

KNB bouwt
Privacy Ecosysteem



Fundament voor de toekomst

Modern gereedschap voor de notaris en gemak voor de burger. Dat is de filosofie achter het KNB Privacy Ecosysteem dat op het vierde KNB Innovatielab van 2018 werd gepresenteerd. Het is nog maar een concept, maar de reacties van deskundigen op de pilot zijn bemoedigend.

TEKST Peter Steeman | BEELD Truus van Gog

Een Privacy Ecosysteem van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) waarin *smart contracts* via een notarieel blockchainsysteem moeiteloos hun weg vinden, klinkt futuristisch, maar niet voor Justin Schlee, strateeg bij ANVA en partner van de KNB. Hij ziet het al helemaal voor zich. 'In het ecosysteem dat we in de pilot gebouwd hebben, is een aantal traditionele handelingen van de notaris gedigitaliseerd. De identificatie wordt via NotarisID vastgesteld. Het onbetwistbaar vastleggen van informatie gebeurt via blockchain en de communicatie tussen notaris en cliënt vindt plaats via een beveiligd chatplatform. Afzonderlijk zijn die componenten helemaal niet zo bijzonder. De

essentie van blockchain is heel eenvoudig. Je legt iets vast wat je niet kunt veranderen en je distribueert het. Maar er kleeft aan blockchain een aantal juridische bezwaren. Zo zijn blockchainnetwerken over meerdere landen vertakt, waardoor het onduidelijk is welk recht van toepassing is. In dit ecosysteem wordt blockchain toegepast op een manier die zekerheid biedt. Het is een notarieel blockchainnetwerk dat in Nederland staat. Daardoor is de governance geregeld. De koppeling tussen NotarisID, het hoogst gekwalificeerde elektronische identificatiemiddel, en SafeBay, een beveiligde chatapplicatie, maakt het juridisch bijzonder robuust. Op dit moment is er geen systeem dat deze zekerheid biedt.'

WATERDICHT

Een ecosysteem zal de positie van de notaris versterken, denkt Schlee. 'De processen worden eenvoudiger. Een notaris kan bijvoorbeeld in een beveiligde chatomgeving een concept van een samenlevingscontract bespreken. Wanneer het is opgemaakt, registreer je het definitieve document voorzien van een digitale samenvatting en tijdstempel in de blockchain. Je weet zeker dat het het originele document is. Als een cliënt gegevens verstrekt voor een hypotheek hoeft de geldverstrekker die gegevens niet meer te controleren, omdat via de blockchain te controleren is of ze zijn verstrekt door de notaris. Het is gevalideerde informatie. In eerste instantie lijkt het alsof zijn rol kleiner wordt, hij hoeft immers minder te valideren, maar de diensten die hij aanbiedt, zijn van een hoger niveau. En dat is niet alleen voor het notariaat interessant. Ik verwacht dat meer partijen gebruik willen gaan maken van het KNB Privacy Ecosysteem.'

'Het accent verschuift van klantvriendelijk – ik regel alles voor jou – naar klantgericht'

Traditionele processen duren te lang, omdat als iemand gegevens aanlevert, die altijd gecontroleerd moeten worden. Via dit systeem kan een makelaar bijvoorbeeld in een beveiligde chatomgeving met een verkoper van een huis onderhandelen. Als ze tot een akkoord komen over de prijs, kun je dat via de notariële blockchain verankeren, zodat het juridisch waterdicht is. Je hoeft niet meer te wachten op een voorlopig koopcontract. Het mooie is dat de notaris met dit ecosysteem in zijn rol blijft en tegelijkertijd een fundament voor de toekomst legt.'

MINDER PRIVACY ISSUES

Deze oplossing is een kans voor het notariaat, vindt Daniel Frijters, projectadviseur ICT-innovatie bij ECP Platform voor de Informatiesamenleving. ECP is een platform waarin bedrijfsleven, wetenschap, overheid en maatschappelijke organisaties kennis uitwisselen over nieuwe technologieën. 'We zijn een

denktank maar ook een doe-club', aldus Frijters. 'We kijken naar technologietrends. Hoe beïnvloedt nieuwe technologie bepaalde sectoren en aan welke randvoorwaarden moet deze voldoen? De overheid vindt er ook iets van. Daarom nodigden KNB en ECP voor de sessie waar het privacy ecosysteem werd gepresenteerd ook een Tweede Kamerlid uit. Op die manier breng je het onder de aandacht. Het zorgt voor profilering.'

Het notariaat raakt met deze oplossing de kern van veel digitaliseringsvraagstukken, vindt Frijters. 'Met deze oplossing stel je de mens centraal. Burgers willen zelf beschikken over data. Veel van onze gegevens zijn opgeslagen in verschillende databases. Met een blockchain-oplossing maak je een sleutel waarmee je in al die databases kan. Die sleutel deel je met die partij die je toestemming geeft. Normaal moet je bij het aanvragen van een hypotheek gegevens verstrekken aan een bank. Nu geef je de bank toestemming om via een beveiligde blockchain die gegevens op te halen. Een goede digitale identiteit in combinatie met blockchain legt het fundament onder allerlei diensten in het digitale tijdperk. Je kunt sneller en veiliger schakelen tussen databronnen omdat je geen data meer handmatig heen en weer hoeft te sturen. Je hebt ook geen last meer van het feit dat die data op ieder systeem weer anders is opgeslagen. En je hebt minder privacy issues. Zonder blockchain moet je voor de verwerking van persoonsgegevens toestemming vragen. Nu wordt er alleen heel specifieke data opgehaald. Je reduceert transactiekosten en verkort tijdrovende processen zonder dat het ten koste gaat van de zorgvuldigheid. Voor de notaris verschuift het accent van klantvriendelijk – ik regel alles voor jou – naar klantgericht. De klant is zelf aan zet. Die heeft niet voor niets een smartphone. Die wil hij gebruiken.'

NIEUW SOORT PDF

De slagvaardigheid van de KNB heeft hem verrast. 'Drie jaar geleden benaderde de KNB de Dutch Blockchain Coalition, waarvan ECP een van de oprichters is. Dat de KNB zich wilde aansluiten, begreep ik – niemand wil de boot missen –, maar ze zijn niet gewoon toeschouwer. De KNB steekt er ook energie en geld in. Je merkt dat het vertrouwen in de mogelijkheden onder notarissen groeit. Op een van de bijeenkomsten van het innovatielab nam ik deel aan een discussie waar een oudere notaris opmerkte: "Vroeger sloegen we Word-documenten op als pdf omdat het veiliger is. Nu gaan we het opslaan in blockchain. Ik zie het als een nieuw soort pdf." Dat vond ik wel een mooie omschrijving.'

OPMERKELIJK

Dat de KNB een dergelijke oplossing introduceert, is opmerkelijk, vindt Frank van der Heijden, managing director managed services bij Equinix. Voor de KNB levert dit internationale IT-bedrijf de benodigde IT-infrastructuur en applicatieplatformdiensten in een van haar tien datacenters in Nederland. 'Alles wat nodig





‘Met deze oplossing stel je de mens centraal. Burgers willen zelf beschikken over data’



is om de compliance, veiligheid en prestaties van het systeem te waarborgen’, aldus Van der Heijden. ‘Wat ik persoonlijk mooi vind van het KNB Privacy Ecosysteem is de drie-eenheid van toegepaste technologie, de structuur van een-op-eenafspraken én de rol van een *trusted third party*. Dat de notaris daarin deze rol van *trusted third party* vervult, is even voor de hand liggend als dat het vernieuwend is. Vanuit technologisch perspectief zou je niet direct aan de KNB denken als initiatiefnemer. Maar wellicht is dat een voordeel. Het vertrouwen bij het publiek in privacybescherming door grote techbedrijven is niet heel groot. Vanuit dat oogpunt is het niet zo vreemd om dit aan een partij toe te vertrouwen die al bewezen heeft dit vertrouwen waard te zijn. Daar komt bij dat de KNB al veel stappen heeft gezet in de samenwerking met financiële instellingen via de Dutch Blockchain Coalition. En wat tot nu toe gerealiseerd is, voldoet aan strenge regelgeving. Om de kans van slagen te vergroten, moet het niet alleen technisch mogelijk zijn, maar ook voldoen aan regelgeving, processen en protocollen. Dat vergroot het draagvlak en het momentum.’

EXPLORATIE

De belofte van een KNB Privacy Ecosysteem klinkt mooi, maar hoe realistisch zijn de plannen eigenlijk? ‘We zijn al best ver. In technische zin functioneert het’, aldus Bernadette Verberne, manager Innovatie bij de KNB. ‘Met een *permissioned* blockchain leg je in feite een stukje snelweg aan. Het wordt pas interessant als je er toepassingen overheen laat gaan. Omdat het KNB Privacy Ecosysteem veel meer partijen kan bedienen dan alleen de notaris, moet er heel zorgvuldig naar de vervolgstappen worden gekeken. We hebben in een testomgeving een blockchainnetwerk gebouwd met tachtig knooppunten. Als het in productie gaat, wil je dat netwerk uitbreiden. Dan komen er meer notariskantoren bij. Welke afspraken horen daarbij? In eerste instantie vroegen we van elk deelnemend notariskantoor een bijdrage, maar als we dit echt doorzetten kunnen de deelnemende notariskan-

toren er op termijn geld aan verdienen. Hoe hoog dat bedrag wordt, weten we nog niet, maar het is een oplossing met een verdienmodel. Daarvoor moeten we op zoek naar bedrijven die de notariële blockchain willen gebruiken voor het aanbieden van diensten. Een bank kan daar bijvoorbeeld een applicatie op laten draaien. Denk aan een hypotheekofferte waaraan de klant via een chatomgeving zijn akkoord geeft. Op dat moment wordt van die chat een zogenoemde *hash* gemaakt die de blockchain ingaat. Zo wordt de afspraak onweerlegbaar vastgelegd. En als we in productie gaan, wordt het een aparte juridische entiteit met een governancestructuur, zodat we zeggenschap hebben over het privacy ecosysteem. Wat zijn de spelregels? Wanneer laat je een partij toe? Wat doe je wanneer een partij failliet gaat die data op je blockchainnetwerk heeft staan? We moeten afspraken maken over de kaders waarbinnen de techniek functioneert. Een businesscase als deze is op verwachtingen gebaseerd, maar exploratie is nog geen exploitatie. Daarom hebben we ook een exitstrategie nodig. Dat hoort ook bij governance. De eerstvolgende stap is het schrijven van een voorstel voor het KNB-bestuur. Zij moeten vervolgens de knoop doorhakken.’

INTEGRITEIT

Wat vraagt een privacy ecosysteem van de deelnemende notaris? Verberne: ‘Als notariskantoor ben je eigenaar van een knooppunt in het blockchainnetwerk, waarbij het beheer is uitbesteed aan een daarvoor gekwalificeerde externe partij. Als individuele notaris hoef je niets te doen met de technische infrastructuur of de data die er overheen gaat. Je hebt ook geen inzage in de data. De governance zoals we die inrichten, waarborgt de integriteit van het privacy ecosysteem en geeft de notaris de mogelijkheid zijn vertrouwensrol in het digitale domein vorm te geven. De bereidheid onder notarissen om in te stappen heeft mij eerlijk gezegd wel verrast. Tot het einde van 2018 wilden notariskantoren zich aansluiten bij de pilot. Het aantal kantoren dat openstaat voor deze innovatie is heel bemoedigend. We zijn ook benieuwd naar de ideeën van notarissen over mogelijke toepassingen van het blockchainnetwerk. Tegelijkertijd ben ik mij er van bewust dat niet iedereen er met evenveel enthousiasme naar kijkt. Dit is een grote stap voor het notariaat.’ ■