



Koninklijke Notariële
Beroepsorganisatie

Notaris 2.0

Strategische agenda 2015 – 2020

Inleiding

Tijdens het zomerberaad 2013 heeft het KNB-bestuur geconstateerd dat er spanning zit tussen de mogelijkheden die de techniek biedt voor nieuwe vormen van onze dienstverlening en de opvattingen over hoe we ons beroep moeten uitoefenen. Het bestuur heeft daarom afgelopen jaar een serie regiobijeenkomsten georganiseerd om met de leden te discussiëren over de notariële zorgplicht in een digitale samenleving. Daarnaast is bureau Hiil gevraagd een internationale verkenning te doen naar de digitale ontwikkelingen in de juridische beroepen. De resultaten daarvan zijn in juni gepresenteerd aan de ledenraad.

Deze notitie moet worden gelezen als een afronding van de fase van verkenning en discussie over de dieperliggende achtergronden van bovengenoemde vraagstukken én als start van de stappen die de komende jaren gezet moeten worden voor een toekomstbestendig notariaat, met een relevante maatschappelijke functie. Het bestuur concludeert dat een toekomstbestendig notariaat gebaat is bij een nauwere samenwerking van zowel notarissen en hun kantoren onderling als met partijen daarbuiten. Ook is een nauwere samenwerking noodzakelijk om voldoende innovatiekracht te ontwikkelen om mee te kunnen groeien in de digitale ontwikkelingen waarmee het notariaat geconfronteerd wordt.

Notaris 2.0 staat voor eigentijdse rechtszekerheid en rechtsbescherming, voor gebundelde innovatiekracht van het notariaat en voor een versterkte maatschappelijke positie van de notariële functie. Notaris 2.0 moet het notariaat in staat stellen adequaat mee te bewegen met maatschappelijke en technologische ontwikkelingen en antwoorden te vinden op de kansen en bedreigingen. Het bestuur van de KNB wil met Notaris 2.0 daarin leidend zijn.

De strategische agenda 2015-2020 zal verder worden uitgewerkt in vijf opeenvolgende jaarplannen, waarin concrete acties worden geformuleerd die het bestuur wil (laten) uitvoeren.

Den Haag, 1 oktober 2014

Strategische uitgangspunten van het notariaat

Het notariaat vervult een maatschappelijke functie; het voert wettelijke taken uit gericht op rechtszekerheid en de daaruit voortvloeiende (economische) rechtsbescherming. De wettelijke taken van de notaris kunnen worden benaderd vanuit meer dimensies, te weten de dimensie van de individuele zaak en de daarbij betrokken partijen en de rechtsstatelijke dimensie ofwel de dimensie van het systeem van bouwstenen die gezamenlijk 'de rechtstaat' vormen. Het notariaat als geheel is een van de bouwstenen in dat systeem. De vorm van de notariële functie kan daarom ook verschillen. Zo is sprake van persoonlijk contact en advies, van een administratief proces dat vaak eindigt in een akte en registraties. Ook worden digitale gebruiksmogelijkheden steeds meer ingezet. Denk daarbij aan het digitale verkeer dat via het Platform Elektronische Communicatie (PEC) van de KNB loopt, maar ook aan digitale dossiervorming en ketenintegratie.

Dynamisch systeem

De notaris functioneert op het snijvlak van staat en markt. Die spagaat leidt in de praktijk regelmatig tot discussies, bijvoorbeeld over wat een notaris wel of niet mag of over wanneer hij/zij onafhankelijk en onpartijdig is en wanneer niet. Als functionaris is de notaris onafhankelijk, onpartijdig, deskundig en integer. Hij weegt belangen af en beslist op basis daarvan, ook om eventueel zijn dienst te weigeren. Staat en markt worden permanent beïnvloed door politieke krachten, zodat de onderlinge verhouding van staat en markt per definitie een dynamische is. Aangezien de notaris bouwsteen is van dat systeem, beweegt zijn maatschappelijke positie mee in die dynamiek; of hij nu wil of niet.

De balans tussen staat en markt is bepalend voor de maatschappelijke positionering en legitimiteit van het notariaat. Het notariaat moet haar wettelijke rol binnen de rechtsstatelijke context vervullen. De positionering van het notariaat in de samenleving en de wijze waarop de notariële dienstverlening wordt vormgegeven moeten eigentijds zijn. Het notariaat is zichtbaar, herkenbaar en het staat midden in de samenleving. Het notariaat adviseert en streeft naar co-creatie met geïnformeerde burgers/klanten. De notaris moet worden her- en erkend als vertrouwenspersoon bij juridische vraagstukken. Hij staat voor zijn product en/of dienst, is aansprakelijk voor zijn handelen en is daar derhalve goed voor verzekerd. Tegelijkertijd verlangt de maatschappij dat het notariaat transparant is en zelfkritisch.

Ratio en emotie

De kwaliteit van notariële dienstverlening betreft een juridische kwaliteit (ratio) en een door klanten gepercipieerde rechtsbescherming (emotie). In de maatschappelijke dynamiek heeft de emotie de afgelopen jaren in de consumentenmarkt en bij kleine MKB'ers een veel sterkere invloed gekregen t.o.v. de ratio. Wat vroeger werd gepercipieerd en geaccepteerd als een rationele werkelijkheid, wordt steeds vaker ter discussie gesteld met emotionele argumenten. Niet alleen in het notariaat, maar ook in de zorg, de financiële wereld etc. Consumenten en kleine MKB'ers accepteren niet langer blind de ratio van de rechtsbescherming die wordt geborgd in een akte. De voorheen vanzelfsprekende en vooral rationele meerwaarde van de notaris die schuil gaat in die akte wordt door hen niet langer klakkeloos geaccepteerd. Het is daarbij essentieel te

onderkennen dat het verschil tussen de – als zodanig door het publiek ervaren – standaardproducten en diensten enerzijds en maatwerk anderzijds rationeel gezien geen kwaliteitsverschil betreft, maar emotioneel wel zo gepercipieerd kan worden. In de grootzakelijke markt doet dit fenomeen zich veel minder voor.

Niet-pluisgevoel

De meerwaarde van het notariaat voor het grote publiek wordt mede bepaald door de mate waarin de kennis en deskundigheid van het notariaat voor de samenleving in emotionele vormen zichtbaar zijn. De notaris ontzorgt mensen strikt genomen alleen in juridisch zin, maar zijn werk is vaak van grote emotionele betekenis (geeft nachtrust). Denk daarbij bijvoorbeeld aan de notariële rol bij de financiële bescherming van ouderen. Het is nodig dat het notariaat ook die maatschappelijke opbrengst beter zichtbaar maakt, zodat her- en erkenning van het 'niet-pluisgevoel' van de notaris toeneemt.

Beschermd merk

Het rechtsstatelijke karakter van notariële diensten en producten moet voor de samenleving en individuele klanten duidelijk zijn. Juridische diensten en producten zijn *notarieel* wanneer zij onderdeel zijn van de wettelijke taken van het notariaat en door een *notaris* worden geleverd. Derden kunnen naar een notaris verwijzen. In constructies waarbij (de suggestie ontstaat dat) notariële dienstverlening geheel of gedeeltelijk door derden wordt aangeboden kan het notariaat de door klanten gepercipieerde rechtszekerheid niet garanderen. Het 'merk' notaris is niet voor niets juridisch beschermd. Marktinitiatieven waarbij het rechtsstatelijke karakter van notariële diensten en producten niet is gegarandeerd, worden door het notariaat ter discussie gesteld en eventueel worden juridische stappen genomen om ongewenste ontwikkelingen tegen te gaan.

Kansen voor de toekomst

Gegeven de maatschappelijke en technologische ontwikkelingen wordt voor het notariaat gestreefd naar een nieuwe en toekomstbestendige balans tussen staat en markt. Belangrijk uitgangspunt daarbij is dat het notariaat de notariële functie verder digitaliseert in gedigitaliseerde ketens. De notariële taak in de keten van het consumentenvastgoed is steeds minder een taak van alleen een afzonderlijk notariskantoor, maar in toenemende mate een centrale taak van het notariaat als geheel. De rechtsstatelijke checks en balances worden geborgd door een substantiële positie van het notariaat in het stelsel van de diverse registers. Het business model van het toekomstige notariaat is gebaseerd op juridisch notarieel advies in de vastgoed-, personen- en familiepraktijk en de vennootschapspraktijk.

Strategische agenda 2015 - 2020 KNB Bestuur

Gegeven de strategische uitgangspunten zoals hiervoor beschreven ligt de focus van de KNB voor de komende jaren op de volgende zes thema's:

1. Maatschappelijke waarde van het ambt
2. Modernisering Toezicht
3. Modernisering notariële dienstverlening
4. Ontwikkeling digitale ruggengraat frontoffice
5. Ontwikkeling digitale ruggengraat backoffice
6. Digitalisering vastgoedketen
7. Aantrekkelijkheid beroep

1. Maatschappelijke waarde van het ambt

We herijken de maatschappelijke waarde van het notariële ambt in de samenleving en maken een plan om te komen tot een nieuwe balans tussen staat en markt.

Actie 1: We maken een plan van aanpak om de herpositionering te realiseren. De KNB stelt hiervoor een adviesraad in die wordt gevormd door stakeholders en notarissen.

We voeden een maatschappelijk debat over rechtszekerheid in Nederland, de rol van het notariaat daarbij en de daaraan gekoppelde rechtsbescherming.

Actie 2: We maken een (communicatie-)plan van aanpak om hier projectmatig invulling aan te geven. De 'license to operate' moet worden gerealiseerd door:

- Aanwezigheid (middens in de samenleving, zichtbaar en herkenbaar)
- Zichtbaarheid van de maatschappelijke meerwaarde van het notariaat
- Voorlichting, communicatie, maatschappelijke interactie

Actie 3: Rechtsstatelijke herpositionering vertalen we in een besliskader waarmee de rechtsstatelijkheid van marktinitiatieven kan worden beoordeeld en op basis waarvan de Staatssecretaris van het ministerie van Veiligheid en Justitie kan worden geadviseerd over marktinitiatieven.

2. Modernisering toezicht

Actie 4: We evalueren de transparantie en de effectiviteit van het interne en externe toezicht. Op basis van deze evaluatie maken we een plan van aanpak voor toezicht.

Actie 5: We onderzoeken of de Autoriteit Consument & Markt toezicht kan houden op het rechtstatelijke karakter van marktinitiatieven.

3. Modernisering notariële dienstverlening (geïnformeerde burgers)

Actie 6: De KNB gaat een systeem van klantpanels organiseren voor feedback van klanten om de dienstverlening van notarissen structureel te evalueren en te verbeteren. Notarissen worden bij de evaluaties betrokken.

Actie 7: We gaan onderzoeken of het notariaat vanuit de zorgplicht een rol kan vervullen rondom de betrouwbaarheid van financiële producten. Niet om vanuit deskundigheid een oordeel te hebben over financiële producten, maar vanuit een regierol in relatie tot toezichthouders en de risicoclassificatie van financiële producten.

4. Ontwikkeling digitale ruggengraat front-office

Actie 8: We ontwikkelen een digitale ruggengraat voor notarissen (internet) waar klanten terecht kunnen voor juridisch advies en de mogelijkheid hebben om zelf de essentiële inbreng te leveren voor de door de notaris te verrichten werkzaamheden om akten/(koop-)overeenkomsten op te stellen. Van daaruit kunnen klanten in contact treden met een notaris van hun keuze.

Actie 9: We ontwikkelen een systeem van digitale klantdossiers voor notarissen. Klanten kunnen beschikken over hun eigen juridische dossier. Het dossier is 'dynamisch' in de zin dat actuele klantinformatie leidt tot gerichte en actuele juridische online advisering. De advisering maakt gebruik van geanonimiseerde klant-data op basis waarvan klantprofielen worden ontwikkeld.

Het dossier kan (op termijn) ook worden gebruikt om persoonlijke gegevens / persoonsgegevens / privacy gevoelige gegevens in op te slaan (patiënt-informatie, leerling-informatie etc.). Burgers kunnen voor de toegang tot deze informatie (gedeeltelijke) toegang verlenen aan organisaties (zoals een ziekenhuis).

5. Ontwikkeling digitale backoffice

Actie 10: We digitaliseren het KNB modellenbestand in de vorm van 'intelligente modellen'. De digitale ruggengraat maakt gebruik van deze modellendatabase.

Actie 11: We ontwikkelen een digitale ruggengraat die, door veel administratieve processen van het klassieke notariskantoor over te nemen of te faciliteren, het notariskantoor ontzorgt. Meer: digitale structuren die het mogelijke maken om....

6. Digitalisering vastgoedketen

Actie 12: We richten digitale faciliteiten in waarmee alle ketenpartijen in alle stadia van het (ver-)koopproces samen komen en onder regie van het notariaat informatie aanleveren, informatie uitwisselen en tot levering komen.

7. Aantrekkelijkheid van het beroep

De afgelopen jaren zijn diverse onderzoeken gehouden onder notarissen en kandidaat-notarissen naar de aantrekkelijkheid van het beroep. Deze onderzoeken dienen een structureel karakter te krijgen en daarom is de aantrekkelijkheid van het beroep als zevende thema aan de strategische agenda toegevoegd.