



Ken ik u niet ergens van?

Nora van Oostrom-Streep

De kracht van de notaris wordt vaak gezocht in het feit dat hij een vertrouwensband heeft met zijn cliënt en weet wat hem of haar bezighoudt. Vaak is de notaris familienotaris en kent hij de familie al heel wat jaren. Heeft hij geadviseerd over de huwelijkse voorwaarden van vader en moeder, over de structuur van de te starten onderneming, de testamenten, de voogdij over de kinderen toen deze zich aandienen...

Op het levenspad van menig cliënt wandelt de notaris langdurig mee. Hoogte- en dieptepunten worden gedeeld, waarbij het prettig is dat niet steeds opnieuw uitgelegd hoeft te worden wat de precieze situatie is en wat de wensen, achtergronden en doelen van de cliënt zijn.

CONFLICT OF INTEREST

Hoezeer dit ook moet worden gekoesterd, er zit een gevaar in deze nauwe verbondenheid. Niet alleen het voor de hand liggende gevaar dat de notaris geen professionele afstand meer kan houden tot de cliënt en wellicht minder goed kan beoordelen wat wijsheid is, maar ook iets heel anders. Het gevaar van een *conflict of interest*. Dit principe, dat bij de advocatuur (meestal) scherp op het netvlies staat als diens diensten worden verlangd, is in het notariaat nog relatief onbekend. Geregeld komt het voor dat een notaris er geen enkel probleem mee heeft om bij een op handen zijnde echtscheiding van een cliënt-ondernemer als partijadviseur op te treden, terwijl hij destijds ook diens huwelijkse voorwaarden heeft verleden.

De notaris die achteraf partij kiest, heeft een duidelijke voorsprong op de adviseur van de andere partij

In dezelfde lijn ligt het (partij-)adviseren van een aandeelhouder bij een conflict, terwijl de notaris zelf de onderneming heeft opgericht. Dat dit niet de bedoeling is, valt vaak lastig uit te leggen. Er ligt nu toch een heel andere opdracht? En we beginnen nu toch gewoon weer vanaf nul?

Natuurlijk is dat niet het geval. De notaris die achteraf partij kiest, heeft een duidelijke voorsprong op de adviseur van de andere partij. Hij kent immers alle *ins* en *outs* van de deal. De overwegingen die eraan ten grondslag lagen, de discussies, de achtergronden. Het aanwenden van deze kennis (hem gegeven in zijn neutrale positie) bij een conflict is dan niet correct en kan op geen enkele manier opwegen tegen het gemak dat de cliënt hem al kent.

ROLBEWUSTZIJN

Dat dit terrein sowieso nadere verkenning behoeft, blijkt ook uit het gemak waarmee notarissen nalatenschappen benaderen. Zonder problemen worden testamenten gemaakt en wordt vervolgens als partijadviseur van een specifieke erfgenaam opgetreden.

Of als boedelnotaris. Of executeur. Of bewindvoerder. Of alles tegelijk! Geen punt; die petten passen ons allemaal. Dat er een enorme belangenverstrengeling plaatsvindt en totaal gescheiden sferen aan de orde zijn, is lang niet altijd een punt van aandacht. Noch dat er wel een verschoningsrecht is in de ene hoedanigheid, maar niet in de andere. Dat de kwaliteitsrekening wel gebruikt mag worden voor de ene taak, maar niet voor de andere. Kan en mag dit alles opwegen tegen het gemak van de vertrouwdheid? De vraag stellen is hem beantwoorden, zou ik denken. Het zijn van notaris brengt privileges, maar ook verplichtingen met zich. Een van die verplichtingen is dat wij ons zeer bewust moeten zijn van onze rol in het rechtsverkeer. En dat rolbewustzijn kan dus meebrengen dat je juist tegen mensen die je heel graag van dienst zou willen zijn en die je van haver tot gort kent nee moet zeggen. Omdat je tot de conclusie moet komen dat één pet voldoende is. ■