker bestanden op de computer pas weer leesbaar en toegankelijk als hij een paar honderd euro krijgt. Ook werken in de cloud heeft een lekrisico. Al was het maar omdat de gegevens op een server terecht kunnen komen in een land waar de persoonsgegevens minder goed worden beschermd. Zo bewaren programma's als *Sales force*, *Dropbox* en *Peoplesoft* gegevens in de Verenigde Staten. Het beschermingsniveau is daar onvoldoende, zo zei het Europese Hof van Justitie onlangs over het *Safe Harbor agreement*. De Europese toezichthouders onderzoeken nu of het nieuwe *EU-US Privacy Shield* afdoende bescherming biedt.

Dat maakt het er niet gemakkelijker op om langs contractuele weg voldoende privacywaarborgen te bedingen (zie ook punt 6). Is een akte of een kopie naar een verkeerd adres sturen een datalek? Advocaat-hoogleraar Gerrit Jan Zwenne: 'De Autoriteit Persoonsgegevens zegt dat het geen lek is als de brief ongeopend terugkomt, maar als-ie onderweg geopend is wel.' Of het een datalek is als de conceptakte per e-mail wordt verstuurd en wordt onderschept, hangt af van de inhoud. Zwenne: 'Als het burgerservicenummer erin staat wel. Het gaat om de kans op ernstig nadelige gevolgen voor het datasubject.' Of de betrokken cliënt toestemming heeft gegeven voor het onveilig versturen, maakt misschien verschil voor de aansprakelijkheid, maar niet voor de meldplicht.

TIP

Een conceptakte met persoonsgegevens kun je beter beschikbaar stellen via een beveiligd portaal of digitaal dossier dan via de e-mail.

2 WAT ZIJN PERSOONSGEGEVENS?

Als je aan de hand van een gegeven zonder onevenredige inspanning de identiteit van een individu kunt achterhalen, is het een persoonsgegeven. Een kopie van een paspoort is uiteraard een persoonsgegeven, maar het burgerservicenummer en het inschrijvingsnummer bij de Kamer van Koophandel ook. Volgens de Autoriteit Persoonsgegevens zijn een mobiel nummer en een IP-adres eveneens persoonsgegevens, maar een mobiele telefoon of computer die puur dient voor persoonlijk en huishoudelijk gebruik niet.

TIP

Op de website van de Autoriteit Persoonsgegevens staat meer informatie over persoonsgegevens.

3 HOE GROOT IS DE KANS OP EEN DATALEK?

Op het internet staan talloze handleidingen voor hoe je een virus kunt downloaden. Hackers komen de computer binnen met zogenoemde *phishing mails*, waarin je wordt verleid op een link te klikken. Zo'n mail kan eruitzien



Slordig omgaan met persoonsgegevens kan leiden tot boete

als een factuur, maar bijvoorbeeld ook als uitnodiging voor het jaarcongres van de KNB. Ton Oosterwijk van informatiebeveiligingsbedrijf Factor 50 geeft als voorbeeld een zakenrelatie die er ook is ingetuind bij een mailtje dat zogenaamd van Intrum Justitia was. ‘Wij hebben het opgelost door een nieuwe harde schijf in de computer te plaatsen en de back-up terug te zetten.’

In de Thalys of een café-restaurant bestaat de kans dat hackers via de open wifi-verbinding alles meelesen wat op het scherm van de iPhone, tablet of laptop verschijnt. Wie met een app de rekening van diner of drank betaalt, loopt het risico dat hackers het wachtwoord achterhalen. Het kan ook zijn dat hackers een wachtwoord onderscheppen via een andere site – cheaptickets.com bijvoorbeeld – en kijken of dat wachtwoord ook werkt bij telebankieren.

TIPS

- Twijfel je aan de betrouwbaarheid van een e-mail, klik dan met de rechtermuisknop op de afzender. Komt het adres niet overeen met het officiële adres van het bedrijf, gooi het dan weg.
- Typ geen wachtwoorden in en verstuur geen vertrouwelijke gegevens als je op een openbaar wifi-netwerk zit.
- Zorg dat je verschillende wachtwoorden hebt, die ‘sterk’ genoeg zijn. Een sterk wachtwoord bestaat bijvoorbeeld uit de beginletters van een zin en heeft hoofdletters, cijfers en bijzondere tekens. Bijvoorbeeld: IhNMvm2016\$eusod (In het *Notariaat Magazine* van maart 2016 stond een uitstekend stuk over datalekken).
- Bewaar alle wachtwoorden versleuteld in een digitale kluis of gebruik een wachtwoordmanager. Dan hoeft je maar één (lang) wachtwoord te onthouden. Download de software hiervoor via een officiële leverancier.
- Beveilig de verbinding voor de klanten, bijvoorbeeld met een https://-webadres. Klik op het groene slotje van een beveiligde https://-site als je meer informatie over beveiliging en privacy wilt.
- Update de besturingsssoftware van de computer steeds.

4 WAT HOUDT DE MELDP LICHT IN?

Als het beveiligingslek ‘ernstig nadelige gevolgen’ kan hebben voor de betrokken persoon moet het incident binnen 72 uur worden gemeld bij de Autoriteit Persoonsgegevens. Als het lek ‘ongunstige gevolgen’ kan hebben voor het datasubject moet je het (ook) melden aan de betrokken persoon. De gevolgen zijn groter naarmate er meer of gevoeliger persoonsgegevens verloren zijn gegaan. Als het gaat om gegevens waarmee identiteitsfraude kan worden gepleegd, is melden geboden. De ledenadministratie van de tennisvereniging valt volgens de Autoriteit Persoonsgegevens echter niet onder de datalek meldplicht.

TIP

Raadpleeg de website van het Meldloket datalekken Autoriteit Persoonsgegevens.

5 HOE GROOT IS DE KANS OP EEN BOETE?

De maximale boete die de Autoriteit Persoonsgegevens kan opleggen, is 820.000 euro of 10 procent van de Nederlandse omzet. Als (naar verwachting) in mei 2018 de Europese Privacyverordening van kracht wordt, kan de boete oplopen tot 20 miljoen euro of 2 procent van de wereldwijde groepsomzet. Die maxima gelden echter voor grove overtredingen. Voordat de Autoriteit Persoonsgegevens een boete kan opleggen, moet zij eerst een bindende aanwijzing geven. De boete volgt pas als je daaraan niet tijdig voldoet. Gerrit-Jan Zwenne: ‘Er worden in 2016 60.000 meldingen verwacht, dus 90 procent van de meldingen wordt niet onderzocht.’

TIP

Bij twijfel toch maar melden. De kans dat de melding gevolgen heeft, is klein.

6 WAT MOET JE ALS NOTARIS ONDER MEER DOEN?

Breng de kwetsbaarheden in kaart met alle medewerkers, maak een draaiboek en oefen alsof er een datalek is. De rollen moeten helder zijn. De notaris moet in de bewerkersovereenkomst afspreken dat de ingehuurde bewerker van de gegevens hem binnen 48 uur informeert over het datalek. De salarisverwerker of de

boekhouder in de cloud zijn bewerkers. Zelf is de notaris geen bewerker als hij of zij gegevens aanlevert aan het Kadaster, het Centraal Testamentenregister of Het Centraal Digitaal Repertorium. In de bewerkersovereenkomst moet geheimhouding en adequate bescherming van de gegevens worden geregeld. Jeroen Wittink van Factor 50: ‘U hebt het recht om te laten controleren of de leverancier uw gegevens veilig verwerkt.’

Voor het draaiboek is maatwerk nodig. Wittink: ‘Hoe zien de risico’s er concreet uit? Wie gaat het managen? Wie communiceert erover en wat gaat die persoon zeggen? Als een datalek de wereld in gaat, gaan medewerkers erop reageren via sociale media. Dat moet je niet hebben.’ Dagvoorzitter Jolanda Storm (KNB): ‘Communicatie is belangrijk. Een datalek kan het hele notariaat raken. De afdeling communicatie van de KNB zal in zo’n geval graag meedenken.’

Jeroen Wittink: ‘Zoek de balans, maak er geen rupsje-nooit-genoeg van. Als je het dichttimmer, gaan mensen eromheen.’

TIPS

- Zorg voor een draaiboek en een heldere rolverdeling.
- Breng de risico’s in kaart met een *privacy impact assessment*.
- Oefen alsof er een datalek is.
- Controleer of de bewerker de gegevens wel veilig verwerkt.
- Neem de maatregelen op in bestaande protocollen en afspraken.

7 KUN JE JE VERZEKEREN TEGEN DATALEKKEN?

Gedeeltelijk. Je kunt je verzekeren tegen een boete en de kosten van communicatie, naar het datalek zoeken, enzovoort. Verzekeraars stellen verschillende eisen. De KNB kijkt momenteel naar bruikbare producten, zoals aanvullende dekking in de beroepsaansprakelijkheidsverzekering en naar de speciale verzekeringen voor cyberrisico’s. De imagoschade voor je kantoor en het notariaat kun je uiteraard niet ‘wegverzekeren’.

TIP

Verzekeer het risico en zorg dat je aan de verzekeringseisen voldoet.



Drie keer notaris

En
verder

'Ik houd van grote zaken, omdat je daar als team aan werkt. Multidisciplinair.'

Oscar Hoefnagels werd in december vorig jaar partner en notaris bij Simmons & Simmons in Amsterdam. Het was de derde keer dat hij notaris werd.

TEKST Henriette van Wermeskerken | BEELD Truus van Gog

'Na mijn afstuderen in 1996 begon ik mijn loopbaan als kandidaat-notaris bij het toenmalige Trénité Van Doorne in Rotterdam, inmiddels Simmons & Simmons. De notaris voor wie ik ging werken, deed ondernemingsrecht. Daardoor kwam ik in dat vakgebied terecht en dat beviel mij direct heel goed. Nu, twintig jaar later, doe ik nog steeds ondernemingsrecht en dat blijf ik doen. Vooral M&A en *Corporate Restructuring*.

BEZINNING

'Ik werk op hetzelfde kantoor als waar ik begon. Maar ik heb hier niet altijd gewerkt. Hoewel ik het naar mijn zin had, begon het na een jaar of zes toch te kriebelen. Mijn ambitie was om snel notaris te worden, maar die mogelijkheid deed zich hier niet op korte termijn voor. Ook had ik behoefte eens elders ervaring op te doen. In 2002 ben ik naar een kleiner kantoor vertrokken. Naar een oud-compagnon van Simmons & Simmons, die voor zichzelf was begonnen en inmiddels een kantoor met zo'n tien juristen had. Daar kon ik de ondernemingsrecht-praktijk doen én ik had vooruitzicht op een benoeming. Die kwam vrij snel: op 7 februari 2004 ben ik als notaris benoemd, één dag voor mijn tweeëndertigste verjaardag. De toekomst lachte mij toe. Toch liep het anders dan ik toen dacht. Het kantoor bood uiteindelijk niet de mogelijkheden die ik had verwacht. Ik zag mij daar niet nog 35 jaar het notaris-ambt vervullen. Tijd voor bezinning. In 2006 heb ik mij als eenpitter gevestigd. Ook toen deed ik voornamelijk ondernemingsrecht, maar ook andere zaken, zoals onroerend goed en testamenten. Als eenpitter had je, in ieder geval in die jaren, toch een wat algemenere praktijk. Het was nog vóór de tijd van de echte

niche-kantoren. Intussen beraadde ik mij op de toekomst. Waar zou ik nu, voor de langere termijn, het meest op mijn plek zijn?'

GROTE ZAKEN

'Het werk op een groot en internationaal kantoor sprak mij toch het meest aan. En ja, toen kwam ik vrij snel uit bij mijn oude kantoor. In 2008 begon ik weer bij Simmons & Simmons, inmiddels niet meer in Rotterdam, maar in Amsterdam. Ik kon als senior medewerker aan de slag. Een partnerpositie stond niet open, en dat betekende dat ik weer kandidaat-notaris werd. Hoe dat gaat? Je schrijft een brief aan de Koningin en vraagt of ze je ontslag wil verlenen. Voor de buitenwereld is haast niet uit te leggen dat je teruggaat naar het kandidaatschap. Maar voor mij stond voorop dat ik interessant en plezierig werk kon doen in een grote ondernemingsrechtelijke praktijk. Ik houd van grote zaken, omdat je daar als team aan werkt. Multidisciplinair. Grote zaken zijn niet per se ingewikkelder dan kleine, maar je doet ze met z'n allen. Hoe leid je alles juridisch inhoudelijk, logistiek en qua management in goede banen? Ik werk veel samen met onze advocaten en belastingadviseurs. Natuurlijk kwam ik veel oude bekenden tegen.'

AUDITS

'In 2013 werd ik toegevoegd notaris. Geen fraaie term overigens. Aangezien je volledig bevoegd bent, zou het woord 'toegevoegd' kunnen vervallen. Of je al dan niet ondernemer bent, maakt voor de cliënten niet uit. Je kunt waarnemen en je kunt je eigen cliënten volledig bedienen, inclusief de akten. In de tijd dat ik toegevoegd notaris werd, ben ik als auditor *peer reviews* gaan doen, intercollegiale toetsing. Het notariaat is de afgelopen

jaren onder druk komen te staan, onder meer door de economische malaise en daar kan de kwaliteit onder lijden. Het is goed om kritisch met een collega naar je beroepsuitoefening te kijken. Ik doe zo'n tien audits per jaar. Het is interessant te zien hoe het er bij anderen aan toe gaat.

PANASJ

'Naast mijn werk blijft er weinig tijd over voor zaken als reizen, wat ik vroeger graag deed, vooral naar Zuid-Amerikaanse landen. Mijn vrouw en ik hebben drie kinderen, van één, drie en vijf jaar. Zelf hebben wij beiden vroeger veel en graag gehockeyd, en onze oudste zit nu op Panasj, een soort hockey voor kleuters. Dus ik verwacht wel dat wij in de toekomst veel langs de lijn zullen staan.'

BENOEMING

'Vorig jaar vertrok de zittende notaris, wat de weg vrijmaakte voor mijn benoeming als zodanig. Dat gebeurde in december vorig jaar. Ik werd toen ook partner. Net als veel andere Angelsaksische kantoren hebben wij een klein notariaat. Ik ben de enige notaris. Bij de grote Nederlandse kantoren is dat meestal anders, omdat die vaak zijn ontstaan uit een fusie tussen een advocaten- en een notariskantoor. De benoeming bracht weer de hele papiermolen met zich mee: de persoonstoets en de Commissie toegang notariaat. Het was de derde keer dat ik notaris werd, na 2004 en 2013. Zo is het voor mij gelopen. Ik geloof niet dat veel anderen het ook zo hebben gedaan.' ■

‘Actualiseren van modellen is prioriteit’



VASN

Het agrarisch recht is een bijzondere tak van sport. Van notarissen in het buitengebied wordt daarom verwacht dat ze niet alleen affiniteit hebben met de agrarische praktijk, maar ook op de hoogte zijn van de laatste relevante juridische ontwikkelingen. De Vereniging voor Agrarische Specialisten in het Notariaat (VASN) steunt haar leden hierin door ze onder meer te voorzien van nieuwe en geactualiseerde modellen.

| TEKST Joris Drost

De VASN heeft twee modellencommissies. Een interne commissie waarin leden van de VASN zetelen en een externe modellencommissie waarin ook makelaars en rentmeesters participeren. Petra Kortlever, notaris-klerk bij Notaris-kantoor Van der Hammen en bestuurslid van de VASN, denkt mee in beide commissies. ‘De leden van de VASN geven bij het bestuur, het secretariaat of rechtstreeks bij de modellencommissie aan wanneer ze behoefte hebben aan een nieuw of geactualiseerd model. Het gaat om onderwerpen waar ze in de praktijk tegenaan lopen.’ De modellencommissie luistert naar de wens van de leden, maar zorgt er na gewijzigde wetgeving of uitspraken ook zelf voor dat de modellen up-to-date blijven. ‘Nieuwe en geactualiseerde modellen verschijnen op het afgeschermd gedeelte

‘De overdracht van een tuinbouwbedrijf is essentieel anders dan van een veehouderijbedrijf’

van onze website. Alleen leden hebben toegang tot de modellen’, zegt Kortlever.

SPECIALISTISCH VAKGEBIED

De VASN richt zich specifiek op de agrarische praktijk. Hoewel het om een specialistisch vakgebied lijkt te gaan, is de praktijk volgens Kortlever erg breed. ‘Dat gaat van melkvee tot varkens, maar bijvoorbeeld ook om akkerbouw, boomkwekerijen en kassenbouw. Vergis je niet, de overdracht van een tuinbouwbedrijf is een essentieel andere vorm van bedrijfs-overdracht dan bij een veehouderijbedrijf.’ Op dit moment beschikken de agri-notarissen, zoals de leden van de VASN worden genoemd, over een bestaand model voor de bedrijfs-overdracht. Het model heeft echter een update nodig en wordt nu door de modellencommissie geactualiseerd. Een goed voorbeeld van de manier waarop de commissie probeert bij te blijven bij actuele ontwikkelingen. Kortlever noemt ook het voorbeeld van de betalingsrechten. Deze subsidieregeling voor agrariërs heeft vorig jaar de toeslagrechten vervangen. ‘De nieuwe rechten zijn juridisch zeer beperkt overdraagbaar, maar agrariërs maken wel

afspraken in verband met de overdracht. Daar hebben wij teksten voor ontwikkeld. De betalingsrechten hebben nu nog verschillende waarden; de ene agrariër heeft een hogere waarde voor zijn betalingsrecht dan de andere agrariër. Dit wordt veroorzaakt door het overgangsrecht en zal conform de huidige regels in 2019 gelijk zijn. Agrariërs krijgen dan altijd per geregistreerde hectare een gelijk bedrag uitbetaald.’

EXTERNE COMMISSIE

De externe modellencommissie van de VASN bestaat uit vertegenwoordigers uit het notariaat, maar ook van makelaarsverenigingen NVM en VBO, VastgoedPro en de Nederlandse Vereniging van Rentmeesters (NVR). De commissie komt een aantal keer per jaar bij elkaar om de laatste ontwikkelingen te bespreken en stelt vervolgens puntsgewijs een model op. ‘Maar’, benadrukt Kortlever, ‘de lijntjes zijn wel zo dat we bij een bijzondere gerechtelijke uitspraak à la minute actie kunnen ondernemen.’ Recent ontwikkelde de externe modellencommissie een landelijk model voor de koopovereenkomst. Speciaal voor het notariaat werd daarbij een akte van levering opgesteld die naadloos op de overeenkomst aansluit. ‘Agri-notarissen komen in de praktijk tegen dat niet alles in de koopovereenkomst is geregeld. Door alle agrarische punten op te nemen, voorkom je problemen bij de afwikkeling. Bovendien bespaart het tijd doordat je niet bij verschillende partijen opnieuw hoeft na te gaan of alles ter sprake is gekomen. Een buitengebied heeft tenslotte andere bestemmingsvoorwaarden dan een stadscentrum.’

ACTUALISEREN

Komend jaar staat voor de interne en externe modellencommissie in het teken van het actualiseren van bestaande modellen. Zo wordt de eerdergenoemde landelijke koopovereenkomst verder geoptimaliseerd. Volgens Kortlever ligt er nog meer op de plank. ‘We zijn bezig met het actualiseren van een notarieel vennootschapscontract voor de agrarische praktijk. Later dit jaar komt daar het actualiseren van agrarische testamenten bij.’ ■

VERENIGINGSNIEUWS

EPN

Twee EPN-congressen in 2016

De EPN organiseert dit jaar twee congressen. Op 16 juni verzorgt de EPN samen met de VOC een congres over 'De rechtspersoon in de estate planning' (zie hierna het nieuwsbericht van de VOC). Op 6 oktober vindt een congres plaats over Europese estate planning, civiel en fiscaal. Sprekers uit binnen- en buitenland zullen tijdens dit congres de situatie van het specifieke land (Duitsland, Frankrijk, België, Spanje, Groot-Brittannië) bespreken. Ze leggen hierbij verband met de Europese Erfrechterverordening. Ook is er aandacht voor het huwelijksvermogensrecht. Deze congressen zijn toegankelijk voor niet-leden van EPN. Meer informatie: www.epn-notaris.nl.

NRS

NRS herzielt reglement kwaliteitseisen

De leden van de NRS hebben het bestuur van input voorzien over de verbetering van de kwaliteitseisen die aan de leden worden gesteld. Dit deden ze tijdens de laatste algemene ledenvergadering op 24 november. De komende maanden zal het bestuur deze input in overleg met de wetenschappelijke adviesraad van de NRS en met de leden verwerken. Dit moet leiden tot een lidmaatschap dat nog nadrukkelijker bijdraagt aan de kwaliteit van de leden.

STICHTING IT-NOTARIS

Stichting IT-notaris verwelkomt nieuwe notarissen

Sinds de start van dit jaar hebben diverse notarissen zich aangesloten bij Stichting IT-notaris. Met veel enthousiasme richten zij zich op hun nieuwe specialisatie. De IT-notarissen kunnen met de door de stichting verzorgde opleidingen en ontwikkelde producten hun klanten beter bedienen op het snijvlak van IT, informatiebeveiliging en recht. Alle IT-notarissen nemen deel aan verschillende werkgroepen die de stichting heeft ingesteld voor productontwikkeling, strategie en marketing. Zo versterken zij gezamenlijk de slagkracht, naamsbekendheid

en groei van de stichting als specialisatie-organen van de KNB. Bent u nieuwsgierig geworden, kom dan eens langs op een van onze opleidingsdagen of neem contact op met het secretariaat via www.it-notaris.nl.

VMN

Enquête voor VMN-leden

Wat is nodig om een succesvolle mediation-praktijk op en uit te bouwen? Geregeld geven VMN-leden aan dat zij, ondanks hun goede inhoudelijke scholing, nog voor de nodige uitdagingen staan waar het gaat om het daadwerkelijk opbouwen van een mediation-praktijk. In de loop van 2016 zal in de scholing die de VMN aanbiedt juist ook aan dit onderwerp aandacht worden besteed. Om de behoefte van de leden op dit terrein in kaart te brengen, is een korte enquête onder de leden gehouden. De resultaten worden gepresenteerd tijdens de algemene ledenvergadering op 24 maart.

VOC

VOC en EPN organiseren congres

De VOC organiseert op 16 juni aanstaande het congres 'De rechtspersoon in de estate planning'. Onderwerpen die door een vijftal boeiende sprekers zullen worden behandeld, zijn onder meer het anonimiseren van vermogen, het beheer en de overdracht van vermogen en de rol die de rechtspersoon daarbij kan spelen. De bijeenkomst, die een hele dag duurt, vindt plaats in de omgeving van Utrecht.

CURSUSSEN

EPN

Beroepsopleiding estate planning Najaar 2016

Als u deze opleiding hebt gevolgd, kunt u aspirant-lid van de EPN worden. Voor meer informatie zie www.epn-notaris.nl.

NRS

Cursus De Novitaris en andere noviteiten 5 april

Sprekers: prof. mr. Hans Heyman en prof. mr. Nora van Oostrom. De bijeenkomst vindt plaats in Utrecht.

STICHTING IT-NOTARIS

Opleidingsdag IT-notaris 18 mei

Ook geïnteresseerde (kandidaat-)notarissen, die nog geen IT-notaris zijn, zijn welkom. Aanmelding via www.it-notaris.nl of info@it-notaris.nl.

VASN

Algemene ledenvergadering 12 april

ALV gecombineerd met interessante lezingen op een leuke locatie. Noteer deze datum alvast in uw agenda!

VMN

Algemene ledenvergadering en cursus 24 maart

ALV in Utrecht. Aansluitend cursus Het samengestelde gezin. Meer informatie op www.vmn-notaris.nl.

VOC

Cursus Grensoverschrijdende herstructureringen

26 mei

Sprekers: prof. mr. Wino van Veen en mr. Mark Bongard. De bijeenkomst vindt plaats bij de Stichting ter Bevordering der Notariële Wetenschap in Amsterdam.

RUIMTE VOOR DE NOTARIS IN DE DIGITALE WERELD



“Aon Professional Services adviseert u bij het inzichtelijk en beheersbaar maken van uw risico’s. **Digitalisering** van de maatschappij, het notariaat inclusief, maakt aandacht voor **cyber risico’s** onvermijdelijk. Wij bieden u een optimale **oplossing** toegespitst op uw branche. Zo behoudt u de ruimte om te ondernemen met een solide basis.

Meer weten?

Kijk voor meer informatie op: www.aon.nl/cyber en www.professionalservices.nl.
Voor persoonlijk advies, neem contact op met Aon Professional Services, tel. **020-4305271**.”

Penny wise, pound foolish



Je kunt als beroepsorganisatie jarenlang bezig zijn met een echt win-windossier en dan tot de conclusie moeten komen dat er voor dit moment alleen sprake is van verliezers. Ik heb het over het centraal aandelhoudersregister, in de wandelgangen kortweg CAHR genoemd.

POORTWACHTER

U weet dat de overheid ons al vele jaren, naast onze traditionele rol van hoeder van rechtszekerheid en leverancier van rechtsbescherming, ook die van poortwachter toevertrouwt. Hoewel, de laatste tijd kun je meer spreken van ons die rol 'aanrekenen'. Om die rol te kunnen vervullen, staan ons enkele instrumenten ten dienste. De eerste is de op ons rustende verplichting, op grond van de Wet op het notarisambt en de Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme (Wwft), om een uitvoerig cliëntenonderzoek in te stellen. Daarnaast hebben we nog de mogelijkheid van dienstweigering in geval van een 'niet pluis'-overtuiging of -vermoeden.

FACILITATOR

Het notariaat vervult een belangrijke poortwachtersrol bij de oprichting van rechtspersonen en aandelenoverdrachten. Met het wegvallen van het preventief toezicht bij de oprichting van vennootschappen is het belang van de notariële poortwachtersrol alleen maar toegenomen. Recentelijk hebben we weer uit diverse – inmiddels bekende – hoeken mogen vernemen dat het notariaat zijn rol als poortwachter niet in alle gevallen even adequaat en doortastend zou vervullen. Men beweert zelfs dat notarissen bewust of verwijtbaar onbewust als facilitator meewerken aan zogenaamde faillissementsfraude, met name door aandelenoverdrachten. De KNB gaat binnenkort in gesprek met betrokken partijen over wat er precies speelt en over de wijze waarop toezichthouder, tuchtrechter en zo nodig strafrechter worden ingeschakeld om aan die praktijken van enkelen onder ons een halt toe te roepen.

MEER INSTRUMENTEN

Ik ben er nog steeds van overtuigd dat het overgrote deel van de beroepsgroep zijn rol van poortwachter vervult, met die restrictie dat wij voor die rol natuurlijk niet bijzonder zijn toegerust. Daar wringt voor mij ook de schoen.

Intern doen we er als beroepsorganisatie veel aan om notarissen ondersteuning te bieden in hun poortwachtersrol. We hebben – ook in samenwerking met toezichthouder Bureau Financieel Toezicht – leidraden, handleidingen en checklists opgesteld en verzorgen met regelmaat publicaties op NotarisNet en in dit magazine.

Maar dat is niet genoeg. Ik pleit voor meer instrumenten voor het notariaat om zijn poortwachtersrol goed, zeg maar *béter*, te kunnen waarmaken. Ik denk daarbij aan toetsing aan het RADAR-systeem van de Dienst Justis. We zijn daarover met hen in gesprek. Verder is natuurlijk ook de mogelijkheid van inzage op cliënt/natuurlijke persoon in het handelsregister een mooi middel om betrokkenheid van de cliënt bij andere rechtspersonen en faillissementen zichtbaar te maken. Als KNB hebben we het ministerie van Economische Zaken gevraagd deze inzagemogelijkheid op te nemen in het wetsvoorstel over de wijziging van de Handelsregisterwet, dat nog moet worden ingediend. Ook hebben wij gepleit voor de invoering van een civielrechtelijk bestuursverbod, welk wetsvoorstel nu in behandeling is bij de Eerste Kamer.

PRIORITEITEN

Helaas is het allermooiste instrument dat we in dit kader zouden kunnen inzetten, het CAHR, onlangs door de ministers van Financiën, Economische Zaken en Veiligheid en Justitie 'on hold' gezet. Dit vanwege de druk vanuit Europa om uiterlijk op 26 juni 2017 een UBO-register te hebben ingesteld. Hoewel we hebben aangeboden het CAHR bij de KNB onder te brengen tegen een prijs binnen de oorspronkelijk gestelde ruimte en in het verlengde van de succesvolle migratie, zoals we die bij het Centraal Digitaal Repertorium hebben doorgevoerd, hebben de ministers voor nu anders besloten. Gelijktijdige ontwikkeling van een UBO-register en CAHR leidt tot knelpunten in de uitvoerbaarheid en betaalbaarheid, zo schrijven de ministers. En zie, dan blijkt het uiteindelijk, ondanks alle mooie woorden over preventie en fraudebestrijding, weer te gaan over prioriteiten en het inzetten van de benodigde middelen.

KLAPPERTJESPISTOOL

Zo staat de poortwachter dan weer alleen met zijn *nagenoeg lege holster*. Een slecht uitgeruste poortwachter is niet opgewassen tegen de steeds professioneler en sluwer acterende criminelen. Dat kun je die slecht bewapende poortwachter niet aanrekenen. Een agent met een klappertjespistool schiet ook geen deuk in een pakje boter. ■

Jef Oomen | VOORZITTER KNB

Thema jaarcongres 2016 over notaris en ondernemers

Het jaarcongres van de KNB richt zich dit jaar op de rol van de notaris voor ondernemers. Dit heeft het bestuur van de KNB besloten. Het congres vindt dit jaar plaats op 14 oktober in Congrescentrum Orpheus in Apeldoorn.

Een van de doelstellingen van 'Notaris 2.0' is het versterken van de maatschappelijke positie van de notaris. Na een aantal jaar de focus te hebben gelegd op consumentenonderwerpen als erven, nalaten en het levenstestament, richt de KNB zich in 2016 ook specifiek op ondernemers. 'Zij zijn een interessante doelgroep voor de notaris, want ondernemen is in trek in Nederland. Bijna een op de tien werkenden is ondernemer. Met name onder jongeren spreekt het ondernemerschap aan: in 2014 begon 13 procent een eigen bedrijf, tegen 7 procent in 2013', zegt bestuursvoorzitter Jef

Het congres vindt dit jaar plaats op 14 oktober in Congrescentrum Orpheus in Apeldoorn.

Oomen. 'Op dit moment nemen accountants en financieel adviseurs veelal de adviseursrol in, maar juist door de combinatie van zijn kennis op het gebied van het ondernemingsrecht en het personen- en familierecht en zijn maatschappelijke rol is de notaris dé natuurlijke adviseur voor ondernemers.'

BREDE AANPAK THEMA

Het thema 'ondernemers' wordt vanuit de KNB niet alleen met een congres, maar ook breder opgepakt. Hierbij is het doel dat het ondernemers en hun belangenbehartigers duidelijk

wordt dat de notaris een natuurlijke partner voor ze is. Zo zal worden gekeken naar het notariële dienstenpakket. Cruciaal hierbij zijn de behoeftes en verwachtingen van ondernemers. Daarom wordt binnenkort een uitgebreid onderzoek onder ondernemers uitgevoerd. Ook zal de dialoog worden aangegaan met verschillende belangenbehartigers van ondernemers.

Hebt u suggesties voor de invulling van het congres, dan kunt u terecht bij Mechtelt Lindenhovius, telefoon 070 3307170 of m.lindenhovius@knb.nl.

Notariaat deelt visie tucht en toezicht met Eerste Kamer

In aanloop naar de behandeling van de Wet doorberekening kosten toezicht en tuchtrecht heeft de KNB haar visie gedeeld met de betrokken leden van de Eerste Kamer. In haar brief benadrukt de KNB onder meer het profijtbeginsel. De Kamerleden kunnen op 15 maart schriftelijk reageren op het wetsvoorstel.

De KNB blijft zich verzetten tegen de doorberekening van de kosten van tucht en toezicht op het notariaat. Voorzitter Jef Oomen licht de Kamerleden de komende weken persoonlijk de

bezwaren tegen het wetsvoorstel toe. Volgens het ministerie heeft het notariaat zelf primair voordeel van het wettelijk toezicht en de tuchtrechtspraak. De beroepsorganisatie is het hier niet mee eens. Niet alleen de cliënt van een notaris heeft voordeel van de betrokkenheid van de notaris, dit voordeel komt ten gunste van de hele maatschappij. Op basis van dit profijtbeginsel moeten de kosten voor tucht en toezicht volgens de KNB bij de hele maatschappij liggen en uit de algemene middelen moeten worden betaald.

KWALITEITS- EN INTEGRITEITSBEWAKING

In de tweede plaats stelt het wetsvoorstel dat doorbelasting van de kosten voor een efficiënte inrichting van kwaliteits- en integriteitsbewaking binnen de beroepsgroepen zelf

zorgt. De KNB wijst de Eerste Kamer erop dat het notariaat al jaren structureel investeert in intercollegiale toetsing. Het systeem van *peer reviews* wordt betaald uit de jaarlijkse bijdragen van notarissen aan de KNB. Ook betaalt het notariaat de kosten van de notarisleden van de maandelijkse zittingen van de vier tuchtkamers. Het notariaat betaalt dus al mee aan tucht en toezicht. Invoering van het wetsvoorstel betekent een verdere financiële belasting voor de notariële beroepsgroep.

Meer informatie: KNB, Stella Groenhof, s.groenhof@knb.nl, 070 3307143

De Kamerleden kunnen op 15 maart schriftelijk reageren op het wetsvoorstel.

KNB-voorzitter Oomen in gesprek met Frans notariaat

KNB-voorzitter Jef Oomen bewondert de strijdlust van het Franse notariaat. Dit zei hij in zijn speech tijdens de algemene vergadering van *Notaires de France* in Parijs. Oomen was door de Franse beroepsorganisatie uitgenodigd een inleiding te houden over de liberalisering in het Nederlandse notariaat.

In Frankrijk is nog altijd veel verzet tegen marktwerking in het notariaat, zoals die nu voor een deel wordt ingevoerd door de Wet Macron. Oomen ging daarom in de aanwezigheid van notarissen uit heel Frankrijk in op de

vraag hoe Nederlandse notarissen de liberalisering hebben doorstaan. Verder vertelde hij hoe het komt dat 'wij' nog springlevend zijn. Daarbij benadrukte de voorzitter voortdurend de maatschappelijke positionering en relevantie van het notariaat. Ook gaf Oomen een interview voor een filmpje dat de Franse organisatie maakt over de situatie in Nederland.

Oomen was door de Franse beroepsorganisatie uitgenodigd een inleiding te houden over de liberalisering in het Nederlandse notariaat.

Meer informatie: KNB, Lineke Minkjan,
l.minkjan@knb.nl, 070 3307214

KNB Cursusagenda

On demand webinar KNB-model levenstestament

Op 14 oktober organiseerde de KNB een live webinar over het KNB-model levenstestament. Hebt u dit gemist? U kunt zich nu aanmelden voor de *on demand* versie.

Van 4 t/m 12 april 2016 Regiobijeenkomsten

De bijeenkomsten gaan over het herzien van regelgeving in verband met de verdere digitalisering en maatschappelijke positionering van het notariaat.

18 en 26 april 2016 Testamenten maken

Testamenten maken is een kunst. Het nieuwe erfrecht in theorie beheersen is één. De materie praktisch kunnen toepassen is twee. Deze laatste vaardigheid zal de rode draad zijn tijdens deze cursus.

21 april 2016 Komt een dga bij de notaris

Op deze cursusdag zullen verschillende notariële adviesitems diepgaand en in hun onderlinge verband aan de orde komen, waarbij de fiscaliteit een flink deel van de behandeling in beslag neemt.

12 mei 2016 Actualiteiten voor de dga, civiel en fiscaal

De docenten bespreken ontwikkelingen in wetgeving, jurisprudentie en onderzoek die voor de advisering van de dga van belang kunnen zijn. Praktijkcasussen kunnen eveneens de revue passeren.

19 mei 2016 Vereffening van nalatenschappen (‘licht’ en ‘zwaar’)

De wettelijke vereffening roept vele vragen op in de boedelpraktijk. Deze cursus gaat in op de problemen die de formele vereffeningprocedure kent en komt met praktische antwoorden.

20 mei 2016 Pensioen en huwelijkse voorwaarden: terugkijken ten behoeve van de toekomst!

De cursus maakt de vertaalslag van de bevindingen naar de dagelijkse voorwaardenpraktijk. Er worden concrete tips en suggesties gegeven voor de voorwaarden van morgen. Uiteraard geschiedt een en ander aan de hand van een aantal concrete bouwstenen voor modellenmakers.

23 mei 2016 Alles over het verschoningsrecht anno 2016

Hoewel het functionele verschoningsrecht al sinds mensenheugenis een cruciale rol vervult in onze rechtsstaat, lijken de daaraan gekoppelde waarborgen steeds meer onder druk te staan. In deze cursus komt aan de orde hoe u met deze problematiek om kunt gaan.

23 mei 2016 Tweetrapstestament en tweetrapsafwikkeling

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

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



Samenwerking met Nationale Notaris volgens het participatiemodel is in strijd met ambtsregels

Uitspraak: *deels gegrond zonder oplegging van een maatregel*

Casus

Zeven notarissen dienen in juni 2014 een klacht in tegen twee notarissen. Notaris 1 is maat in een grotere maatschap, notaris 2 is een eenpitter. De klachten betreffen:

- De HEMA Notarisservice, een marktactiviteit van het warenhuis 'HEMA B.V.', waaraan notaris 2 is verbonden;
- De Goedkoopstenotaris.nl, een marktactiviteit van DGN Publishers B.V., waaraan notaris 2 van maart 2008 tot begin augustus 2015 was verbonden;
- Nationale Notaris en de Jazeker Notarisservice (De Hypotheker), beide marktactiviteiten van Nationale Notaris Holding B.V. (hierna: NNH), waaraan notaris 2 sinds 1 september 2013 is verbonden, werkend onder de naam Nationale Notaris [naam plaats]; en
- De DELA NotarisService, een marktactiviteit van DELA Coöperatie U.A., waaraan notaris 1 sinds april 2014 is verbonden.

Klagers duiden voormelde marktactiviteiten aan als 'de Bestreden Initiatieven'.

De klacht

De notarissen schenden inzake hun samenwerking met de Bestreden Initiatieven het complex aan regels omtrent de integere beroepsuitoefening voor notarissen, maken zich op diverse manieren schuldig aan marktbederf, schenden de wettelijk vastgelegde exclusiviteit en integriteit van het notariaat, en handelen niet langer als zelfstandig en onafhankelijk notaris.

Het oordeel

De voorzitter heeft in november 2014 een vooronderzoek op grond van artikel 99a Wet op het notarisambt (Wna) verzocht over de werkwijze van de beide notarissen en hoe deze zich verhouden tot de notariële wet- en regelgeving.

Ontvankelijkheid en inleidende beschouwing
Ambtshalve overweegt de kamer dat zij klagers ontvankelijk acht in hun klachten. Dat de klachten niet een of meer concrete gevallen betreffen en deze procedure in zoverre als proefprocedure moet worden

aangemerkt, staat daaraan niet in de weg. Dat de klacht niet is ingediend door een instantie zoals de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) of het Bureau Financieel Toezicht (BFT) doet hieraan niet af. Daarbij speelt mee dat klagers uitdrukkelijk hebben betoogd dat zij de tuchtrechter beschouwen als noodzakelijk *ultimum remedium*, juist omdat KNB en BFT niet in actie komen tegen de Bestreden Initiatieven (behoudens het HEMA-initiatief).

De klacht tegen notaris 1

Voor testamenten, schenkingsakten, huwelijkse voorwaarden en samenlevingscontracten doet de DELA VoorelkaarDesk het voorwerk: het verzamelen van alle relevante informatie en vastleggen van die informatie in een document ('format') voor notaris 1. Notaris 1 bespreekt telefonisch de wensen van het DELA-lid en maakt een afspraak voor het bespreken, ondertekenen en passeren van de akte. Deze intakegegevens worden na doorgifte door DELA uit haar systeem verwijderd en vernietigd. Notaris 1 verstuurt een factuur voor zijn werkzaamheden aan het DELA-lid, dat hem rechtstreeks betaalt. De DELA-tarieven dienen ook te worden gebruikt voor eventuele latere aanvullende akten en als een DELA-lid een akte door de notaris wil laten opmaken die niet via de DELA NotarisService verkrijgbaar is (bijvoorbeeld een hypotheekakte) verwacht DELA dat notaris 1 'een nette prijs' rekent. Notaris 1 behoudt het gehele honorarium. Het feit dat notaris 1 voor cliënten die lid zijn van DELA lagere tarieven hanteert dan de tarieven die klagers blijkaar willen hanteren, betekent niet dat notaris 1 handelt in strijd met (tuchtrechtelijke) regels. Van provisie is geen sprake. Ook de geheimhouding is voldoende gewaarborgd. De klacht tegen notaris 1 is ongegrond.

De klacht tegen notaris 2

- HEMA Notarisservice
De kamer sluit zich wat het 'HEMA-notariaat' betreft aan bij het oordeel van het Gerechtshof Amsterdam van 16 juni 2015 (ECLI:NL:GHAMS:2015:2270), waarin het hof oordeelde dat de HEMA Notarisservice technisch, juridisch en inhoudelijk niet in strijd is met de voor deelnemende notarissen geldende wet- en regelgeving.
- De Goedkoopstenotaris.nl (DGN)
De kamer is van oordeel dat notaris 2 door het sluiten van de overeenkomst met DGN geen tuchtrechtelijke norm heeft overschreden. De Goedkoopstenotaris.nl

verleent zelf geen notariële diensten en wekt op de site ook niet de indruk dat te doen, zodat naar het oordeel van de kamer geen sprake is van verwarring bij de consument over de identiteit.

- Nationale Notaris
Nationale Notaris is een marktinitiatief van NNH, waaraan ongeveer vijftig zelfstandige notariskantoren deelnemen (die naar buiten treden onder dezelfde naam: Nationale Notaris). Er zijn drie samenwerkingsvormen mogelijk: het aanlever- of instapmodel, het franchise-model en het participatiemodel. Notaris 2 werkt samen op grond van het participatiemodel. Dat houdt in dat NNH in de vennootschap waarbinnen de notaris zijn praktijk uitoefent 49 procent van de aandelen houdt en de notaris 51 procent. De notaris is statutair bestuurder.
- De Nationale Notaris heeft een 'centrale backoffice' in Utrecht. In dat kantoor zit een team van notarisklerken dat werkzaamheden verricht ten behoeve van de aangesloten notarissen (de lokale frontoffices), marketingdiensten, (organisatorische) kennisoverdracht en voorbereidende werkzaamheden in een notariële dossier. De kamer is van oordeel dat het gebruikmaken van de backoffice op zich geen verwijtbare gedraging op grond van artikel 93 Wna oplevert, mits de notaris voldoende tijd uittrekt voor het 'Belehren' van de cliënt. De positie van NNH als 49 procent aandeelhouder conflicteert met de bijzondere positie van de notaris. Immers, ingevolge artikel 2:8 Burgerlijk Wetboek (BW) dienen aandeelhouders zich jegens elkaar te gedragen naar hetgeen door redelijkheid en billijkheid wordt gevorderd. Het moge zo zijn dat NNH met de notaris is overeengekomen zijn onafhankelijkheid te respecteren, daartegenover staat dat NNH als (grote) minderheidsaandeelhouder vennootschapsrechtelijke rechten en belangen heeft die op grond van Boek 2 BW gerespecteerd dienen te worden. Aldus is niet alleen de onafhankelijkheid in gevaar, maar staat ook de geheimhoudingsverplichting onder druk. Een en ander klemt temeer nu notaris 2 bij ongewijzigde voortzetting van de overeenkomst met NNH bij opzegging daarvan een aanzienlijke schadeloosstelling dient te betalen alvorens hij weer 100 procent aandeelhouder van zijn eigen praktijkvennootschap kan worden. De samenwerking op grond van het

participatiemodel zou bij voortzetting naar het oordeel van de kamer de maatregel van ontzetting uit het ambt kunnen rechtvaardigen, aangezien deze in strijd is met de kern van het ambt als notaris, te weten het uitoefenen van het ambt in onafhankelijkheid.

De kamer zal echter notaris 2 in de gelegenheid stellen om binnen een termijn van drie maanden na deze uitspraak tot ontvlechting van de samenwerking in de huidige vorm te komen, alvorens tot het nemen van voornoemde maatregel over te gaan.

- Jazeker Notarisservice (De Hypotheker) De Nationale Notaris is 'preferred supplier' voor de Hypotheker via Jazeker Notarisservice. De Hypotheker slaat informatie van cliënten in digitale vorm op en communiceert deze via het HDN-systeem (Hypotheek Data Netwerk) naar de backoffice van de Nationale Notaris, waar de intake plaatsvindt. In dit HDN-systeem vindt een beveiligde uitwisseling van gegevens plaats tussen adviseurs en geldverstrekkers. Door deze service betalen de cliënten van De Hypotheker een lager tarief voor de hypotheek- en leveringsakten. De kamer kan deze klacht niet als zelfstandig klachtonderdeel opvatten, nu het in feite geen samenwerking tussen notaris 2 en De Hypotheker betreft, maar van De Hypotheker met NNH.

De notariskamer legt geen maatregel op maar gelast notaris 2 wel de samenwerking met Nationale Notaris te ontvlechten
Kamer voor het notariaat Amsterdam,
4 februari 2016
ECLI:NL:TNORAMS:2016:2

Opmerking

De kamer doet alleen het participatiemodel van Nationale Notaris in de ban, de overige modellen van Nationale Notaris zijn niet besproken. Aan dit model zijn ongeveer acht notariskantoren verbonden.

Op NotarisNet zijn naast bovenstaande uitspraken ook andere tuchtuitspraken te lezen. Nadere informatie: KNB (nm@knb.nl)

Belangen van indirecte aandeelhouders zijn ondergeschikt aan het belang van de redding van een ziekenhuis

Uitspraak: *ongegrond*

Casus

Notaris N heeft in de tuchtzaak omtrent het Slotervaartziekenhuis van de kamer voor het notariaat Den Haag een waarschuwing gekregen (behandeld in *Notariaat Magazine* april 2015 onder de titel 'Notaris mag niet meewerken aan verwatering van aandelen'). De kamer oordeelde kort gezegd: door de emissie is het belang van de aanbiedingsplicht terzijde geschoven. N had zich er, gezien het aan de emissie voorafgaande feitencomplex en de ook voor N kenbare turbulente fase waarin het Slotervaartziekenhuis zich bevond, blijk van moeten geven dat hij op enig moment oog heeft gehad voor de belangen van andere aandeelhouders van Meromi en van de aandeelhouders daarboven.

Het oordeel

Het hof stelt voorop dat klagers niet als partij waren betrokken bij de onderhavige rechtshandelingen die hebben geleid tot de statutenwijziging en de aandelen-uitgifte. Hun hoedanigheid van (indirecte) aandeelhouders van Meromi maakte hen nog niet tot partij. Ten aanzien van die rechtshandelingen waren zij aan te merken als derden. Hun belangen konden niet zonder meer de ministerieplicht van N jegens de bij de rechtshandelingen betrokken partijen opzijzetten. Daarnaast geldt dat de zorgvuldigheid die N in acht had te nemen, moet worden bezien in het licht van de omstandigheden van het geval. In dit verband is onder meer van belang dat het ziekenhuis een zorgorganisatie was, dat wil zeggen een maatschappelijke onderneming met als hoofddoelstelling het bieden van verantwoorde zorg. Het Slotervaartziekenhuis bevond zich bovendien in een financiële crisis en had bestuurlijke problemen. Dat bij de rechtshandelingen het belang van de continuïteit van het ziekenhuis en dus van de daar verleende zorg tot uitgangspunt is genomen, ligt dan ook in de rede. Mede door de wens van de bij de rechtshandelingen betrokken partijen en de instemming van alle relevante organen van het ziekenhuis (te weten de raad van bestuur, de raad van commissarissen, de cliëntenraad, het medisch stafbestuur en de ondernemingsraad) mocht N ervan

uitgaan dat de rechtshandelingen destijds noodzakelijk werden geacht voor de continuïteit van het ziekenhuis. Bovendien was aan alle wettelijke en statutaire eisen voor de rechtshandelingen voldaan. Onder deze omstandigheden valt niet in te zien dat het belang van klagers als (indirecte) aandeelhouders van Meromi van voldoende gewicht was om te rechtvaardigen dat N zijn ministerie zou weigeren. De belangen van klagers als derden zijn overigens bij de rechtshandelingen niet veronachtzaamd, omdat de rechtshandelingen de continuïteit en dus de economische waarde van het ziekenhuis beoogden te beschermen en daarmee de economische waarde van de aandelen in Meromi, en er verder een bijzondere regeling was opgenomen voor de conversie van cumulatief preferente in gewone aandelen, waarbij als basis gold de economische verhoudingen ten tijde van de uitgifte van de cumulatief preferente aandelen. De vraag of en in hoeverre N op de hoogte was van het geschil tussen de aandeelhouders van de vennootschappen die (al dan niet indirect) de aandelen van Meromi hielden, de erven en klagers, over verplichtingen om elkaar aandelen aan te bieden, kan in het midden blijven, aangezien deze kwestie niet van doorslaggevende betekenis was voor de ministerieplicht van N. Evenmin is die kwestie van betekenis voor het antwoord op de vraag of N ten aanzien van de statutenwijziging en de uitgifte van aandelen zorgvuldig of onpartijdig heeft gehandeld. N heeft bij de door hem verrichte notariële werkzaamheden aan zijn zorgplicht voldaan in het licht van de omstandigheden van het geval en heeft niet onzorgvuldig of onpartijdig gehandeld.

Het hof verklaart de klacht ongegrond
Hof Amsterdam, 26 januari 2016
ECLI:NL:GHAMS:2016:248

Opmerking

Het hof kijkt naar het grotere geheel en het grotere belang in deze zaak. De ondernemerskamer heeft overigens beslist dat er geen sprake was van wanbeleid wat betreft de beslissing tot statutenwijziging en uitgifte van de aandelen.



PERSONALIA

Recent benoemd tot notaris

Ommen (protocol mevrouw mr. M. Keijzer-Post) m.i.v. 15 maart 2016 mevrouw **mr. J. Dekker**, kandidaat-notaris (2002); **Heeze-Leende** (protocol mr. J.B. In 't Hout) mevrouw **mr. A.B.L. Wijers**, kandidaat-notaris (1996); **Tilburg** (nieuwe vestiging in associatie met Daamen de Kort van Tuijl Notarissen) mevrouw **mr. K.A. Witvoet-Timmerman**, toegevoegd notaris; **Amsterdam** (nieuwe vestiging) **mr. L.L.B.M. Sturm**, kandidaat-notaris (2000); **Weert** (protocol mr. W.A.M. van Gorp) m.i.v. 1 maart 2016 **mr. J.M. Houben**, kandidaat-notaris (2008); **Ede** (protocol mr. P. van der Kolk) m.i.v. 4 april 2016 **mr. J.M. Masmeijer**, kandidaat-notaris (2003).

Aangewezen tot toegevoegd notaris

's-Gravenhage (protocol mr. R.J.E. Zwaan) m.i.v. datum beëdiging **mr. J.R. Koenecke**; **Landerd** (protocol mr. M.J. van Mourik) m.i.v. datum beëdiging mevrouw **mr. dr. P.G.H.T. Konings**; **Epe** (protocol mr. F.R.J. Wassink) m.i.v. datum beëdiging **mr. drs. G. Vermeulen**.

Eervol ontslag op verzoek

mr. H. Drenth, notaris te **Delfzijl**, m.i.v. 15 februari 2016; mevrouw **mr. M. Keijzer-Post**, notaris te **Ommen**, m.i.v. 15 maart 2016; **mr. H.F. Drapers**, notaris te **Ede**, m.i.v. 1 juli 2016; **mr. W.A.M. van Gorp**, notaris te **Weert**, m.i.v. 1 maart 2016; **mr. P. van der Kolk**, notaris te **Ede**, m.i.v. 4 april 2016.

Overleden

Op 9 februari 2016 op tweeënvijftigjarige leeftijd, **mr. P.J.A.M. Snijders**, notaris te **Hellendoorn**.
Op 19 februari 2016 op negentachtigjarige leeftijd, **mr. J. in 't Hol**, oud-notaris te **Waddinxveen**.



Geert Vermeulen



Jeffrey Koenecke



Joost Houben



Karin Witvoet-Timmerman



Patricia Konings

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 1.300 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 verschijnt maandelijks, met uitzondering van januari en 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 3307111

Redactie: Mechtelt Lindenhovius (hoofdredacteur), Jessica Hendriks (redacteur), Joris Drost (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, Peter Steeman, Jolanda aan de Stegge, Berdine Vos-Vegter, Henriette van Wermeskerken

Redactieraad: Wouter Burgerhart, Mariska Dalmijn-Verkooijen, Bart van Gemert, Steven ten Hagen, Nora van Oostrom-Streep, Mark Jonker Roelans, Joyce Leemrijse, Hens Meengs, Anne-Marie Snel

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: Drukkerij Senefelder Misset, Doetinchem

Abonnementen: De abonnementsprijs bedraagt 116,03 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 algemeen verbintenissenrecht.

Advertentie-acquisitie:
Sdu Mediasales, Marieke van Wezel
telefoon: 070 3780705
e-mail: m.v.wezel@sdu.nl

ISSN: 1568-4121

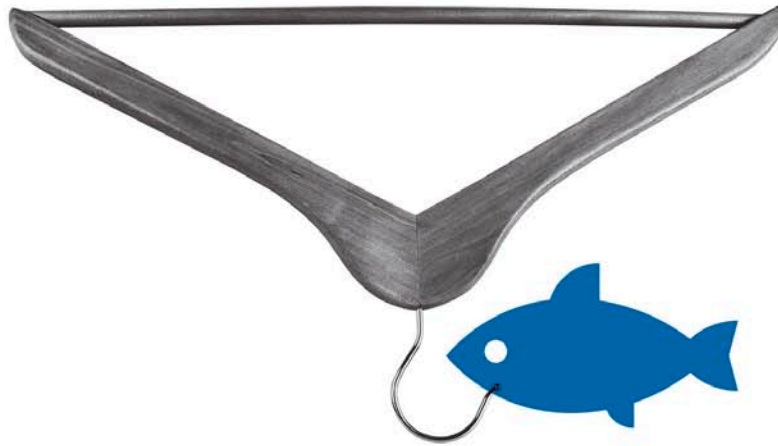
© KNB/Sdu Uitgevers

Alle rechten voorbehouden. Behoudens de door de Auteurswet gestelde uitzonderingen, mag niets uit deze uitgave worden vervoelvoudigd (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.



Werken bij Eversheds

thinking without boundaries



Kandidaat-notaris Corporate

Wij zoeken een kandidaat- notaris met tenminste 4 jaar ervaring binnen de ondernemingsrechtelijke notariële praktijk.

De werkzaamheden bestaan grotendeels uit het maken van akten en het adviseren van cliënten op het gebied van ondernemingsrecht, zowel nationaal als internationaal. Onze praktijk bedient o.a. grote ondernemingen, multinationals en private equity fondsen.

Meer informatie?

www.werkenbijeversheds.nl

Eise Eisinga Planetarium

verwondert

mede dankzij het Prins Bernhard Cultuurfonds

Ook geven of nalaten aan cultuur, natuur of wetenschap?

Het Prins Bernhard Cultuurfonds ondersteunde het Koninklijke Eise Eisinga Planetarium in Franeker, zodat dit astronomische uurwerk de tijd kan blijven bijhouden. Wil uw cliënt ook iets teweeg brengen met een gift of nalatenschap? Wij betrekken u graag bij 'De kunst van het geven'.

www.dekunstvanhetgeven.nl



PRINS BERNHARD
CULTUURFONDS

De kunst van het geven