

Onderzoek naar
verwachtingen consumenten

Met stip op één:

duidelijke taal

- 12** Erfbelasting betalen met kunst
- 20** Monet als inspiratie voor stakeholderdiner
- 22** Textmining maakt tuchtrecht transparanter

Als de notaris
het heeft over
celebreren
bedoelt 'ie
gewoon dat je
't moet vieren.

#NotarisTaalZonderOmhaal



Grand Prix Content Marketing Awards 2019



Winnaar Bekroning
Inzet Social

editie 10, december 2019



6 Duidelijke taal staat voorop

Wat verwachten mensen van de notaris? De Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie liet er een consumentenonderzoek naar doen. 'Dit geeft notarissen duidelijke handvatten om in te spelen op de behoeften van de cliënten.'



16 'Er ligt voor kapitalen aan telecomkabels onder de grond'

Bij Het Notarieel in Rijssen hebben de notaris en twee kandidaat-notarissen hun handen vol aan telecomnetwerken. Marina Stokroos: 'Mensen onderschatten het belang en de waarde hiervan.'

22 Beter voorbereid op klachten

Eenduidigere tuchtrechtspraak en een betere voorspelbaarheid voor de notaris. Dat is de ambitie van het textminingproject waarmee de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie in 2018 startte. In maart 2020 gaan de eerste gebruikers met de softwareapplicatie aan de slag. 'We hebben de complexiteit overwonnen.'



'Notarissen hebben het gevoel dat ze strenger worden beoordeeld dan vroeger'

Op de cover

Lisa Jager en Rob Doornbos van Motivaction. Zij lichten op p. 6 e.v. het uitgevoerde consumentenonderzoek toe.

- 4 Nieuws
- 10 Notariaat over de grens: Verenigde Staten
- 12 Vragen staat vrij
- 15 Wisselcolumn Teska van Vuren
- 18 De les van ... Dirk Brounen
- 20 De Foto: Diner der verbeelding
- 25 Kanocolumn
- 26 En verder: Monica Pascale
- 28 Specialisten
- 30 Column Nick van Buitenen
- 31 KNB-nieuws
- 35 Met pensioen
- 36 Tucht recht
- 38 Personalía

Amsterdamse juristen krijgen veel kantoorruimte

PRAKTIJK

Juridische kantoren in Amsterdam bieden hun medewerkers relatief veel werkruimte: 31,8 m² per persoon. Alleen in Düsseldorf (35 m²) en Brussel (47,1 m²) hebben juridische medewerkers meer oppervlakte tot hun beschikking. Het gemiddelde ligt zelfs maar op 21,6 m². Dit blijkt uit onderzoek van CBRE Group, een advies- en beleggingsbureau voor commercieel vastgoed.

CBRE deed onderzoek naar de inzet van kantoorruimte in de juridische sector in vijftien Europese steden. Amsterdamse

kantoren zetten hun vastgoed strategisch in om flexibiliteit te bieden en om talent aan te trekken en te behouden, zo blijkt. De juridische sector houdt vooralsnog grotendeels vast aan de meer traditionele kantoorindeling, al komt hier wel verandering in. Van de kantoren in de onderzochte steden hanteert 89 procent vaste werkplekken, 66 procent maakt gebruik van een zogenoemd traditioneel cellulair concept, waarbij een of twee bureaus in een afgesloten ruimte staan. Amsterdam scoort op beide punten 100 procent. •

Barbara van Kampen maakt notaristaal begrijpelijk

AMBT

Notaristaal begrijpelijk maken. Dat is de missie van notaris Barbara van Kampen. In haar boek *Notaris in beeld – notaristaal duidelijker maken!* worden alle meest voorkomende notariële begrippen in één beeld per onderwerp uitgelegd, met daaronder telkens in korte tekst een uitleg. Niet alleen interessant voor consumenten, maar vooral ook voor stakeholders en notarissen zelf. Van Kampen: 'Ik wil notariële teksten begrijpelijk maken. Als notaris heb ik vaak te maken met cliënten die geen raad weten met een notariële akte. Ondanks een bijsluiters als toelichting is een notariële akte voor velen moeilijk te lezen. Vanaf nu ga ik de rest van het land en mijn beroepsgroep ook enthousiast maken voor het verduidelijken en vereenvoudigen van notariële begrippen of onderwerpen. Ik hoop dat het bijdraagt aan het afscheid nemen van ons stoffige imago.' •



WONO-symposium geeft podium aan promovendi

ONDERNEMINGSRECHT

Drie promovendi die hun onderzoek presenteren en een bijdrage over de Corporate Governance. Op vrijdagmiddag 17 januari vindt het jaarlijks symposium van Stichting Wetenschappelijk Onderzoek (Notarieel) Ondernemingsrecht plaats. Stichting WONO heeft als doel het ondersteunen van wetenschappelijk (promotie)onderzoek in het bijzonder op het gebied van het (notarieel) ondernemingsrecht. Naar aanleiding van de verschillende bijdragen is er gelegenheid vanuit verschillende invalshoeken met elkaar te discussiëren. Ook in 2020 wordt het symposium gehouden bij de Stichting tot Bevordering der Notariële Wetenschap in Amsterdam. •

Softwareleveranciers samen verder als NEXTlegal

STAKEHOLDERS

'Een alles-in-een softwareoplossing leveren en dit combineren met uitstekende service door vakidioten die houden van hun werk', dit is het doel van de nieuwe softwarepartij NEXTlegal. Sinds 7 november zijn softwareleveranciers Devoon en Trivium Software gefuseerd onder die naam.

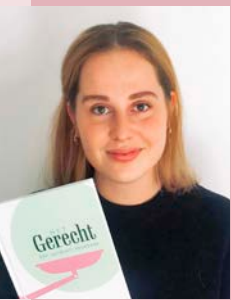
Al jarenlang werkten de softwareleveranciers samen. 'Door daadwerkelijk te fuseren, hebben we meer slagkracht en kan het notariaat nog meer profiteren van de advocatuur en vice versa', aldus NEXTlegal. •



1
miljoen

Het aantal 75-plussers met een eigen woning verdubbelt tussen nu en 2035. Dat voorspelt woningmarktexpert Paul de Vries van het Kadaster. Hij onderzocht senioren op de woningmarkt. Volgens hem hebben 75-plussers tussen 2035 en 2040 samen meer dan 1 miljoen woningen in bezit. Nu is dat nog 525.000. In de kustgemeenten en de landelijke gemeenten hebben 75-plussers relatief de meeste woningen in bezit. Op Schiermonnikoog is dat aandeel het hoogst: bijna 27 procent. Het aandeel is het laagst in de Randstad, vooral in Almere. Daar wonen wel babyboomers, maar niet hun ouders. De komende jaren stijgt juist het aandeel 75-plussers in Almere daarom het sterkst. Tot 80 jaar kiest het merendeel na verhuizing opnieuw voor een koopwoning. Die voorkeur slaat om na 80 jaar. Van de 80- tot en met 84-jarigen kiest bijna 60 procent voor een huurwoning. •

'Het begon als grapje'



Notarisappelpannenkoeken, Peer-reviewcake, Griffierkreeftjes. In het nieuwe kook-boek *Het Gerecht* staan 32 recepten met een juridisch tintje. Het idee ontstond tijdens een borrel,

maar na een paar weken was de eerste druk al uitverkocht. 'Het kookboek verkoopt beter dan andere juridische uitgaven. Juridische instanties hebben het massaal aangeschaft als relatiegeschenk', vertelt Jesse Meindersma, adjunct-uitgever bij Boom Den Haag.

Een juridisch kookboek, hoe komen jullie op het idee?
'Tijdens een borrel vroeg een collega welk boek ik nog weleens zou willen uitgeven. Een kookboek, zei ik toen. De eerste ideeën met daarin "advocaatje" borrelden al meteen op en eigenlijk was iedereen gelijk enthousiast. Een juridisch kookboek, waarom niet? Ik legde het voor aan de directeur en hij vond het ook een leuk idee.'

Hoe hebben jullie het daarna aangepakt?
'We hebben er een echt teamproject van gemaakt. Alle 22 medewerkers hebben input geleverd. Iedereen heeft een recept bedacht, een IT-collega heeft de striptekeningen tussendoor gemaakt en zelf heb ik – samen met de fotograaf – de fotocamera erbij gepakt.'

Maar jullie zijn geen koks?
'Nee, dat klopt, maar we koken wel allemaal. Iedereen heeft wel een gerecht dat hij of zij vaak maakt, uit een kookboek komt, maar naar eigen smaak aanpast. Zo kom je tot nieuwe recepten. Ze moesten ook allemaal op de foto, dus we hebben ze stuk voor stuk uitgeprobeerd en hier en daar de verhoudingen wat aangepast.'

Welk recept is aan te raden?
'De Notarisappelpannekoekjes natuurlijk. Toevallig heb ik dat recept zelf gemaakt. Het zijn Oekraïense pannenkoeken met karnemelk en notarisappel erin. Ook lekker als ontbijt. Maar er staat ook een bisque van Griffierkreeftjes in, een gezonde Pleidooier en de Eistaart.'

Kunnen we ook een vervolg verwachten?
'Een tweede deel is niet ondenkbaar. Misschien komt er wel een speciale cocktaileditie of criminologieversie.'

Win! *Notariaat Magazine* mag drie juridische kookboeken weggeven. Maar daar moet u wel iets voor doen. Lever voor donderdag 19 december een leuke notariële term voor een gerecht aan. Het recept hoeft u niet te bedenken. De drie meest originele inzendingen winnen een exemplaar van *Het Gerecht*. Reacties mogen naar nm@knb.nl.

Taalcampagne notaris.nl wint marketingprijs

AMBT



FOTO © BBP Media / Dwain Olsem

De KNB-socialmediacampagne #NotarisTaalZonderOmhaal heeft een Grand Prix Content Marketing-bekroning gewonnen. De jury roemde de taalcampagne van notaris.nl voor het opzoeken van het randje en de inhoud met een knipoog. Andere genomineerden waren PostNL, Hema en Tikkie. De KNB won de prijs samen met contentmarketingbureau The Post uit Zwolle.

In de campagne #NotarisTaalZonderOmhaal werden moeilijke termen op Facebook en

Instagram uitgelegd op een ludieke manier. 'Als de notaris het heeft over kleinkindlegaat bedoelt 'ie gewoon dat je wat euro's van opa krijgt' en 'Als de notaris het heeft over *compos mentis* bedoelt 'ie gewoon dat je er met je kop bij moet zijn'. Notariskantoren konden bier-viltjes bestellen met de begrijpelijke termen erop en studenten hebben posters en stickers van de campagne gekregen. De Grand Prix Content Marketing-awards zijn beloningen voor de beste contentmarketing-cases en de beste contentproducties in Nederland en België. •

Erna Kortlang schrijft boek over erfenis en nalatenschap

ERFRECHT

Wanneer is een levenstestament nuttig? Hoe zorg je dat je stiefkinderen wel of juist niet van je erven? En hoe voorkom je dat nabestaanden dubbele erfbelasting moeten betalen? In het boek *Hoe lang zullen ze leven!?* beantwoorden notaris Erna Kortlang en journaliste Friederike de Raat op luchtige toon alle gevoelige vragen over dit onderwerp. De vragen zetten aan tot nadenken over de

eigen situatie en de mogelijke consequenties van een nalatenschap of erfenis. Aan de hand van praktijkvoorbeelden wordt uitgelegd welke keuzes er zijn en hoe je een erfenis goed kunt regelen. • EAN: 9789046826041



'De witwasaanpak is nu te veel gericht op de poortwachtersfunctie van individuele banken naar individuele klanten. We moeten naar een systeemwaakhond.'



Wiebe Draijer, bestuursvoorzitter van Rabobank in *Het Financieele Dagblad* van 25 november 2019.



Onderzoek naar verwachtingen
en behoeften consumenten

Met stip op één: duidelijke taal



Wat verwachten mensen van de notaris? De Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) liet er een consumentenonderzoek naar doen. 'Dit geeft notarissen duidelijke handvatten om in te spelen op de behoeften van de cliënten.'

TEKST Wilma van Hoeflaken | BEELD Truus van Gog

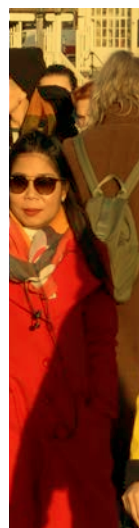
De KNB werkt aan een strategiedocument voor de periode 2020-2025. Hoe moet onze strategie eruit zien? Daarover hebben we dit jaar veel gesproken met onze leden en met stakeholders, zoals accountants, advocaten en belastingadviseurs', zegt KNB-voorzitter Nick van Buitenen. 'Bij het bepalen van onze strategie spelen ook de verwachtingen en behoeften van de cliënten een grote rol. Hoe kijken zij naar de notaris? Daarom hebben we onderzoeksbureau Motivaction een consumentenonderzoek laten doen.' Uit dit onderzoek komt duidelijk naar voren dat verschillende groepen cliënten zeer uiteenlopende verwachtingen hebben van de notaris. Sommige groepen willen vooral snelheid: 'Waar kan ik tekenen?' Anderen geven de voorkeur aan een notaris die meedenkt en zich opstelt als gelijkwaardige gesprekspartner. 'Als je weet wat je cliënt wil, kun je je werkwijze daarop afstemmen', zegt KNB-bestuurslid Annette van der Klooster.

NORMEN EN WAARDEN

Motivaction werkt met het Mentality-model. Consumenten worden niet ingedeeld op basis van traditionele indelingen als geslacht, leeftijd, inkomen of opleiding, maar op grond van hun normen en waarden. Hun mentaliteit dus. De gedachte daarachter is dat de maatschappij continu in beweging is. Het gedrag van burgers en consumenten wordt steeds grilliger en onvoorspelbaarder voor degenen die in hun dagelijkse werk met hen te maken hebben, of dat nu beleidsmakers, marketingdeskundigen of notarissen zijn. Traditionele groepsindelingen hebben steeds minder verklarende kracht. De normen en waarden van consumenten zijn een betrouwbaarder uitgangspunt. 'Hoe sta je in het leven? Mensen worden ongeveer tot hun 26ste gevormd', zegt onderzoeker Lisa Jager van Motivaction. 'Het waardepatroon dat op dat moment ontwikkeld is, blijft hun hele leven vrijwel hetzelfde. Dat is de kracht van het Mentality-model. Het is stabiel.'

DOELGROEP BENADEREN

Het Mentality-model gaat uit van een indeling in acht milieus (zie kader). 'Mensen vallen nooit volledig samen met één milieu, maar er komt altijd een dominant milieu uit', zegt Jager. Motivaction werkt al sinds 1997 met dit model en doet sindsdien jaarlijks een groot-schalig onderzoek naar de groepen. 'Je ziet dat mensen in al die jaren soms stuivertje wisselen tussen twee groepen, maar dat zijn dan altijd groepen die nogal op elkaar lijken. Je zult nooit hoog scoren op een groep die haaks staat op de groep waar je eerst in zat', zegt Rob Doornbos van Motivaction, die van het begin af aan bij Mentality betrokken was. In al die jaren is er ook nooit een groep verdwenen. Wel is er eentje bij gekomen, vertelt Doornbos. 'De nieuwe conservatieven.' Motivaction onderzocht wat de verschillende groepen verwachten van de notaris. Doornbos is aangenaam verrast met de uitkomst. Van tevoren dacht hij: mensen gaan naar de notaris omdat het moet. 'Ik had niet verwacht dat er zulke duidelijke verschillen aan het licht zouden komen. Hoewel iedere klant natuurlijk uniek is, zie je drie verschillende "behoefteclusters".' Dat zijn de mensen die duidelijke uitleg willen, mensen die vooral voor snelheid gaan en mensen die de notaris als gelijkwaar-



dige gesprekspartner zien. 'Dit helpt notarissen om gestructureerd na te denken over hun klanten. Wat zijn hun behoeften en verwachtingen? Daar kun je je dienstverlening op afstemmen', adviseert Jager. 'Vuur dus niet één boodschap op mensen af. Als je goed kunt inspelen op wat de klant wil, loopt de klant blijer de deur uit en voelt hij zich goed geholpen.' Van der Klooster beaamt dat. 'Als je je doelgroep kent, kun je bijvoorbeeld ook gericht kiezen waar je adverteert. In het maandblad van de hockeyclub? Of in het lokale huis-aan-huisblad?'

KOSMOPOLIETEN VERSUS NIEUWE CONSERVATIEVEN

'Ik vind de onderzoeksuitkomsten treffend, ik herken er veel in', zegt Van der Klooster. Dit jaar veranderde zij als kandidaat-notaris van kantoor. 'Ik ging van Amsterdam naar het toch meer landelijke Amersfoort en verwachtte daar min of meer hetzelfde cliëntenbestand aan te treffen. In de praktijk kwam ik grote verschillen tegen. In dit onderzoek zie ik de verklaring daarvoor.' In Amsterdam trof Van der Klooster vooral kosmopolieten, mensen die het vanzelfsprekend vinden om te tutoyeren, die even een kritische vraag stellen en snel weer weg zijn. In Amersfoort komt ze

vooral nieuwe conservatieven tegen. 'Ze hebben een bovengemiddeld inkomen, ze willen met u aangesproken worden, als ik een echtpaar aan tafel heb praat de man meer dan de vrouw, ze willen een vertrouwensrelatie met de notaris en ze zijn bereid om goed te betalen voor een goed advies.'

Nieuwe conservatieven staan volgens het onderzoek zeer positief tegenover technologische ontwikkelingen. Merkt ze dat ook? 'Zeker. Wij werken met een notarisdossier, een online portaal waar we akten klaarzetten. Cliënten loggen zelf in en we hoeven niet te e-mailen. Dat is voor de Algemene verordening gegevensbescherming (AVG) een veiliger manier van communiceren. Er wordt veel gebruik van gemaakt en mensen reageren overwegend positief.' Haar nieuwe cliëntenkring vraagt dus om een heel andere benadering dan de vorige. 'Mensen vinden het fijn als je de tijd voor ze neemt. Ze hebben geen haast.' Ze stelt vast: 'Door dit onderzoek zie ik opeens wat daar achter zit.'

LAGE PRIJS

Voor de ene groep weegt het zwaarder dan voor de andere, maar opvallend is dat alle groepen waarde hechten aan duidelijke en begrijpelijke taal. 'Dat klinkt logisch, maar

het vraagt een enorme omslag in het denken binnen het notariaat', zegt Van Buitenen. Van oudsher wilden notarissen akten maken die de toets der kritiek van een collega konden doorstaan, of van de rechter, stelt hij. 'Maar de wereld is veranderd. Gelukkig omarmen steeds meer notarissen de opvatting dat de klant het moet begrijpen. Dit onderzoek bevestigt weer hoe belangrijk dat is.'

Een ander punt dat veel genoemd wordt in het onderzoek is 'een lage prijs'. Van der Klooster, die gespecialiseerd is in familierecht, schrikt daar niet van. Ze merkt dat mensen die bij haar op kantoor komen meestal denken dat hun situatie standaard is en dat zij bij de notaris iets willen regelen wat heel simpel is. 'Maar als ik met hen praat en voorbeelden aanreik van wat er in hun situatie eigenlijk geregeld zou moeten worden en wat de consequenties zijn als ze dat niet doen, gaat er een wereld voor hen open. Dan merk ik dat ze echt bereid zijn om te betalen voor een goede oplossing.' Het helpt als notarissen mensen meenemen in hun verhaal en duidelijke uitleg geven, stelt ze. Dat geldt ook bij het verlangen naar snelheid, iets wat ook terugkomt in het onderzoek. 'Sommige mensen denken dat ze een week later of misschien de volgende dag al een akte ontvangen. Verwachtingenmanagement is belangrijk. Leg uit wat wel en niet kan.'

DIGITALISERING

Uit het onderzoek blijkt dat de groep opwaarts mobiele uitstraling van een notaris-kantoor belangrijk vindt. 'Parkeerplaatsen worden ook genoemd als factor', zegt Van der Klooster. Dit speelt – niet verrassend – bij de gemaksgeoriënteerden. 'Dat is een wens waarvan ik me kan voorstellen dat die op termijn helemaal geen rol meer speelt. De digitale akte staat nog in de kinderschoenen, maar als je echt wat verder in de toekomst kijkt, zul je misschien zien dat de locatie helemaal niet meer van belang is. Dan heeft niemand het meer over parkeerplaatsen.' Het onderzoek laat ook zien dat de traditionele burgerij en de nieuwe



Komt u in uw praktijk in aanraking met het erfrecht en de afwikkeling van de nalatenschap? Of wilt u meer weten over de levensexecutele en het levenstestament? Sluit u dan aan bij NOVEX. Na het volgen van één van onderstaande leergangen kunt u zich aanmelden als NOVEX-lid.



Leergang Levensexecuteur en Toezichthouder

Wilt u meer weten over het werk van een levensexecuteur/toezichthouder en het levenstestament? In de leergang Levensexecuteur en Toezichthouder leert u alles over juridische, financiële en medische zaken waar de levensexecuteur mee te maken krijgt. Deze leergang is geschikt voor iedereen die meer wil weten over of benoemd is tot levensexecuteur/toezichthouder of advies geeft over het levenstestament.

Datum: 23 en 24 januari 2020

Locatie: Hotel Bergse Bossen in Driebergen

Docenten: mr. C.G.C. Engelbertink, O.A. Balkenende, drs. S. van der Merwe, prof. mr. dr. B.M.E.M. Schols, H.N. Stelma-Roorda LLM, drs. T. Trompetter, mr. D. Weewer, mr. G.A.F.M. Wouters

Cursusprijs: € 1450,- ex btw, voor NOVEX-leden € 1250,- ex btw

Studiepunten: NOVEX (12), SCE (12), KNB (12), BPBI (12), SOMN (12), RB (12), FFP (4)

Leergang Executele en Vereffening

Wilt u als professioneel executeur of vereffenaar aan het werk? Of wilt u uw werkerrein verleggen naar de boedelpraktijk? Volg dan de leergang Executele en Vereffening. In deze leergang komen theorie en praktijk aan bod en gaat u aan de slag met een praktijkcasus. Deze leergang is geschikt voor iedereen met basiskennis van het erfrecht en zich verder wil verdiepen in de executele en vereffening.

Datum: 10, 11 en 31 maart 2020

Locatie: Hotel Bergse Bossen in Driebergen

Docenten: prof. mr. dr. B.M.E.M. Schols, prof. mr. T.J. Mellema-Kranenburg, O.A. Balkenende, mr. P.G. Knoppers, mr. C.G.C. Engelbertink en mr. E. van den Brink-Baggerman

Cursusprijs: € 1750,- ex btw

Studiepunten: NOVEX (16), SCE (16), KNB (16), BPBI (8), SOMN (16), RB (16), FFP (4)

www.novex-executeur.nl



ACCOUNTANTS EN ADVISEURS

Als branche-accountant voor Notariaat en Advocatuur bent u bij ons aan het juiste adres voor

// JAARREKENING EN BOEKHOUDING

// FISCALE AANGIFTEN EN ADVIES

// PERSONEELSADVIES EN SALARISADMINISTRATIE

// BEDRIJFSVERGELIJKING

// ONDERNEMINGSPLANNEN

// FUSIE EN OVERNAME

Uw klanten komen tegenwoordig niet alleen uit Nederland. Door de samenwerking met ETL kunnen wij u buiten de grenzen van Nederland ook van dienst zijn. Waar onze kennis ophoudt, kunnen wij u in contact brengen met een partner-kantoor in het buitenland, waarbij u de kwaliteit kunt verwachten die u ook van ons gewend bent. Zo kunnen wij u nog beter van dienst zijn.

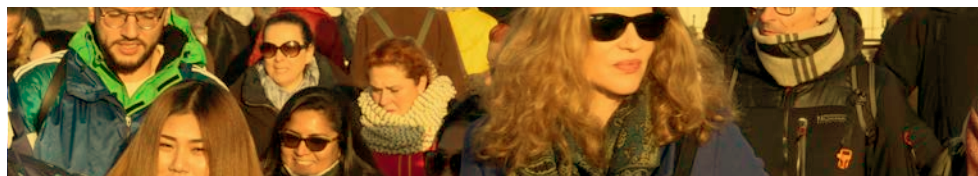
BUREAU NOTARIAAT en ADVOCATUUR

ACCOUNTANCY EN ADVIES IS
ONS TERREIN ADVOCATUUR
EN NOTARIAAT IS UW DOMEIN

OUDE UTRECHTSEWEG 28, 3743 KN BAARN
POSTBUS 1008, 3740 BA BAARN
T 035 693 64 44
INFO@ETL-BNA.NL - WWW.ETL-BNA.NL



‘Verwachtingenmanagement is belangrijk. Leg uit wat wel en niet kan’



conservatieven rond 2030 in omvang zullen afnemen. Dit geldt ook enigszins voor de groep postmaterialisten. De opwaarts mobiele en de gemaksegeoriënteerden zullen sterk toenemen. ‘Ik kan me voorstellen dat je met dit soort ontwikkelingen rekening houdt als je een ondernemingsplan schrijft’, zegt Van der Klooster. ‘Het mooie van dit onderzoek is dat het niet alleen inzichten biedt voor de KNB, maar ook voor individuele kantoren’, vindt Van Buitenen. ‘Heb je een goed beeld van de cliënten die naar jouw kantoor komen? Van de mensen die in jouw regio wonen?’ Zo doen de onderzoekers ook aanbevelingen voor de manier waarop de verschillende groepen het best benaderd kunnen worden. Treft de notaris nieuwe conservatieven? Sta dan open voor discussie en wees niet te belerend, is het advies. Opwaarts mobiele aan tafel? Kom snel *to the point* en breng geen overbodige details ter sprake.

BEROEPSOPLEIDING

De KNB neemt de onderzoeksresultaten mee bij het bepalen van de strategie voor de jaren 2020-2025. Hoe? ‘De inkt is nog niet droog’, zegt Van Buitenen. ‘We hebben dat nog niet concreet ingevuld.’ Wel kan hij zich goed voorstellen dat de uitkomsten een rol gaan spelen bij de opleiding van jonge kandidaat-notarissen. Momenteel vindt de evaluatie van de beroepsopleiding plaats. ‘De notaris moet niet alleen een goed jurist zijn, maar moet ook over empathisch vermogen beschikken en kennis hebben van de mogelijkheden om te communiceren met verschillende groepen mensen’, zegt Van Buitenen. ‘Dat kan bijvoorbeeld betekenen dat in de opleiding aandacht besteed moet worden aan psychologie.’ ‘Als je je goed kunt aanpassen aan je cliënten

kun je je meerwaarde laten zien als notaris’, zegt Van der Klooster. ‘Het is gemakkelijk om dingen uit te leggen aan gelijkgestemden, maar ga het maar eens uitleggen aan mensen die anders in het leven staan. Dat is zeker iets waar in de opleiding aandacht voor moet zijn.’ Van Buitenen herkent dat. ‘Je hebt de neiging om uit te gaan van wat je zelf belangrijk vindt en wat je zelf als cliënt zou willen. Het is de vraag of dat bij alle klanten goed aanslaat.’ Ook de terugkerende behoefte aan duidelijke taal is een belangrijk aandachtspunt voor de KNB. ‘In de opleiding natuurlijk, maar dat moet breder’, vindt Van der Klooster. ‘Misschien kunnen we cursussen organiseren.’ ‘Oog hebben voor de verschillende klantengroepen en faciliteren dat notarissen daar goed mee omgaan, moeten we benoemen in de strategie van de KNB’, stelt Van Buitenen. ‘Als notariaat moeten we de rol oppakken die de maatschappij van ons verwacht, want we zijn er voor de maatschappij. Notarissen dachten altijd: een goede akte is genoeg. Maar blijkbaar zetten de meeste groepen dat niet boven aan hun lijstje.’ ■

MENTALITY-MILIEUS

Traditionele burgerij: Moralistische, plichtsgetrouwe en op status-quo gerichte burgerij, die vasthoudt aan tradities en materiële bezittingen.

Moderne burgerij: Conformistische, statusgevoelige burgerij, die het evenwicht zoekt tussen traditie en moderne waarden, zoals consumeren en genieten.

Nieuwe conservatieven: Liberaal-conservatieve maatschappelijke bovenlaag, die ruimte wil geven aan technologische ontwikkeling, maar terughoudend is tegenover sociale en culturele vernieuwing.

Gemaksgeoriënteerden: Impulsieve en spontane consumenten, die vooral streven naar een onbezorgd, plezierig en comfortabel leven.

Kosmopolieten: Open en kritische wereldburgers, die postmoderne waarden als ontplooiën en beleven integreren met moderne waarden als maatschappelijk succes, materialisme en genieten.

Opwaarts mobiele: Carrièregerichte individualisten met een uitgesproken fascinatie voor sociale status, nieuwe technologie, risico en spanning.

Postmaterialisten: Maatschappijkritische idealisten die zichzelf willen ontplooiën, stelling nemen tegen sociaal onrecht en opkomen voor het milieu.

Postmoderne hedonisten: Pioniers van de beleveniscultuur, waarin experiment en het breken met morele en sociale conventies doelen op zichzelf zijn geworden.

.....
Benieuwd naar uw eigen ‘mentality’?
Doe de test op motivaction.nl.
.....

De wereld wordt steeds kleiner en dat heeft ook gevolgen voor (kandidaat-)notarissen. Huizen in en erfenissen uit het buitenland zijn al lang geen uitzondering meer. In deze serie belichten experts de notariële kant van een land waar het Nederlandse notariaat regelmatig mee te maken heeft. Deze keer is dat de Verenigde Staten.

‘Amerikanen zien zichzelf als het centrum van de wereld’

TEKST Dorine van Kesteren | BEELD Truus van Gog

Notarissen zijn er niet in Amerika. Ja, ze zijn er wel, maar hun werk is niet te vergelijken met dat van het Nederlandse notariaat. Hun vooropleiding is ook totaal anders. ‘Amerikaanse *notaries* legaliseren documenten zoals rechterlijke uitspraken, diploma’s of administratieve stukken. Een soort stempelaars, oneerbiedig gezegd. Ze hebben ook geen rechten gestudeerd, maar alleen een korte cursus gevolgd. Ze betalen 200 dollar, doen examen en dan kunnen ze aan de slag’, zegt Gerben Gramser, notaris in Amsterdam. Het eigenlijke notariële werk is een aangelegenheid van *solicitors* en *lawyers*. ‘Een deel van de advocaten heeft zich gespecialiseerd in het opstellen van testamenten, het afwickelen van nalatenschappen of de overdracht van onroerend goed. Dit is overigens wel een nichemarkt.’

NIET SPANNEND

Als Nederlandse notaris met zaken die zich (deels) afspelen in Amerika, val je dus in handen van de ‘beruchte’ *lawyers*. En alle vooroordelen die wij daarover hebben, kloppen wel een beetje, lacht Gramser. Zowel qua tarieven als qua procedeerlust. ‘Voordat zo’n advocatenkantoor überhaupt iets gaat doen, moet de cliënt een enorm voorschot betalen. Ook een uitgebreid onderzoek naar mogelijke

conflicts of interests – met een ander advocatenkantoor of andere cliënten – maakt deel uit van de procedure. En de claimcultuur hè. Over testamenten wordt vaak geprocedeerd, onder meer omdat er geen testamentenregister is en geen toezicht op de totstandkoming van een uiterste wil. *Lawyers* die werken in het familiericht, leggen zich standaard ook toe op *will contests*.’

Gramser heeft in zijn praktijk regelmatig te maken met Amerikaanse cliënten. Snel denkende en snel pratende jongens over het algemeen. ‘*Lawyers* zijn deel van hun leven. Ze hebben dus geenszins het gevoel dat ze op audiëntie komen bij mij, vinden het niet erg spannend allemaal. Wel zijn ze vaak kritisch over de *fee structure* – een van die fantastische termen die ze gebruiken – omdat ze gewend zijn veel te betalen, maar wél willen weten waarom je rekest wat je rekest. Ze vinden het

prettig als je blijk geeft van een bepaalde kennis van hun land. Verder is beheersing van de Engelse taal natuurlijk essentieel. Dat moet je niet onderschatten. Engels is weliswaar de *lingua franca* van Europa, maar niet noodzakelijkerwijs een gemakkelijke taal. Bovendien is de Amerikaanse juridische terminologie totaal anders dan de Britse.’

CONTEXTLOOS

Amerikanen die in Nederland wonen en een testament willen opstellen, hebben vaak ook vermogen in hun thuisland. Een bankrekening, een pensioenregeling, een familiehuis ... Gramser: ‘Met de invoering van de Europese Erfrechtverordening in 2015 kunnen we met één testament de hele nalatenschap regelen in alle EU-landen. Die gedachte moet je in het geval van Amerika laten varen. Dan zijn er twee testamenten nodig: een Amerikaans,





‘Ze zijn vaak kritisch over de fee structure’

ten aanzien van het Amerikaanse vermogen, en een Nederlands, ten aanzien van het Nederlandse deel.’
Nieuwe Amerikaanse cliënten vraagt Gramser eerst of ze al een Amerikaanse *lawyer* hebben. Dat is ook zijn advies voor Nederlandse collega’s die te maken hebben met Amerikanen. ‘Ik vraag altijd de stukken op, omdat ik wil weten wat er al is geregeld. Zo’n Amerikaanse *will* is vaak volkomen “contextloos” gemaakt: geen rechtskeuze, geen onderscheid naar vermogensbestanddelen. Op basis van deze stukken probeer ik een aanvullend testament te maken, dat zich daarnaar plooit. Dat klinkt misschien wat vreemd, maar dit is de meest pragmatische benadering.’
Zo zoekt hij bij de vorm van het Nederlandse testament zo veel mogelijk aansluiting bij de Amerikaanse pendant. ‘Als een van de weinige landen ter wereld hebben de VS het Haags

Testamentenvormenverdrag niet ondertekend. Dat betekent dat een Nederlands testament dat ook in Amerika moet gelden, op formele gronden kan worden afgeschoten. Om dat zo veel mogelijk te voorkomen, zorg ik bijvoorbeeld dat een testament in de aanwezigheid van getuigen wordt voorgelezen. Want dat is in de VS nog verplicht.’

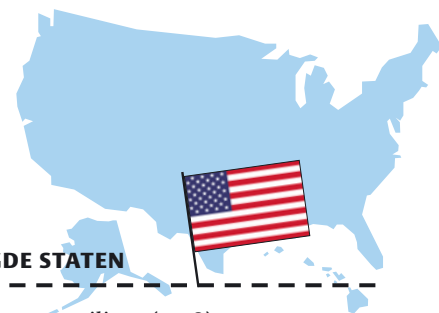
PROBATION

Bij de afwikkeling van een nalatenschap in Amerika is de gang naar een rechtbank voor een *probation* vaak de eerste stap. Daar wordt bepaald of een testament wel rechtsgeldig is, of het onder de juiste omstandigheden is opgemaakt en wie er bevoegd is om de nalatenschap te verdelen. Toegang tot dit court hebben mensen alleen met een advocaat – een dure aangelegenheid dus. ‘Amerikanen proberen tijdens hun leven om bepaald vermogen *probation free* te maken. Dit kan door een trust in te stellen. Ook is het mogelijk een bankrekening op beider naam te openen en te bepalen dat de langstlevende na overlijden van een van de partners gerechtigd is tot het saldo. Dat laatste is opmerkelijk. Aan de ene kant kan je dus op een achternamiddag een uiterste wilsbeschikking-achtige regeling treffen, die een bankrekening zonder enige waarborg van de ene naar de andere partij doet overgaan. Aan de andere kant is het opstellen van een testament een heel gedoe, net zoals de vrijgave daarvan als de opsteller eenmaal is overleden.’

VERZEKERING

Ook de overdracht van onroerend goed gaat nogal anders. In Nederland, en bijna overal in Europa, regelt de notaris hierbij alle juridische zaken. Hij is ook de enige die dat mag doen. ‘In Amerika nemen advocaten deze rol op zich. Maar hun tussenkomst is niet verplicht. Daarnaast zijn er geen openbare registers. In Amerika bestaat er op voorhand in mindere mate rechtszekerheid of de persoon die een woning verkoopt ook daadwerkelijk de eigenaar is. Een vast onderdeel van een onroerendgoedtransactie of het aangaan

van hypothecaire lening is dan ook de *title insurance*, een verzekering om eventuele problemen achteraf op te lossen. Hiervoor moet ook weer de *lawyer* of een verzekeringsmaatschappij worden ingeschakeld.’
Al pratend komt Gramser tot de conclusie dat we het hier toch eigenlijk niet zo slecht geregeld hebben. ‘In Amerika is het vaak ingewikkeld en duur om iets ogenschijnlijk eenvoudigs voor elkaar te krijgen. In Nederland slagen gespecialiseerde notarissen er tegen relatief lage kosten in juridische diensten te verlenen, advies te geven en rechtszekerheid te bieden. En wij zijn niet alleen in staat om ons eigen recht toe te passen, maar kunnen ons ook verplaatsen in een internationale context. Amerikanen daarentegen zien zichzelf, hun eigen wetten en hun eigen juridische systeem als het absolute centrum van de wereld.’ ■



VERENIGDE STATEN

- Inwoners:** 327,2 miljoen (2018)
- Oppervlakte:** 9.834.000 km²
- Aantal notaries:** 4,4 miljoen (National Notary Association)
- Notaries per 100.000 inwoners:** 1.344
- Opleiding:** eenmalige, korte cursus

De tarieven van de *notaries* zijn vrij, maar tamelijk laag – overeenkomstig de eenvoudige aard van het werk. Advocaten die actief zijn in het ‘notariële werkveld’ rekenen de bekende, hoge tarieven. Die zijn, niet verbazingwekkend in Amerika, helemaal vrij.

Hoe betaal ik erfbelasting met kunst?

In deze rubriek beantwoordt een (panel van) in- en/of externe deskundige(n) allerlei vragen van (kandidaat-)notarissen. Die kunnen gaan over arbeidsvoorwaarden, verzekeringen, de notariële praktijk of een ander onderwerp.

| BEELD Roel Ottow



Geert Corstens
| Voorzitter adviescommissie
beoordeling aangeboden
cultuurbezit uit
nalatenschappen

Wat houdt de regeling over betaling van erfbelasting met kunst in?

‘Erfgenamen kunnen kunstwerken of voorwerpen van cultuurhistorische betekenis aan de Belastingdienst aanbieden bij wijze van betaling van erfbelasting. Dat geldt dan als betaling van 120 procent van het bedrag waarvoor dat voorwerp in de aangifte erfbelasting is opgenomen. Een schilderij dat in de aangifte is opgenomen voor bijvoorbeeld 100.000 euro en dat wordt aangeboden, leidt tot vermindering van de aanslag erfbelasting met 120.000 euro. Formeel is er sprake van kwijtschelding.’ •

Komt elk schilderij of beeldhouwwerk hiervoor in aanmerking?

‘Nee, het moet volgens artikel 67 lid 3 Successiewet 1956 en het daaraan gekoppelde uitvoeringsbesluit gaan om voorwerpen van nationaal kunst- of cultuurhistorisch belang. Dat betekent dat het voorwerp of de verzameling wegens bijvoorbeeld de reputatie van de maker of de zeldzaamheid ervan een bijzondere waarde heeft. Een werk van een lokaal bekende schilder die weinig naam heeft gemaakt, zal niet snel in aanmerking komen, maar een schilderij van een bekende 17e-eeuwse portrettist wel. Een toekomstige erfflater kan om een zogenoemde Intentieverklaring verzoeken. De Commissie gaat dan na of een voorwerp of verzameling, indien daarom na zijn of haar overlijden zou worden verzocht, voor toepassing van de regeling in aanmerking komt. De Commissie kan dan uiteraard niet bepalen of het cultuur- of cultuurhistorisch belang opweegt tegen de derving aan erfbelastinginkomsten.’ •

Wat voegt de categorie ‘cultuurhistorisch belang’ toe?

‘Niet alleen kunstvoorwerpen, maar bijvoorbeeld ook unieke manuscripten, het archief van een belangrijke schrijver, een unieke landkaartencollectie of een verzameling zilveren gebruiksvoorwerpen kunnen in aanmerking komen, ook als deze niet zijn te beschouwen als kunst.’ •

Wie beslist over de kwijtschelding en kan men ook voor zijn dood anticiperen op de regeling?

‘Formeel gaat de minister van Financiën hierover. De bewindslieden op het ministerie van Financiën hebben echter de taken zodanig verdeeld, dat de staatssecretaris het gehele terrein van de fiscaliteit voor zijn rekening neemt. De regeling over betaling van erfbelasting met kunst valt daar ook onder. Op grond van artikel 13 van het Uitvoeringsbesluit Successiewet 1956 laat de staatssecretaris zich daarbij adviseren door een commissie van drie, bestaande uit een door de ministers van Financiën en Onderwijs, Cultuur en Wetenschap (OCW) benoemde voorzitter (mr. G.J.M. Corstens, oud-president Hoge Raad der Nederlanden), een door minister van OCW benoemd lid (dr. R. Ekkart, oud-directeur Rijksdienst voor Kunsthistorische Documentatie) en een door de minister van Financiën



benoemd lid (A. van Eijdsen, hoge ambtenaar van Financiën). De commissie wordt bijgestaan door een vertegenwoordiger van de Rijksdienst voor Cultureel Erfgoed en secretariaal ondersteund door een ambtenaar van Financiën. De staatssecretaris neemt de adviezen van de Commissie doorgaans over. De Commissie verlangt een verklaring van een directeur van een museum waarin staat vermeld dat en waarom het museum het voorwerp of de verzameling graag in zijn collectie opneemt.' •

Wat als de waarde van het voorwerp het bedrag van de verschuldigde erfbelasting overtreft?

'In dat geval kan de erfgenaam het voorwerp aan de Staat aanbieden en het deel van de waarde dat resteert in vijf jaarlijkse termijnen aan de Staat schenken met gebruikmaking van de voor de inkomstenbelasting geldende giftenaftrekregeling. Een voorbeeld: een Van Ostade is in de aangifte erfbelasting

aangegeven voor 300.000 euro. De verschuldigde erfbelasting bedraagt 150.000 euro. De kwijtschelding belooft 120 procent van de 300.000 euro, maar maximaal het bedrag van de aanslag van 150.000 euro. In dit voorbeeld kan een deel van het schilderij, te weten corresponderend met 125.000 euro (immers 125.000 euro + 20 procent = 150.000 euro) via kwijtschelding als betaling van erfbelasting gelden. De erfgenamen zouden kunnen besluiten de Van Ostade aan te bieden met gebruikmaking van de kwijtscheldingsregeling en de rest van het werk, corresponderend met 175.000 euro, in vijf jaarlijkse delen, corresponderend met vijf termijnen van 35.000 euro, aan de Staat te schenken. Dit bedrag is dan aftrekbaar bij de belastingaangifte waardoor er minder inkomstenbelasting hoeft te worden betaald.' •

Is uw oude verzekeringskantoor u ontgroeid?



Weet jij wie ik daar moet hebben? Ik was bij het kastje, nu bij de muur...

Ik weet het ook niet meer, vandaag alweer een ander aan de lijn...



Wat een papierwinkel, vroeger hielpen ze mij nog...



Maar hoe weet ik nu nog of ik goed verzekerd ben?

Groeide uw verzekeringskantoor zo groot, dat goede service voor u verleden tijd is? Of wilt u uw polissen toetsen aan de eisen van de moderne tijd? Ron Borgdorff is meer dan 25 jaar het vertrouwde adres voor advocaten, notarissen en vrijgevestigde juristen. **Ouderwetse service, altijd bereikbaar en mét persoonlijke aandacht.**



RON BORGDORFF

VAN BOETZELAERLAAN 24H • 3828 NS HOOGLAND • TEL. 033-20 35 000 • INFO@RONBORGdorff.NL • WWW.ROnBORGdorff.NL

VERZEKERINGEN ZOWEL ZAKELIJK ALS PARTICULIER OA: • BEROEPS- EN BEDRIJFSAANSPRAKELIJKHEID
• CYBERRISKS- EN DATALEKKEN • ARBEIDSONGESCHIKTHEID • VERZUIM • INVENTARIS

Mr. Eric Feijen en mr. Jane de Vries,
notarissen te Heerde, zoeken met het
oog op de toekomst een

FEIJEN & DE VRIES
Notarissen

KANDIDAAT-NOTARIS met ambitie om notaris-ondernemer te worden

De organisatie

Het notariskantoor telt, naast de notarissen, een kandidaat-notaris en een team van 7 enthousiaste medewerkers. Het kantoor houdt zich bezig met een brede notariële dienstverlening, in het bijzonder: estate-planning, mediation, bedrijfsoverdrachten en juridisch fiscaal advies.

Wat verwachten wij?

Een integere, commerciële en enthousiaste collega die bereid is een netwerk op te bouwen in Heerde en omgeving. Je bent waarnemingsbevoegd, je hebt affiniteit met digitale ontwikkelingen, je hebt een commerciële instelling en je hebt interesse in fiscaliteit.

Wat mag je van ons verwachten?

- de mogelijkheid om, bij gebleken geschiktheid, binnen afzienbare tijd notaris te worden
- een prettige collegiale werkomgeving
- een salariering welke bij je leeftijd, ervaring en functie past
- mogelijkheden voor verdere scholing, ontwikkeling en specialisatie binnen ons kantoor
- een mooie leefomgeving

Ben je geïnteresseerd?

Reageer dan vóór 1 januari a.s.
Je schriftelijke sollicitatie, voorzien van je curriculum vitae, kun je sturen naar: devries@notarisheerde.nl of
Feijen & De Vries Notarissen, Postbus 172, 8180 AD HEERDE
Voor vragen kun je contact opnemen met Eric Feijen of Jane de Vries op 0578-692622.

ADVERTEREN IN

NOTARIAAT MAGAZINE?



Neem dan contact op met

Tim Lansbergen

010-742 10 22
tim@crossmedianederland.com
www.crossmedianederland.com

raat  werkt oprecht

Werving & Selectie en Coaching

van

- Notaris • Toegevoegd notaris • Kandidaat-notaris
- HBO jurist • Notarisclerk • Paralegal

Neem vrijblijvend contact met ons op, wij helpen u graag.

raatnotariaat.nl
info@raatnotariaat.nl

055 5762669

raatcoaching.nl
info@raatcoaching.nl

Teska van Vuren

Feminisering vraagt om andere aanpak



Ongetwijfeld is het u ook opgevallen: ons vak feminiseert. Al jaren is de meerderheid van de notariële studenten vrouw. En daarmee ook de aanwas op de notariële arbeidsmarkt. Binnen de populatie notarissen zijn de mannen nog duidelijk in de meerderheid, maar ook daar neemt het relatieve aantal vrouwen toe. Wat daarvan de oorzaak is, weet ik niet precies. Ik heb er in ieder geval geen waardeoordeel over. Het is nu eenmaal een feit. Maar wat betekent het voor de praktijk? En hoe gaan we ermee om?

VROUWELIJKE SKILLS

Als notariaat zullen wij ons in de toekomst nog meer moeten richten op het actief begeleiden van cliënten: hen een luisterend oor bieden, ontzorgen, maar ook conflicten voorkomen én zo nodig oplossen. Dat vraagt vaardigheden van ons die gekwalificeerd worden als vrouwelijk. U ziet, ik druk mijzelf voorzichtig uit, want ik weet dat dit soort opmerkingen vaak veel emoties oproepen. Bij mij ook. Ik ken heel veel mannen die deze *skills* in ruime mate wel hebben. Maar we zijn het vast met elkaar eens dat dit in het algemeen vrouwen wat gemakkelijker afgaat dan mannen. Dus vanuit dat perspectief is het goed dat ons vak feminiseert.

NAAR BUITEN KIJKEN

Aan de andere kant moet de notaris van de toekomst ook over de eigenschappen leiderschap en ondernemerschap beschikken. We moeten meer naar buiten kijken en een actievere rol nemen in het maatschappelijke debat, zodat waar wij voor staan – het bieden van rechtszekerheid en rechtsbescherming van onze cliënten – niet door allerlei ontwikkelingen onderuit wordt geschouwd. Verder vragen IT-ontwikkelingen en de daarmee gepaard gaande tarief- en omzetdruk nieuwe businessmodellen en ondernemerschap. Voor het voortbestaan van ons vak zijn financieel gezonde kantoren noodzakelijk.

GEBAANDE PADEN

Een tijdje geleden sprak ik met een groep vrouwelijke studenten over hoe zij tegen het vak aankijken en wat zij in de toekomst van de notaris verwachten. Opvallend was dat

juist aspecten zoals leiderschap, naar buiten gericht zijn en ondernemerschap niet genoemd werden als relevante eigenschappen. Daar zijn veel vrouwen simpelweg minder op gefocust. Ze zijn vaak wat terughoudender, wat meer afwachtend en minder geneigd om van de gebaande paden af te wijken. Dat wil niet zeggen dat ze het niet kunnen! Natuurlijk zijn er vrouwen die dat wel degelijk kunnen. Maar het zijn vaardigheden waarop ze minder worden aangesproken en die dus minder ontwikkeld zijn.

MEESTER-GEZEL-PRINCIPE

Een aantal van deze studenten vroeg zich af of zo veel vrouwen in de praktijk wel goed is. En gaven aan bang te zijn niet altijd serieus genomen te worden door mannelijke, maar ook vrouwelijke cliënten. Als je die zorg nu al hebt, heb je de neiging je klein te maken. Dan word je zeker niet serieus genomen. Het hebben van voldoende zelfvertrouwen en zelfbewustzijn is dus essentieel. En dat mag ook van je worden verwacht als je werkt op dit niveau. Dat vraagt dus een andere aanpak bij het begeleiden en opleiden van vrouwelijke kandidaat-notarissen. Anders dan het opleiden van hun mannelijke collega's. We moeten actief inzetten op het ontwikkelen van leiderschap, ondernemerschap, zelfvertrouwen en het zelfbewustzijn van onze dames. Praat met ze daarover en daag ze uit niet de weg van de minste weerstand te volgen. Het notarisvak leer je in de praktijk door het meester-gezel-principe. Mijn ervaring is dat notarissen de neiging hebben op te leiden zoals ze zelf zijn opgeleid. Misschien moeten we eens kritisch kijken of dit iedereen op de juiste manier vooruit helpt. Op mijn kantoor valt daar nog wel wat te winnen. En bij u? ■

Deze column wordt afwisselend geschreven door Teska van Vuren en Fred Teeven.

Registratie telecomnetwerken

‘Er ligt voor kapitalen aan telecomkabels onder de grond’

Bij Het Notarieel in Rijssen hebben de notaris en twee kandidaat-notarissen hun handen vol aan telecomnetwerken. Marina Stokroos: ‘Mensen onderschatten het belang en de waarde hiervan.’

TEKST Jolanda aan de Stegge | BEELD Truus van Gog

In haar werkkamer springt de wandvullende luchtfoto van Rijssen uit de jaren twintig van de vorige eeuw in het oog. Ze wijst naar een boer die lopend door het Twentse dorp zijn koeien naar grazige weiden voerde. En op de locatie waar destijds de jutefabriek stond, bevindt zich nu haar vestiging van Het Notarieel. Andere tijden.

Marina Stokroos beheerst een *booming* specialisme: het registreren van telecomnetwerken. Het gaat om de registratie van telecomkabels onder de grond die zorgen voor steeds snellere online communicatie. Sinds 2007 is zo'n netwerk een zelfstandig onroerende zaak en moet worden geregistreerd bij het Kadaster, waarmee het eigendom wordt vastgelegd. Dit is van belang als investeerders een telecomnetwerk willen aan- of verkopen of verhypothekeken.

EIGENDOM VASTLEGGEN

In Nederland ligt al bijna twee miljoen kilometer aan telecomkabels onder de grond en er komen elke dag duizenden meters bij. Zowel notarissen als burgers onderschatten de registratie van telecomnetwerken, constateert Stokroos. ‘Als ik vertel wat wij doen, word ik dikwijls aangekeken met een blik van: waar gaat dit over? Maar het belang ervan is enorm.’ Telecommunicatie behoort tot onze basisbehoeften en speelt een steeds grotere rol in het dagelijks leven. Overheden, bedrijven en consumenten hebben een groeiende behoefte aan steeds meer en snellere online communicatie. Denk bijvoorbeeld alleen al aan het 5G-netwerk en de aanleg van glasvezel langs snelwegen voor zelfrijdende auto's. Stokroos: ‘Het is essentieel dat het eigendom

Overheden, bedrijven en consumenten hebben een groeiende behoefte aan steeds meer en snellere online communicatie

van al die netwerken goed wordt vastgelegd, om te voorkomen dat bedrijven over tien jaar ruziën over welk traject wie toebehoort. Bovendien is de financiële waarde ervan gigantisch: het gaat om miljoenen per netwerk.’

AFSLUITDIJK

In 2014 ging Marina Stokroos aan de slag als kandidaat-notaris bij Gertjan IJzerman. Nadat hij te kennen gaf dat hij het notariaat wilde verlaten, besloot zij hem op te volgen. In februari van dit jaar werd ze benoemd tot notaris. Ze is daarmee tevens de eerste vrouwelijke notaris in Rijssen. Vanuit het hele land weten grote en kleinere telecommunicatiebedrijven haar kantoor te vinden. Toen Reggefiber – inmiddels overgenomen door KPN – hier begon, pakte haar voorganger dit onmiddellijk op. ‘Via Reggefiber werd ons specialisme op dit vlak in de wijde omtrek bekend en tegenwoordig werken wij door heel Nederland voor landelijke en lokale telecommunicatiebedrijven.’ Ze werd onder andere ingeschakeld voor het telecomnetwerk op de Afsluitdijk en op een van de eilanden.

DUIZENDEN KILOMETERS

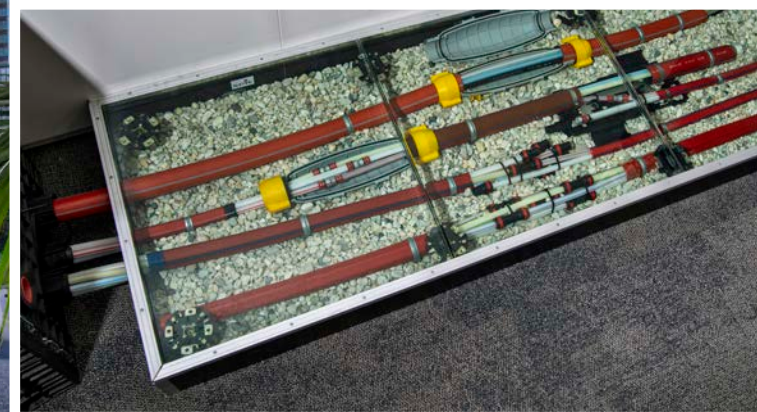
Eurofiber in Maarssen is een grote speler in de wereld van de telecommunicatie en een belangrijke cliënt met wie Stokroos al lang samenwerkt. Het bedrijf legt telecomnetwerken aan en exploiteert die. Het grootste deel van het telecomnetwerk in ons land loopt over een of meerdere van hun netwerken. Als *network council* is Hans van Leeuwen de juridische man voor Eurofiber ten aanzien van de graafrechten. Hij behartigt de belangen van het telecombedrijf bij diverse overheden en is verantwoordelijk voor inschrijvingen in openbare registers van het Kadaster. Dagelijks leggen aannemers in opdracht van het bedrijf nieuwe stukken telecomnetwerk aan, die hij eens in de zoveel tijd via Stokroos laat vastleggen als eigendom van Eurofiber. ‘Dat kan gaan om een tracé van duizenden kilometers.’ Overigens staat deze registratie los van de wettelijke verplichting voor kabeleigenaren om hun telecomnetwerk in te schrijven bij het Kabel Lijnen Informatie Centrum (KLIC). Dit register is er uitsluitend om gevaarlijke situaties en graafschades te voorkomen. Inschrijving hierin betekent niet automatisch dat ook het juridische eigendom van het betreffende telecomnetwerk is vastgelegd, al behoort ook het KLIC tot het Kadaster.

GEDOOGPLICHT

Marina Stokroos mag een telecomnetwerk pas registreren op het moment dat zij ervan overtuigd is dat het ‘bevoegdlijk is aangelegd’. Voor het zover is, moet zij onderzoeken of elke eigenaar van elk perceel waaronder de bewuste kabel loopt hiervoor een vergunning heeft gegeven. Stokroos: ‘Mocht er een ontbreken, dan moet die alsnog worden aangevraagd, al gaat het slechts om enkele meters. Want wanneer we als notariaat dat soort zaken oogluikend toestaan, bieden we geen toegevoegde waarde.’ Een groot deel van haar werk betekent letterlijk controleren: hoe is het netwerk aangelegd?



Hans van Leeuwen en Marina Stokroos bij Eurofiber voor de wand 'Stad van de toekomst' met onder de grond een deel van de telecombekabeling



Een dwarsdoorsnede van een telecomkabel

Nauwgezet volgt ze dat op een grote Kadastrale kaart – op papier – en ziet vaak al snel of er ergens iets bijzonders aan de hand is. Ligt de kabel in gemeentegrond, dan geldt de wettelijke gedoogplicht voor telecomnetwerken. 'Maar zodra het erop lijkt dat een kabel door een perceel loopt van een semi-overheid – zoals Natuurmonumenten of Rijks-waterstaat – of door privégrond, onderzoek ik of daar een vergunning voor is verkregen. Gaat die partij er echt niet mee akkoord, dan kan dat gedeelte van het telecomnetwerk niet worden ingeschreven. Alleen als de kabel er ten behoeve van het perceel zelf ligt, geldt ook voor particulieren de wettelijke gedoogplicht.'

ZWAK PUNT

Stokroos betreurt het dat het Kadaster er indertijd voor heeft gekozen om communicatienetwerken in een aparte Kadastrale registratie onder te brengen. Normaal gesproken geeft de Kadastrale kaart van een perceel alle benodigde informatie weer: wie de eigenaar is, of er een hypotheek op zit, waar de gasleiding loopt en of er een opstal- of beperkt recht op zit. 'Dat telecomnetwerken er niet op worden weergegeven, is een zwak punt. Het kost extra tijd, geld en energie om die registratie apart op te vragen. Soms leidt dit ertoe dat particulieren toestemming voor het trekken van een kabel onder hun perceel weigeren. Ze zijn er

huiverig voor dat enkele overdrachten verder niemand meer weet dat die kabel daar in de grond ligt. En wie is dan aansprakelijk als er schade ontstaat?' Vaak lost zij dit op door een opstalrecht te vestigen op dat betreffende deel van het netwerk, dat daarmee zichtbaar wordt voor buitenstaanders.

WETSVORSTEL VIJFJAARSTERMIJN

Omdat kleinere netwerken vaak worden overgedragen of overgenomen door een grotere partij voegt Het Notarieel ook netwerken samen of update er een, bijvoorbeeld als een nieuwbouwwijk moet worden aangesloten. Soms betreft het een verbinding tussen twee netwerken.

Waar Stokroos steeds vaker tegenaan loopt, zijn problemen met betrekking tot registraties van oudere netwerken. Er geldt een overgangsrecht voor netwerken tot 2007, maar voor de registratie van telecomnetwerken die bijvoorbeeld zijn aangelegd in 2008 en 2009 geldt dezelfde procedure als voor een recent aangelegd netwerk. 'Het is bijna niet te doen om de vergunningen van toentertijd boven water te krijgen, omdat allerlei partijen niet meer weten waar ze die moeten zoeken of ze zelfs niet meer bezitten. Er ligt daarom een wetsvoorstel ter consultatie om niet langer de datum van 1 februari 2007 aan te houden, maar een vijfjaarstermijn in het leven te roepen. Dat zou een goede stap voorwaarts zijn.' ■



‘Estate planning is al lang niet meer alleen voor de rijken’

Dirk Brounen

‘De notaris als data-analist’

Wat kun je als (kandidaat-)notaris leren van een professor vastgoedeconomie, executie- en beslagrecht, internationaal goederenrecht of fiscaal concernrecht? Veel! De kennis op universiteiten is eindeloos. Voor deze rubriek praten wij elk nummer met een andere hoogleraar. We maken een rondje door het land met de vraag: ‘Wat kan het notariaat van u leren?’ Deze keer een lesje vastgoedeconomie van Dirk Brounen.

TEKST Jessica Hendriks | BEELD Truus van Gog

‘Ik ben econoom en hoogleraar vastgoedeconomie. Ik werk nu zo’n tien jaar in Tilburg en verdeel mijn tijd over twee faculteiten. Ik ben leraar bij de faculteit economie en de andere dagen van de week werk ik bij de opleiding *master in real estate* van de business school. Het onderzoek wat wij daar doen, is op de markt toegespitst. We kijken heel erg naar wat nu speelt en wat je vanuit de wetenschap zou kunnen gebruiken om zaken op te lossen. Dus niet het ontdekken van theorie, maar het toepassen van wat er al is. De opleiding aan de business school is de afgelopen jaren flink gemoderniseerd. Dat werd ook wel tijd, want hij bestond al 25 jaar. We merkten dat veel mensen niet zozeer behoefte hebben aan een extra titel en een tweejarige opleiding, maar meer dan een kennisupdate. We hebben de opleiding opgesplitst in blokjes. Die blokjes duren gemiddeld drie maanden. Daar kun je nu ook voor kiezen. En wat leer je dan? We hebben onder andere blokken over data-analytics, financiële innovatie en duurzaamheid en samenwerking.’

MOEILIK ONDERHANDELEN

‘Data-analytics is eigenlijk een soort empirisch onderzoek: het toepassen van theorieën op cijfers. Ik doe dat al twintig jaar en vind het erg belangrijk. Heel veel dingen die worden beweerd, zijn niet genoeg gebaseerd op feiten. Als je onderzoek doet op cijfers creëer je

feiten. Feiten onderzoeken, kan steeds gemakkelijker met alle data die wij hebben. Je hoeft ook niet langer wetenschapper te zijn om het te doen. Iedereen kan het. Als ik een huis zou kopen – mijn vrouw heeft altijd een enorme behoefte aan “Funda-kijken” – let ik op de verhoudingen. Ik ben geen makelaar, maar ik kan op basis van Funda zien wat de vraagprijs en de oppervlakte is én hoe dat zit in verhouding tot soortgelijke woningen in de buurt. Als ik zou gaan bieden, kun je met mij moeilijk onderhandelen. Ik gebruik veel feiten in mijn pleidooi. Dat werkt altijd in mijn voordeel. Maar een makelaar heeft daar dan weer geen verstand van, net als een notaris overigens.’

MISSTANDEN MET EEN GLIMLACH

‘Het notariaat komt op mij nog best conservatief over. Het maken van een akte en het dan in een snel tempo op hoofdlijnen voorlezen, is niet de kern van de zaak in de toekomst. Met informatie kun je analyses maken in je eigen voordeel. En ik denk dat dat ook voor notarissen van belang is. Zij zijn er in het verleden altijd geweest om te waarborgen dat cijfers goed worden weergegeven en opgeslagen, maar het werken met die cijfers is een enorme topsport. Er is een hoop voordeel mee te halen. Ik heb in een commissie van het WODC gezeten. Veel van de misstanden die wij bespraken, werden met een glimlach ontvangen, omdat het blijkbaar vaker voorkwam. Dat vond ik opmerkelijk. ABC-transacties bijvoorbeeld. Als we weten dat het gebeurt en hoe het gebeurt, kunnen we het ook opsporen. En daar ligt ook een goede rol voor de notaris. Het kan best zijn dat een persoon met verkeerde intenties op een dag naar vijf verschillende notarissen gaat om een pand te kopen. Als je door middel van

data ziet dat het drie kwartier geleden was dat hij dat ook deed, weet je wat je moet doen. Je kunt met data-analytics voorkomen dat er op jouw kantoor verkeerde dingen gebeuren.’

KLANKBORDEN

‘Ik ben zelf een financieel econoom dus heb dus een sterke interesse voor financiële logica. Dat begint al op huishoudniveau. De overheid regelt steeds minder voor ons, maar verwacht juist meer. Denk maar aan het pensioen en de hypotheek. Ook in die dossiers spelen notarissen een rol. Ik heb het zelf een paar keer meegemaakt: soms probeert de notaris een gesprek met je te hebben, maar soms ook liever niet. Dat merk je. Zaken moeten meer worden geïntegreerd. Een makelaar zou je ook niet meer alleen maar moeten bellen omdat je iets op Funda hebt gezien. Een makelaar moet echt een coach worden voor je woonkeuze. Dat vind ik met notarissen ook. Ik zou graag willen dat een notaris iemand is die met gezag en rust kan klankborden over waar je nu staat in het leven en welke bezittingen je bijvoorbeeld hebt opgebouwd. Dat soort adviseurs worden vele malen belangrijker in de toekomst. Estate planning is al lang niet meer alleen voor de rijken. Iedereen van boven modaal wordt gezien als iemand die zijn eigen broek op moet houden. Daar hoeft je geen Range Rover voor te rijden. Ik wil als klant dan ook niet de vraag krijgen of ik alles wel goed heb geregeld. Ik wil verrast worden door een verhaal.’ ■



WIE Dirk Brounen
 WAT Vastgoedeconomie
 WAAR Tilburg University
 LES ‘Doe meer met data-analyse, cijfers zijn van belang’





De ‘Tuinen van Verbeelding’ van Monet vormden donderdag 28 november de inspiratie voor het stakeholderdiner van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie. Hoe ‘verbeelden’ de stakeholders de toekomst op het gebied van vastgoed, ondernemen, fraude, digitalisering en toegankelijkheid van het notariaat? Het stakeholderdiner was de laatste bijeenkomst in het teken van het themajaar ‘Dromen, Durven, Doen’. Minister Sander Dekker van Rechtsbescherming trapte de bijeenkomst in het Kunstmuseum Den Haag af. Volgens hem is de tijd van ‘dromen’ nu voorbij. ‘Het gaat om lef, actie en om samenwerken. Ik ben blij dat het notariaat actief de samenwerking opzoekt met dit diner.’

Diner der verbeelding

Textmining maakt tuchtrecht transparanter

Eenduidigere tuchtrechtspraak en een betere voorspelbaarheid voor de notaris. Dat is de ambitie van het textminingproject waarmee de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) in 2018 startte. In maart 2020 gaan de eerste gebruikers met de softwareapplicatie aan de slag. 'We hebben de complexiteit overwonnen.'

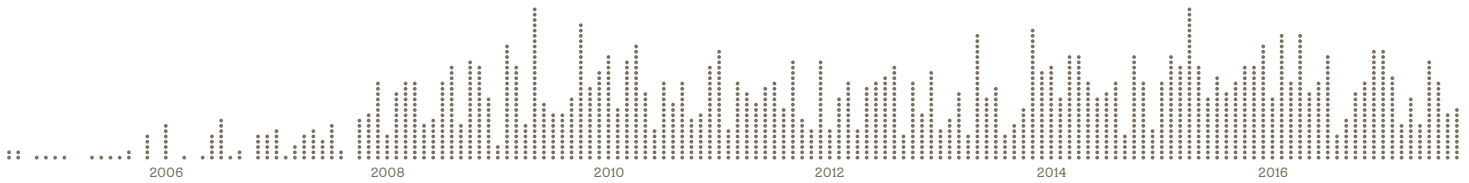
TEKST Peter Steeman | BEELD Okapi

En behoefte aan oriëntatiepunten bij de kamers voor het notariaat vormde de aanleiding voor het project, legt Brenda Takken, juridisch adviseur bij de KNB, uit. 'De notariskamer wil sneller uitspraken kunnen vergelijken. Er zijn vier kamers voor het notariaat die tuchtrechtspraak doen. Oriëntatiepunten vormen een houvast voor de eenduidigheid in de rechtspraak. In het strafrecht gebruikt de rechter een oriëntatiepunt om de strafmaat te bepalen. Je overtreedt de Opiumwet, maar had je nou twee wietplantjes in de vensterbank of een voetbalveld vol? Vaak worden omstandigheden genoemd waardoor de straf hoger of lager uitvalt. In het tuchtrecht helpen oriëntatiepunten om klachten op een gelijke wijze te beoordelen.'

SPEERPUNT

De vraag van het Gerechtshof effende het pad voor een traject waar de KNB al langer haar zinnen op had gezet: een digitale analyse van gepubliceerde tuchtrechtspraak. Takken: 'Datamanagement is een speerpunt in het





*‘Voor je iets kunt verbeteren,
moet je eerst weten waar de pijn zit’*



innovatiebeleid van de KNB. Hoe kunnen we binnen de kaders van de notariële geheimhoudingsplicht en de Algemene verordening persoonsgegevens (AVG) meer doen met de data waarover we als notariaat beschikken? Met textmining analyseer je met behulp van software grote hoeveelheden tekst om verborgen relaties en trends zichtbaar te maken. Anders dan bij datamining, waar je analyses loslaat op een database met gegevens, haal je bij textmining informatie uit ongestructureerde data. ‘Dit project is een uitgelezen kans voor ons om hier ervaring mee op te doen. Voor de KNB is het waardevol als we bijvoorbeeld zien dat veel klachten betrekking hebben op slechte communicatie van de notaris. Daar kun je dan op inspelen met extra cursussen’, zegt Takken. Maar dat is niet de enige reden. ‘Er is onvrede binnen de beroepsgroep over de toepassing van het tuchtrecht. In 2018 zijn 374 klachten ingediend tegen notarissen. Het jaar ervoor – toen nog geen griffierecht van 50 euro verschuldigd was – waren het er zelfs 485. Dat betekent dat gemiddeld meer dan een op de drie notarissen met een klacht werd geconfronteerd. Notarissen hebben het gevoel dat ze strenger worden beoordeeld dan vroeger. Dat ze moeten bewijzen dat ze het goed hebben gedaan, waar dat voorheen het uitgangspunt was. Is dat gevoel terecht? Dat kan je met textmining vaststellen.’

DOORSLAG

Voor het project werd de hulp ingeroepen van Jan Schuurman, specialist in statistics, datamining en textmining bij Analytics@Work. De KNB wijkt af van het type klant dat hij normaal

bedient, legt hij uit. ‘Textmining wordt veel toegepast om de concurrentie voor te blijven. Een bedrijf dat gaat voor *customer intimacy* moet zijn klanten open vragen stellen. Wat zou je veranderen als je directeur was? Dat levert heel uiteenlopende antwoorden op. De een noemt het assortiment, terwijl de andere de service tot speerpunt bestempelt. Reviews vormen daardoor een verzameling van verschillende onderwerpen en opinies. Daarnaast wemelt het van de synoniemen. Mensen gebruiken verschillende woorden, waarmee ze eigenlijk hetzelfde bedoelen. De medewerker was vakkundig, deskundig of gedegen. Eerst verwijder je uit een klantreview de stopwoorden, interpunctie en niet-taalkundige tekens. Vervolgens breng je de synoniemen onder in gemeenschappelijke categorieën en ga je op zoek naar patronen in reviews. Wat zijn de meest genoemde onderwerpen? Welke onderwerpen geven de doorslag in het eindoordeel van de klant? Ik heb een textminingproject uitgevoerd voor een bank die kampte met ontevreden klanten. Daarvoor maakte ik gebruik van klantreviews, maar ook opgenomen gesprekken van het callcenter. Door middel van textmining lukte het groepen klanten te onderscheiden. Een groep heeft behoefte aan snelheid, een andere juist aan meer communicatie. Dat is van grote waarde als je iets wil doen aan die ontevreden klanten. Voor je iets kunt verbeteren, moet je eerst weten waar de pijn zit.’

HAAKJES

Ook al is textmining een digitale exercitie, de aanloop ernaartoe was binnen het project uitgesproken analoog. Rowena van Strien,

student notarieel recht en medewerker aan het textminingonderzoek, spitte samen met drie andere studenten in 2018 alle gepubliceerde tuchtzaken door om tot een lijst van oriëntatiepunten te komen. ‘We hebben in vier rondes gewerkt. Iedereen kreeg een pakketje met vijftig uitspraken mee naar huis waarin we zochten naar klachten, oriëntatiepunten en omstandigheden. Er waren al een aantal oriëntatiepunten in een algoritme gezet zoals *Belehrung* en zorgplicht. Het was onze taak zo veel mogelijk “haakjes” te vinden. Hoe meer oriëntatiepunten je vindt, hoe fijnmaziger je kunt zoeken. Klachten en oriëntatiepunten zijn gemakkelijk te vinden, maar dat geldt niet voor omstandigheden. Wat heeft meegespeeld in het vaststellen van de tuchtmaatregel? Dat wordt in de uitspraak door het hof of de kamer niet altijd expliciet genoemd. De omstandigheden zijn daarom lastiger in een oriëntatiepunt te vangen. Tijdens de zitting kan een notaris excuses maken, waardoor hij een waarschuwing krijgt in plaats van een berisping. Wat voor oriëntatiepunt hoort daarbij? Dan moet je denken aan een term als inkeer of spijt. Je kunt er veel meer uithalen dan ik vooraf had gedacht. Uiteindelijk leverde het een lijst van ruim tweehonderd oriëntatiepunten op.’

DASHBOARD

Om door de bomen het bos te zien, werden die tweehonderd oriëntatiepunten onderverdeeld in elf rubrieken zoals communicatie, bedrijfsvoering, vakinhoudelijk, geheimhouding en erfrecht. Op basis van die indeling is een softwareapplicatie gebouwd, aldus Schuurman. ‘Een dashboard waarop je tuchtzaken kunt aanklikken. Er is een tijdsbalk met categorieën waarin je kunt zoeken. De oriëntatiepunten fungeren als zoekterm. Wanneer je bijvoorbeeld “Wwft” intikt, krijg je een overzicht met pdf’jes van alle zaken die daarop betrekking hebben. Er zijn tweeduizend tuchtzaken in





eerste aanleg en achthonderd in hoger beroep die gepubliceerd zijn. Als je een zoekterm als “inkeer” of “spijt” gebruikt, zie je wanneer een straf hoger uitvalt of lager. 40 procent van de tuchtzaken leidt tot een maatregel, maar tik je “zorgplicht” in, dan zie je dat 50 procent tot een maatregel leidt. Is er sprake van een verzwarende omstandigheid, dan wordt in 80 procent van de gevallen een maatregel opgelegd.’ Het is voor de gebruiker supereenvoudig, zegt Schuurman. Dat gold niet voor het werk achter de schermen. De structuur van de teksten maakte het tot een uitdaging. In tuchtrechtsuitspraken hebben de paragrafen steeds een andere indeling. In klantenreviews is die structuur eenduidiger. Ook zijn de formuleringen ingewikkelder en worden er bijvoorbeeld dubbele ontkenningen gebruikt. ‘Gelukkig kun je die eruit programmeren. We hebben de complexiteit grotendeels overwonnen.’

KLANTGEDRAG

De toegevoegde waarde van textmining hoeft zich niet te beperken tot het tuchtrecht, verzekert Schuurman. ‘Notarissen kunnen het gebruiken om hun dienstverlening te verbeteren. Reviews spelen een belangrijke rol in het kiezen voor een aanbieder. Als je dertig reviews verzamelt, kun je die lezen, maar wanneer het om honderden reviews gaat, is dat geen optie. Waar zit het probleem? In het gesprek of in de nazorg? Welke serviceaspecten spelen een rol? Gaat het over de response, betrouwbaarheid of empathie? Daar heb je technologie voor nodig. Met textmining kun je klantgedrag beter voorspellen en bij nieuwe metingen zien of je vooruitgang hebt geboekt.’

GRASDUINEN

In maart gaan de leden van de kamers voor het notariaat, de tuchtrechters, de ringvoorzitters en het Bureau Financieel Toezicht voor het eerst gebruikmaken van de app. Wat moet de pilot opleveren? ‘We willen de kinderziekten eruit halen’, aldus Takken. ‘Het gebruik ervan moet net zo gemakkelijk zijn als een huis zoeken op Funda. Je kunt zoeken op bepaalde notariskamers en of een maatregel in hoger beroep zwaarder heeft uitgepakt. Met een zoekmachine ontlast je het Gerechtshof en de notariskamers. Zorgplicht is bijvoorbeeld een oriëntatiepunt. Als je dat invoert, krijg je met een druk op de knop alle uitspraken die betrekking hebben op zorgplicht. Op de oude manier ben je dan eindeloos aan het scrollen op rechtspraak.nl. Hiermee kun je grasduinen door uitspraken.’

Op termijn zal de tool notarissen ook een grote dienst bewijzen, denkt Takken. ‘Uniformering is gewenst vanuit een oogpunt van gelijke behandeling, maar kan ook de voorspelbaarheid van het tuchtrecht vergroten. Als notaris wil je snel weten wat je boven het hoofd hangt. Ik hoop dat de notaris zich beter kan voorbereiden op een klacht, maar ook dat hij zich beter bewust wordt van de risico’s. Als je vooraf weet dat je meer kans op een klacht maakt als je bijvoorbeeld executeur bent in een zaak waarin je tevens bevriend bent met de cliënt, kan dat een reden zijn om het niet te doen. Als je de risico’s onderkent, maak je wellicht een andere afweging. Het helpt ook in het advies naar je cliënt. Stel de notaris ontvangt een klacht, omdat hij de wilsbekwaamheid bij een nalatenschap onvoldoende heeft vastgesteld. Misschien blijkt uit voorgaande uitspraken dat zo’n klacht maar in een

kwart van de gevallen wordt toegekend. Als je dat vooraf al weet, kun je de cliënt voorstellen om als alternatief voor de klacht mediation in te zetten. Hierdoor zijn notarissen beter voorbereid. Je kunt je eigen intuïtie onderbouwen met data. Dit gaat op termijn het aantal klachten terugbrengen.’ ■

Wat is textmining?

Textmining richt zich op het ontwikkelen van wiskundige, statistische en taalkundige patroonherkenning in grote hoeveelheden informatie. Je kunt het gebruiken om wetenschappelijke informatie te analyseren uit een grote hoeveelheid publicaties, maar ook om feedback van klanten te analyseren. In plaats van te zoeken op woorden, zoals bij Google, wordt er gezocht op taalkundige patronen van woorden. Met textmining maak je van tekst data. Je vindt dingen die niet gevonden willen worden. Bij een experiment tussen een advocatenkantoor en Zylab, een Nederlands bedrijf dat onder andere textminingsoftware ontwikkelde voor het Joegoslaviëtribunaal, vonden juristen 300 relevante documenten in een set van 600.000 documenten. Vervolgens werd door het softwarebedrijf met behulp van textmining in dezelfde set nog eens 345 relevante documenten gevonden.

Catch 22

Wat was er eerder: de kip of het ei? Een probleem dat door Aristoteles al in ruim 300 voor Christus aan de orde is gesteld, maar waar de mensheid nog steeds geen (bevredigend) antwoord op heeft gevonden. En toch gebeurt het in de notariële praktijk soms dat wij een akte moeten passeren op de uitkomst van zo'n 'kip-ei-probleem'.

GOED DOEL

Zo meldde zich recent een cliënt aan mijn bureau die graag een goed doel wilde oprichten en wel een stichting. De oprichting zou door hem en twee medeoprichters plaatsvinden. Het doel van de stichting was het behartigen van de belangen van een bepaalde bevolkingsgroep van buiten Europa in Den Haag, de stad van 'vrede en recht'. Na een bespreking aan het Lange Voorhout ging ik graag aan de slag voor de cliënt om dit voor elkaar te krijgen.

LEGALISATIE

Zo gezegd, zo gedaan: de cliënt kreeg keurig een conceptakte van oprichting toegestuurd en de bijbehorende volmacht en *data card*. Omdat ik de andere oprichters alleen telefonisch (uitvoerig)

Volgens de kip was het ei er eerst en volgens het ei de kip

gesproken had, heb ik de oprichters verzocht hun handtekening te laten voorzien van een legalisatie door de daartoe bevoegde lokale instantie. De legalisatie moest vervolgens worden voorzien van een authenticatie door het ministerie van Buitenlandse Zaken, omdat dit land niet aangesloten was bij het Apostillevverdrag. Appeltje-eitje zou je zeggen.

PROBLEEM

Een paar dagen later hing cliënt aan de telefoon. Er was een probleem. Of eigenlijk waren er twee problemen. In het land waar hij woonachtig was, kon geen legalisatie worden afgegeven, omdat hij de nationaliteit van dit land niet bezat. De ambassade van zijn nationaliteitsland kon hem ook niet helpen, omdat zij geen verklaringen over hem mochten afgeven omdat hij niet woonachtig was in zijn nationaliteitsland. Of in andere woorden:

volgens de kip was het ei er eerst en volgens het ei de kip. *Catch 22!* Vele telefoontjes met de verschillende betrokken ambassades verder had men een oplossing bedacht: of de notaris zelf het vliegtuig kon nemen om de legalisatie te verrichten, zodat de transactie doorgang kon vinden. Na een uurtje met de gedachte te hebben gespeeld om mijn computergebruinde huid aan wat tropische temperaturen te onderwerpen, besloot ik dat dit helaas niet meer in de begrote *fee quote* zat. De oplossing voor dit probleem bleek te liggen in het nemen van een vliegtuig door de cliënt naar een buurland dat wel was aangesloten bij het Apostillevverdrag. Een ticket van 120 dollar en een bezoekje aan de lokale instanties verder en de legalisatie en apostille waren geregeld.

ANSICHTKAART

Inmiddels is de stichting opgericht en heeft de cliënt als bedankje een ansichtkaart gestuurd van het land waar hij woonachtig is. Glimlachend lees ik de kaart en speel ik met de gedachte of ik de volgende keer niet een *fee quote* moet uitbrengen inclusief locatiebezoek. Volgende keer beter. ■

Koen van Wijk,
Kandidaat-notaris
bij BarentsKrans



A woman with long dark hair, wearing a patterned blouse and black trousers, stands next to a white pillar. The pillar has the number '20' over a horizontal line over another '20' written in red. The background is a solid orange color.

‘Het notariaat
is een vak vol
uitdagingen’



Dromen voor morgen

Monica Pascale is kandidaat-notaris bij Holtman Notarissen in Utrecht. Als lid van het Dream Team denkt zij dit jaar mee over de toekomst van het notariaat. 'Het is een beroep vol uitdagingen.'

TEKST Henriette van Wermeskerken | BEELD Truus van Gog

'Sinds begin dit jaar maak ik deel uit van het Dream Team van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB), een groep van zo'n dertig notarissen en kandidaat-notarissen die meedenkt over de toekomst van het notariaat. Dat doen we aan de hand van het traject dat de KNB voor dit jaar lanceerde: Dromen, Durven, Doen. Ik werd op het Dream Team geattendeerd door de notaris voor wie ik werk, Allard Schuering, tot voor kort bestuurslid van de KNB. Ik ben een van de jongsten in de groep. We zijn vier keer bij elkaar geweest. In het begin waren we vooral aan het brainstormen over de toekomst: de fase van dromen. Toen kwamen er concrete voorstellen op papier: durven. Die voorstellen worden vastgelegd in een strategiedocument voor 2020-2025: de fase van doen. Tijdens de laatste bijeenkomst hebben we geprobeerd de visie uit te drukken in iconen en tekeningen. Het idee daarbij: als je gaat nadenken in een andere taal, in dit geval beeld in plaats van tekst, dan helpt dat om vraagstukken op een nieuwe en andere manier te benaderen.'

TOEKOMST

'Het is ontzettend inspirerend en leerzaam om op deze manier met de toekomst van het vak bezig te zijn. We hebben het over een breed scala aan onderwerpen. Nieuwe ontwikkelingen zoals digitalisering: hoe ga je daarmee om? Hoe voldoe je aan je informatieplicht, de *Belehrung*, als alles online gaat en je de cliënt niet meer ziet? Hoe vervul je de poortwachtersfunctie, bijvoorbeeld voor de Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme? Er is veel nieuwe wetgeving

waarvan nog niet helemaal is uitgekristalliseerd hoe je die moet uitvoeren, maar waarvan het er naar uitziet dat de handhaving streng is. Als je iets niet helemaal vertrouwt, hoe ver ga je dan om een ander te checken? Ga je niet ver genoeg, dan faciliteer je de boeven en kun je achteraf aansprakelijk gesteld worden. Ga je te ver, dan is dat inefficiënt en wordt je cliënt niet blij. Hoeveel tijd besteed je aan onderzoek? Intussen heb je ook te maken met de plicht je diensten te verlenen, je ministerieplicht. De KNB biedt hulpmiddelen in de vorm van handleidingen, stappenplannen en een telefonische hulplijn. Belangrijk is de ID-scanner, waarmee je kunt checken of een identiteitsbewijs authentiek is, en niet opgegeven als vermist of gestolen. Wij hebben hem al. Hij wordt voor elk kantoor verplicht.'

CONSTRUCTIE

'Als notaris sta je midden in de maatschappij. Je hebt je te verhouden tot je cliënt, de overheid en andere beroepsbeoefenaren zoals advocaten en fiscalisten. De cliënt van nu is mondiger en beter geïnformeerd dan vroeger. De overheid stelt allerlei eisen zoals die van poortwachtersfunctie die ik al noemde. En hoe onderscheiden we ons van andere juridische professionals, zoals advocaten? Advocaten bestrijken het hele juridische terrein, notarissen maar drie gebieden: ondernemingsrecht, onroerend goed en familierecht en de daarbij behorende fiscale vraagstukken. Daar moeten wij dan wel in uitblinken. Wat doe je als een cliënt bij je komt met een constructie die door een fiscalist bedacht is, en waarvan je je afvraagt of die wel klopt? De cliënt heeft geen zin dat nog eens te laten uitzoeken:

dubbel werk. Toch moet je dat nagaan als je twijfelt. Kortom: het notariaat is een vak vol uitdagingen. Ik vind het leuk me erin te verdiepen en sluit niet uit dat ik ooit actiever word binnen de KNB.'

TIJD

'Maar eerst maak ik natuurlijk de beroepsopleiding af. Ik heb het op het moment druk genoeg. Ik werk in de familierecht-praktijk. Die vind ik het meest interessant. Er komen soms emotioneel zware zaken langs je bureau. Sinds kort werk ik 35 uur per week in plaats van 40. Dat geeft mij meer tijd en rust. Op de beroepsopleiding zijn mijn collega's verbaasd dat mijn kantoor daarmee akkoord ging. Anderen zouden dat ook wel willen. Maar ik verzet, denk ik, net zoveel werk als toen ik nog fulltime werkte, en ik ben er gelukkiger door. Ik werk nu vier wat langere dagen. Op vrijdag werk ik in beginsel niet, maar als er iets is, ben ik er natuurlijk gewoon. Ik heb nu tijd om veel te sporten, dat doe ik graag. Vroeger heb ik intensief geturnd. Nu niet meer, maar je kunt mij wel drie of vier keer per week in de sportschool vinden. Verder vind ik het leuk om af en toe naar het buurthuis te gaan in Lombok, de Utrechtse wijk waar ik woon. Dan maak ik een praatje met mensen die nog niet goed Nederlands spreken, zodat zij de taal een beetje kunnen oefenen. Dat ik dat graag doe, zal wel met mijn eigen afkomst te maken hebben. Mijn ouders komen uit Roemenië. Na de val van het communistisch regime zijn ze als politiek vluchteling naar Nederland gekomen en hebben jaren in een asielzoekerscentrum gewoond. Hun opleidingen werden hier niet erkend, dat was voor hen erg moeilijk. Doordat ik de tijd heb om ook belangrijke dingen buiten mijn werk te doen, beschouw ik mijn leven als goed in balans.' ■



‘Het gaat om het stellen van de juiste vraag’

VMN

De Vereniging van Mediators in het Notariaat (VMN) biedt vanaf 2020 een verkorte opleiding in mediationvaardigheden gericht op het gehele notariaat als aanvulling op de vakinhoudelijke competenties. Het is een uitgelezen kans om als notaris met een frisse blik naar je vak te kijken, vinden Froukje Tinselboer, bestuurslid, en Arthur de Kok, oud-bestuurslid en betrokken bij de ontwikkeling van het scholingsaanbod van VMN.

| TEKST Peter Steeman

Nieuwsgierigheid, aanpassingsvermogen en emotionele flexibiliteit houden de werkende mens relevant in een wereld waarin steeds meer taken door robots worden uitgevoerd, stelt het World Economic Forum. Dat geldt zeker ook voor het notariaat. ‘In de benadering van je vak maak je het verschil. Dat is ook de visie van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie’, aldus Froukje Tinselboer. ‘Je kunt een juridisch sluitende oplossing bedenken, maar heb je de mens gezien? Heb je oog voor de diepere drijfveren? Voor datgene wat niet gezegd wordt? De vaardigheden die mediation geeft, komen niet alleen van pas in conflict-situaties zoals een echtscheiding. Ik gebruik ze juist veel in de ondernemingspraktijk. Wanneer cliënten op kantoor komen met een juridische vraag kun je een oplossing bedenken, maar dan mis je zaken. Pas nog had ik een gesprek over de opvolging in een familiebedrijf. Ik vroeg de vader hoe hij zijn

*‘Je komt tot
maatwerkoplossingen
die meer
voldoening geven’*

rol zag in het bedrijf na de overname. Daarmee snij je een delicaat punt aan. Je kunt die overname puur juridisch afwikkelen, maar als je dit aspect niet bespreekt, ontstaan er later strubbelingen.’

BOOS

‘Het gaat om het stellen van de juiste vraag’, beaamt Arthur de Kok. ‘Je moet weten wat er speelt. Daarvoor moet je contact krijgen met de persoon aan de andere kant van de tafel. Mediation maakt je vaardiger in zo’n gesprek. Je hebt minder schroom om lastige vragen te stellen. Bij het maken van een testament voor een cliënt met een samengesteld gezin is de vraag relevant of je wilt dat je vermogen naar kinderen uit een eerder huwelijk van je partner gaat. Wil je dat die kinderen jouw begrafenis regelen? Die onderwerpen moet je aansnijden. Wanneer een echtpaar langskomt om de huwelijkse voorwaarden te wijzigen, kan het nuttig zijn om te vragen of ze plannen hebben om te scheiden. Dat is een heel persoonlijke vraag waarbij mensen zich kwetsbaar voelen. Misschien worden ze zelfs boos. Vroeger vond ik dat een eng vooruitzicht. Tegenwoordig word ik daar totaal niet meer onrustig van. Emoties kunnen nuttig zijn. Als iemand boos wordt, laat hij zien waarover hij zich zorgen maakt.’

BASIS

Waarom een verkorte mediationopleiding? Een reguliere basisopleiding inclusief examen duurt immers maar zes dagen. ‘Voor veel notarissen blijken die zes dagen toch wel een obstakel’, geeft Tinselboer aan. ‘Het doel van de verkorte opleiding is om in twee dagdelen en een halve dag vooral een basis te geven. Wat zijn tips waarmee je je vak als notaris beter kunt uitoefenen?’ ‘Het wordt niet simpelweg een verkorte mediationcursus’, vult De Kok aan. ‘Het is veel breder dan dat. We willen dat deelnemers aan de cursus actief naar zichzelf gaan kijken. Daarom zal de opleiding gegeven worden door notarissen die aan de hand van voorbeelden uit hun eigen praktijk uitleggen hoe ze mediationgesprekken gebruiken en hoe ze zich daarin ontwikkelen. Die persoonlijke groei is een belangrijk aspect. Mensen veranderen. Je bent niet meer de persoon die je tien jaar geleden was.’

MINDER STRESS

Kunnen notarissen zich de luxe wel permitteren om stil te staan bij de vraag achter de vraag? Te speuren naar diepere motieven van cliënten? Is dit beeld niet verwijderd van de alledaagse werkelijkheid waar notarissen al blij zijn als ze niet bezwijken onder de hoge werkdruk? Voor Tinselboer is het antwoord eenvoudig. ‘Dat argument snijdt alleen hout als je de kwaliteit van de notaris vooral afmeet aan zijn juridische expertise. De vraag is of je cliënten daar een dienst mee bewijst. Ik denk dat we ze beter bedienen als ze tevreden de deur uitgaan.’ Er kleeft ook een risico aan een te grote focus op efficiency, vindt De Kok. ‘Het gevaar bestaat dat je voor de bulk gaat. De tijdsduur van een gesprek met een cliënt moet passen in het businessmodel. Wanneer je mediationvaardigheden toepast, duren gesprekken soms langer, maar je komt tot maatwerkoplossingen die meer voldoening geven. Als ik eerlijk ben, heb ik minder stress, terwijl het werk lastiger is geworden. Ik ga veel relaxter met zaken om. Bijvoorbeeld wanneer een cliënt je voor zijn standpunt probeert te winnen. Vroeger zag ik dat als een dilemma. Nu benoem ik het gewoon.’ ■

VERENIGINGSNIEUWS

EPN

Reactie EPN op Wet pensioenverdeling bij scheiding 2021

De Wetenschappelijk Advies Raad (WAR) heeft namens de EPN een brief geschreven aan de vaste Kamercommissie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid over de Wet pensioenverdeling bij scheiding 2021. Dit wetsvoorstel is enkele weken geleden aangeboden bij de Tweede Kamer. Een aantal van de voorgestelde wijzigingen heeft betrekking op de notariële praktijk. In verband hiermee heeft de EPN diverse vragen en opmerkingen over het wetsvoorstel ingediend. Leden kunnen deze reactie downloaden op het besloten gedeelte van de website via het blokje 'informatie voor leden'.

NRS

Rol notariaat bij duurzaamheid nader verklaard

Tijdens een goed bezochte bijeenkomst bij de Amsterdam School of Real Estate (ASRE) in Amsterdam werden NRS-leden op 21 november bijgepraat over wat de toenemende aandacht voor duurzaamheid voor de vastgoedsector gaat betekenen. Het ging daarbij onder andere over verschillende definities van duurzaamheid, of is het volhoudbaarheid? Ook was er aandacht voor circulair bouwen, wat niet per definitie leidt tot circulair gebruik. En de innovatiekracht, creativiteit en samenwerking die nodig is om ervoor te zorgen dat volgende generaties ook nog prettig kunnen wonen en leven. Dat het niet vrijblijvend is om met duurzaamheid bezig te zijn, komt voort uit de *Sustainable Development Goals* van de Verenigde Naties waaraan ook Nederland zich gecommitteerd heeft. Een van de voornaamste doelen daarbij is de ontwikkeling en het gebruik van duurzame steden en gemeenschappen. Het wekt dan ook geen verbazing dat pensioenfondsen, institutionele vastgoedbeleggers, maar ook gemeenten deze doelen steeds meer onderdeel van hun beleid maken. Waarbij voor de notaris de vraag ontstaat hoe deze hierbij, op basis van adequate wetgeving, kan faciliteren.

VASN

Vierde themamiddag kavelruil

Klimaatveranderingen, energieopgaven. Termen die we dagelijks in de krant tegenkomen. Zo ook: welke oplossingen zijn er voor het stikstofprobleem? Minister Carola Schouten geeft in haar brief aan de Tweede Kamer over de stikstofproblematiek aan dat

de oplossingen via een gebiedsgerichte aanpak gevonden moeten worden. Tijdens de vierde themamiddag kavelruil op 12 februari 2020 gaan we hier dieper op in. Kunnen we met het landinrichtingsinstrument kavelruil op vrijwillige basis oplossingen bieden of is er (deels) een dwingend instrumentarium nodig? Wat is de rol van de notaris, de provincie en het Kadaster binnen een gebiedsgerichte aanpak? Veel vragen, maar (nog) weinig antwoorden. De themamiddag is een samenwerking tussen de VASN, Provincie Zeeland (Kavelruilbureau Zeeland), Radboud Universiteit/Instituut Agrarisch Recht en het Kadaster.

VASN-beroepsopleiding start voorjaar 2020

De VASN-beroepsopleiding gaat weer van start in het voorjaar van 2020. De brochure is inmiddels verspreid en men kan zich inschrijven. We hebben weer een mooie samenstelling van docenten waarmee we een goed programma hebben kunnen samenstellen. Hebt u mensen in uw netwerk voor wie deze opleiding geschikt is? Schroom dan zeker niet om hen te informeren over onze opleiding, want we hebben nog deelnemersplaatsen vrij! Inschrijven kan via info@vasn.nl.

VMN

Veel vragen tijdens de Dag van de Erfenis

De VMN en de Vereniging van Familierecht Advocaten Scheidingsmediators (vFAS) organiseerden op 8 november voor het eerst de Dag van de Erfenis. In aanloop hiernaartoe voerde onderzoeksbureau No Ties een onderzoek uit onder mensen die in de afgelopen vijf jaar bij een nalatenschap betrokken zijn geweest. Hieruit blijkt dat bij 36 procent van de erfennissen ruzie ontstaat of een ruzie wordt voortgezet die nooit wordt opgelost. In meer dan de helft van de gevallen worden geen maatregelen genomen om problemen bij de afwikkeling van een erfenis te voorkomen, zoals het inschakelen van een gespecialiseerde notaris of advocaat. De reden hiervoor is in veel gevallen onbekendheid met de mogelijkheden die zo'n specialist biedt. Aan deze onbekendheid werd op 8 november iets gedaan doordat een aantal VMN-notarissen geïnteresseerden de mogelijkheid bood een gratis advies te krijgen. Er was veel belangstelling voor de manieren waarop je problemen bij nalatenschappen kunt oplossen en kunt voorkomen. Dit bleek uit de tientallen cliënten met vragen over de erfenis die de deelnemende notariskantoren over de vloer kregen.

CURSUSSEN

EPN

Bijeenkomst door commissie Patchwork family

23 maart 2020
In Utrecht

IPR Congres

8 oktober 2020
In Amsterdam

NRS

Vastgoedaspecten van bedrijfsopvolging

7 april
Door Aad Rozendal

VASN

Jaarthema: Het familiebedrijf

7 april 2020, 11 juni 2020
en 5 november 2020

Vierde themamiddag kavelruil

12 februari 2020

VMN

Cursus m/v firma, maatschap en zpp in echtscheiding

26 maart 2020

Docent: mr. Alexander Labohm, senior raadsheer bij het Gerechtshof Den Haag. Locatie: nader te bepalen in de omgeving van Utrecht. Voorafgaand aan het programma vindt de algemene ledenvergadering van de VMN plaats.

VON

Jaarlijkse symposium WONO

17 januari 2020

Dit symposium wordt gesponsord door de VON en vindt plaats bij de Stichting tot bevordering der Notariële Wetenschap.

Statuten en aandeelhoudersovereenkomst in harmonie

16 april 2020

Door Christiaan Stokkermans

Een alledaags wereldwonder

Met de mensensoort gaat het beter dan ooit, maar met de wereld waarop wij leven gaat het slechter. We zijn rijker, gezonder en veiliger dan vroeger, maar tegelijkertijd raken door de opwarming van de aarde de ecosystemen ontwricht, dreigen delen van de aarde straks onbewoonbaar te worden en dreigt enorme voedselschaarste. De mensheid is toe aan een transformatie, een nieuw motorblok. Deze transformatie komt maar traag op gang. Het gaat te goed om veel te veranderen en toch gaat het te slecht om alles bij het oude te laten.

KWETSBAAR

Dan ons notariaat. Misschien dat er nog betere tijden zijn geweest, maar de laatste jaren waren goed. Steeds meer akten, stijgende omzetten, een tekort aan goed personeel. Een groot deel van onze stijgende omzet is veroorzaakt door de onroerendgoedmarkt. Het notariaat is daar nog (of weer) zeer afhankelijk van, ook al kennen we onze kwetsbaarheid. Bijna 60 procent van de ongeveer achthonderd notaris-kantoren in Nederland heeft één notaris-ondernemer. Ruim de helft van alle notarissen is ouder dan 50 jaar. Het aantal (ondernemende) notarissen is in de afgelopen vijf jaar met 6 procent gedaald, terwijl dat aantal ruimschoots wordt gecompenseerd door het aantal nieuwe toegevoegd notarissen (in loondienst dus). Verreweg het grootste deel van die toegevoegd notarissen is vrouw. Mijn inschatting is dat een groot deel van de eenmanskantoren in de regio zit, maar dat is niet op te maken uit de factsheets van de KNB.

VEEL GEVRAAGD

Ons vak kent, zoals veel andere beroepen, een toegenomen regeldruk. Wetgeving wordt steeds complexer en vraagt om steeds meer jurisprudentie. Onze klanten worden steeds ouder, de controle op wilsbekwaamheid is van alledag. Privacy is belangrijker als nooit tevoren. De notaris was altijd al een poortwachter, maar de verwachtingen van de maatschappij zijn nogal toegenomen. Wij stellen dagelijks bijna impertinente (maar verplichte) vragen aan onze klanten. Kortom, er wordt veel gevraagd van de notaris. De ondernemende notaris moet dit alles aansturen en in goede banen leiden, ook de eenpitter.

OPVOLGING

Tegelijk moeten die eenmanskantoren denken aan de toekomst. Wie gaat hen opvolgen? Na jarenlange droogte zwaaien er weer meer jonge kandidaten af van

de universiteit en beroepsopleiding. Maar deze millennials stellen keuzes liever nog even uit. Zij vinden een jarenlange carrière bij dezelfde werkgever niet vanzelfsprekend. Ze focussen op specialisatie en minder op de allround praktijk. Het zijn bijna allemaal vrouwen en ze verkiezen het wonen in de stad boven de ruimte en het dorps groen.

VERANDERING

Aan twee kanten werk aan de winkel dus. Notarissen moeten op tijd aan de slag met hun eigen opvolging. Zorg dat je kantoor aantrekkelijk is om over te nemen, wees een aantrekkelijke werkgever, straal vertrouwen en optimisme uit, wees geen oude zeur. Jonge kandidaten moeten verleid worden. De tijdsgeest is nu eenmaal een gegeven, dus moeten we daarop inspelen. Aan de andere kant kunnen we kandidaten helpen zich te ontwikkelen tot een proactieve, assertieve en besluitvaardige beroepsbeoefenaar, die lef heeft en moed toont. We moeten werken aan een 'opvolgers academy', een opleiding die zicht richt op jong en oud.

WERELDWONDER

Veranderen is echter lastig, vaak zijn we daarbij zelf onze grootste vijand. Degenen die het meeste baat hebben bij verandering zijn er het minste toe in staat. Als collectief kunnen we echter wel veel tot stand brengen. Ik luisterde naar de podcast van Rob Wijnberg, filosoof en hoofdredacteur van *The Correspondent*. Volgens hem is er hoop en kunnen we vertrouwen op een alledaags wereldwonder, het ongeëvenaarde vermogen van de mens om samen te werken. Dat gaat veel verder dan we kunnen waarnemen. Bedenk maar eens hoeveel mensen nodig zijn voor het maken van een potlood: honderden miljoenen, voor wat koolstof in een stukje hout ...

SAMEN

Ook in het notariaat is samenwerken het voor de hand liggende toverwoord. Eenmanskantoren, verenigt u! Zoek elkaar op, ga met elkaar in gesprek. Het helpt als notarissen hun dilemma's met andere notarissen bespreken en collega's een spiegel voorhouden. Van intervisie komt samenwerking, dat zit in onze aard. Huisartsen gaan onder één dak, waarom zouden wij dat ook niet meer doen? Samenwerkingsverbanden zijn er in allerlei soorten en maten. Samen kunnen we de uitdagingen van deze tijd beter aan. Samen maakt aantrekkelijker. ■



Nick van Buitenen | VOORZITTER KNB

Notariaat benadrukt rol notaris bij digitale nalatenschap

Wensen rondom de digitale nalatenschap kunnen nu al in een testament worden opgenomen. Een executeur die hierin is aangewezen, zou dan bijvoorbeeld na iemands overlijden de WhatsApp-gesprekken van diegene kunnen wissen. Dit zei notaris Jos Hofstee half november tijdens een rondetafelgesprek met Tweede Kamerleden over dit onderwerp. Hij zat daar namens de KNB.

Bij het rondetafelgesprek over de digitale nalatenschap waren verschillende experts aanwezig. Door het samenbrengen van deze experts willen Tweede Kamerleden Monica den Boer (D66) en Jan Middendorp (VVD), initiatiefnemers op dit onderwerp, hun kennis over dit onderwerp vergroten. De vraag rees of de digitale nalatenschap niet buiten de notaris

om geregeld kan worden. Alle aanwezigen waren het er in ieder geval over eens dat er wel iets moet worden geregeld: voorlichting en/of een wetswijziging.

BEWUSTWORDING

D66 en VVD willen waarschijnlijk wetgeving die het voor nabestaanden mogelijk maakt toegang te krijgen tot de socialmedia-accounts van een overledene. Hoewel de digitale nalatenschap van mensen volgens hen steeds groter wordt, staat daarover niets in de wet. Erfgenamen of de executeur moeten kunnen besluiten wat er met accounts gebeurt. Daarnaast moet worden gewerkt aan de bewustwording bij mensen. De politieke partijen kijken nu of wetgeving echt nodig is. Afgelopen zomer was de KNB al informeel in gesprek geweest met D66 over dit onderwerp.



Meer informatie: KNB, Madeleine Hillen, m.hillen@knb.nl

Opvragen testament nu ook mogelijk voor levenden

In het Centraal Testamentenregister (CTR) van de KNB kan nu ook worden gezocht of iemand die nog leeft een testament heeft gemaakt. Voorheen was dit alleen mogelijk als iemand was overleden. Consumenten kunnen dit door de notaris laten doen of zich rechtstreeks bij het CTR melden.

Het komt steeds vaker voor dat iemand niet meer weet of hij of zij ooit voor een testament bij de notaris is geweest. De wens was daarom om ook die mensen te kunnen helpen. Met de komst van een nieuwe applicatie is dat nu

mogelijk. (Kandidaat-)notarissen kunnen zoeken via de nieuwe CTR-applicatie. De tussenkomst van een medewerker van het CTR is niet meer nodig. Belangrijk is wel dat (kandidaat-)notarissen eerst de identiteit van de persoon controleren voordat zij de inlichting doen. De applicatie vraagt dit ook bij het bevestigen van het inlichtingsverzoek. Consumenten kunnen tijdens kantooruren ook persoonlijk langskomen bij het CTR in Den Haag. Zij dienen hiervoor telefonisch een afspraak te maken. De persoon moet zich hier ook legitimeren. Het CTR zoekt vervolgens de gegevens in het register op. Dit proces is kosteloos.

Meer informatie: CTR, 0900 1144114

Beroepsorganisatie start met nieuwsbrief voor consumenten

De KNB heeft iets nieuws: een speciale notaris.nl-nieuwsbrief. Consumenten kunnen zich hiervoor inschrijven en ontvangen dan maandelijks het leukste en beste nieuws van notaris.nl en de social media. Denk hierbij aan filmpjes met persoonlijke verhalen, video's waarin notariële zaken worden uitgelegd, de meningen van mensen op straat, praktische voorbeelden en handige tips en weetjes. Als (kandidaat-)notaris natuurlijk ook leuk om te volgen én vooral te delen met uw cliënten. Dus wacht niet langer en meld u aan op www.notarissen.nl/nieuwsbrief. De eerste nieuwsbrief wordt op donderdag 12 december verstuurd.

Meer informatie: KNB, Kevin Kromhout, socials@knb.nl



Lets notariaat wil grotere rol bij vastgoed om witwassen te voorkomen

De regering in Letland overweegt het notariaat een verplichte rol op het gebied van vastgoed te geven. Iedereen die een huis of ander pand koopt, moet daarvoor dan eerst naar de notaris. Hier wordt over nagedacht omdat notarissen hebben aangetoond dat zo'n rol kan bijdragen aan een effectievere anti-witwascontrole.

De Letten verwachten dat het aantal meldingen van notarissen bij de Financial Intelligence Unit (FIU) toeneemt als zij een verplichte rol hebben. Dit blijkt ook uit een studie van het Italiaanse notariaat, in opdracht van het Europees Notarieel netwerk (ENN). Nu krijgt de FIU in Letland nog maar weinig meldingen van notarissen. In veel andere landen doen notarissen veel meer meldingen bij hun FIU. Het gaat hierbij om landen die lid zijn van

de CNUE, de Raad van Notarissen in Europa. Notarissen uit die landen hebben dan ook een grotere rol in het vastgoedproces dan de notarissen in Letland.

EUROPEES SEMINAR ANTI-WITWASSEN

Op 7 februari 2020 vindt in Brussel een grensoverschrijdend seminar over anti-witwassen plaats, georganiseerd door het Belgische, Nederlandse en Franse notariaat. Gratis voor notarissen door subsidie van de Europese Unie. Opgeven hiervoor kan binnenkort. Houd NotarisNet en de nieuwsbrief in de gaten.

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



KNB Cursusagenda

26 maart 2020

Risicobeleid Wwft

In het *Notariaat Magazine*-artikel 'Alertheid aanwakkeren' van afgelopen september is te lezen dat notarissen verplicht zijn kantoorbeleid op te stellen op grond van de Wwft. Maar de Wwft geeft niet concreet aan hoe u dit beleid moet invullen. In deze interactieve cursus wordt uiteengezet hoe dit op een praktische wijze kan gebeuren. Deelnemers kunnen concrete vragen over het eigen kantoorbeleid aan de orde stellen.

De volgende managementcursussen worden aangeboden

9 april 2020

De notaris als trusted advisor

De (kandidaat-)notaris die klaar is voor de toekomst, dat is de *trusted advisor*. Een empathische probleemplosser die zijn cliënten kent, weet wat er bij hen speelt en hen op basis daarvan passende en betrouwbare adviezen geeft. In tijden van toenemende concurrentie kunt u hiermee het verschil maken. In deze training leert u belangrijke vaardigheden

die uw adviezen meer impact geven. Er is veel gelegenheid om met de vaardigheden te oefenen.

8 mei 2020

Effectief overtuigen en beïnvloeden

Goede beïnvloedings- en overtuigingsvaardigheden zijn essentieel voor iedere (kandidaat-)notaris. In de contacten met uw cliënten en anderen draait het altijd om communicatie en relatie. Wilt u iemand overtuigen en beïnvloeden? Zorg er dan voor dat de ander betrokken is en u begrijpt. In deze training gaat u actief aan de slag met vaardigheden waarmee u anderen kunt beïnvloeden en mee kunt krijgen. Communicatie en relatie staan centraal. U leert hoe u uw persoonlijke en inhoudelijke overtuigingskracht kunt versterken.

28 mei 2020

Financieel management, winst en efficiencyverbetering

Het financieel gezond houden van de eigen praktijk en het notariskantoor is een belangrijke uitdaging voor veel notarissen. In deze

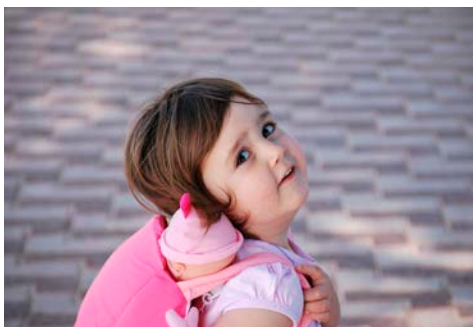
training raakt u vertrouwd met financiële begrippen en methoden die u nodig hebt om uw praktijk of afdeling goed te kunnen runnen. Aan de orde komen kostprijs- en tariefberekening, uren schrijven, balans lezen, liquiditeitsplanning, liquiditeitsbeheer, het maken van een goede prognose en begroting en het opstellen van een goed ondernemingsplan. Ook wordt aandacht besteed aan de vraag welke onderwerpen u met uw accountant moet bespreken en leert u algemene aspecten over de financiële bedrijfsvoering in uw notariskantoor.

.....
 Dit is slechts een selectie uit het totale cursusaanbod. Voor meer informatie, inschrijven en het complete opleidingsaanbod: KNB, cursussen en congressen, telefoon 070 3307125/121, cursussen@knb.nl of NotarisNet/Over KNB en opleidingen.

Geen verplichte bijstand van notaris voor meeroudergezinnen

Bijstand van de notaris wordt niet verplicht voor meerouderschapsovereenkomsten, zei minister Sander Dekker van Rechtsbescherming half november tijdens het Algemeen Overleg Herijking Ouderschap in de Tweede Kamer.

Tijdens dit overleg ging de Tweede Kamer in op de laatste ontwikkelingen. Ook de rol van de notaris werd daarbij dus aangehaald. D66 en GroenLinks vroegen waarom er niet voor is gekozen wettelijk vast te leggen dat meerouders hun afspraken van tevoren goed vast moeten leggen bij bijvoorbeeld een notaris. Hoewel de minister erkende dat de bijstand van de notaris grote voordelen heeft, kiest hij niet voor een verplichting. De minister gaf wel aan met het notariaat in gesprek te gaan over inhoud van deelgezag, zodat (kandidaat-)notarissen aanstaande meerouders goed kunnen voorlichten.



AANTAL OUDERS

Steeds meer kinderen groeien op in nieuwe gezinsvormen en hebben meer dan twee ouders die voor hen zorgen. Omdat er tot nu toe maar twee ouders het gezag konden hebben over een kind, was het voor bijvoorbeeld scholen of huisartsen lastig om te bepalen of een ouder besluiten mag nemen voor het kind. Het kabinet kiest niet voor

verruiming van het aantal ouders. Dat blijven er maximaal twee. De twee ouders houden volledig gezag, zoals nu ook al het geval is. Maar daar kunnen maximaal twee mensen bij komen die 'deelgezag' hebben. Dit kunnen stiefouders, pleegouders of andere familieleden zijn. Dit liet Dekker in juli weten. De Staatscommissie Herijking Ouderschap had liever gezien dat er voor alle ouders volwaardig ouderschap is.

Meer informatie: KNB, Madeleine Hillen, m.hillen@knb.nl

Kabinet met KNB in gesprek over rol aanpak ondermijning

Het kabinet heeft waardering voor de ambitie van de KNB als het gaat om het bestrijden van ondermijning. Dit liet minister Ferdinand Grapperhaus van Justitie en Veiligheid weten in een reactie op de oproep van de VVD om samen met notarissen georganiseerde misdaad te bestrijden. Grapperhaus zegt in gesprek te zijn met de KNB over de invulling van die rol. Hij wil verkennen welke mogelijkheden op korte of langere termijn tot verbetering kunnen leiden en wat daarvoor noodzakelijk is.

De KNB riep begin november het kabinet in een brief op het notariaat te betrekken bij de aanpak van ondermijning. Notarissen fungeren als poortwachters om fraude en witwassen te voorkomen. Met enkele aan-

vullende instrumenten kunnen zij die rol nog beter vervullen. VVD-Kamerlid Jeroen van Wijngaarden riep het kabinet op te reageren op de voorstellen van het notariaat. 'We moeten geen kansen laten liggen om samen met notarissen georganiseerde misdaad te bestrijden', schreef hij. De minister laat nu weten erop te vertrouwen dat de dialoog met de KNB een effectieve aanpak van fraude en witwassen en de invulling van de poortwachtersrol verder ondersteunt. Ook draagt de dialoog volgens hem bij aan het intensiveren van de samenwerking met de KNB bij de aanpak van ondermijning.

Meer informatie: KNB, Jacco Sjerps, j.sjerps@knb.nl, 070 3307226

Juridische Poort: wat doet de notaris in 2025?

'Jullie verkopen vertrouwen, dat mag wat kosten. Dus laat je niet verleiden de goedkoopste te zijn', dit zei Tweede Kamerlid Chris van Dam (CDA) tijdens de Juridische Poort op 31 oktober van de KNB. De bijeenkomst in Perscentrum Nieuwspoort ging dit keer over de toekomst van de notaris.

Maarten Groothuizen (D66) raakte een gevoelige snaar. Hij vond dat de leesbaarheid van de akte voor verbetering vatbaar is. Jeroen van Wijngaarden (VVD) steunde de oproep om de notaris meer middelen te geven om zijn poortwachtersfunctie beter te vervullen en bood aan zich daarvoor sterk te maken.

Meer informatie: KNB, Tessa Maas, t.maas@knb.nl, 070 3307122

Werk sneller, efficiënter én nauwkeuriger met **NotaFlow**

Met *NotaFlow* worden gegevens uit uw eigen notarieel softwaresysteem met één klik, automatisch ingevuld in alle beschikbare modellen dankzij een geautomatiseerde koppeling



De voordelen van *NotaFlow*:

- Volledig geautomatiseerde tool voor het Notariaat
- De meest gebruikte modellen uit het Ondernemingsrecht, Personen- en familierecht en Vastgoedrecht
- Geautomatiseerd, dus geen knip- en plakwerk
- Biedt een intelligente koppeling met uw notarieel softwaresysteem
- Engelse vertalingen zijn beschikbaar voor een selectie van modellen
- Gewaarborgde actualiteit en kwaliteit dankzij gerenommeerde redacties

MET PENSIOEN

Voor wie zich niet met het proces daarachter bezighoudt, lijkt het zo simpel: premie betalen, je hand ophouden en pensioen ontvangen. Maar voordat er een bedrag kan worden overgemaakt, zijn daar vele wetten, beleggingen en vergaderingen aan voorafgegaan. Daarom licht de PensioenKamer regelmatig een tipje van de pensioensluier op.

Beleggen: waarom, hoe en waarin



| TEKST Martijn Rip

De premies die deelnemers aan het Pensioenfonds Notariaat betalen, worden belegd. Dat is nodig omdat de ingelegde premie moet renderen om een goed pensioen op te bouwen. Maar hoeveel risico willen de deelnemers daarbij nemen? Samen met het pensioenfonds lieten de PensioenKamer en de Bond van medewerkers in het Notariaat (BMN) dat onlangs onderzoeken. Een goed moment om eens wat dieper in te gaan op zaken die met beleggingen te maken hebben.

RENDEMENT

Het pensioenfonds heeft momenteel een vermogen van meer dan 2,7 miljard euro. Dit bedrag bestaat uit ingelegde pensioenpremies en het rendement wat hierop is behaald. De premies alleen zijn niet voldoende om de toekomstige pensioenen uit te betalen, vandaar dat ze worden belegd in bijvoorbeeld aandelen en obligaties. 'Het pensioenfonds wil op die manier zo veel mogelijk rendement halen', legt Cliff Bolding uit. Hij is lid van de werkgeverscommissie van de PensioenKamer. Pensioen is door de jaren heen steeds duurder geworden door de gedaalde rente en omdat deelnemers langer leven dan verwacht. Daarnaast is de algemene opinie dat men pensioenlasten niet meer wil doorschuiven

Wedden op één paard is nooit een goed idee

naar de toekomst. 'Dit zet de huidige premie onder druk.'

SPREIDEN

Wedden op één paard is nooit een goed idee, zeker niet als het gaat om beleggingen. Daarom wordt een gespreide beleggingsportefeuille samengesteld. Aandelen zorgen voor een hoger rendement, maar vormen ook een hoger risico. Bij obligaties is het rendement minder hoog, maar is het risico een stuk lager. Met een deel van de portefeuille wil het pensioenfonds een hoog rendement halen, met een ander deel wordt het risico van renteschommelingen afgedekt. Een daling van de rente heeft daardoor minder invloed op de financiële positie van het fonds. De samenstelling van de beleggingsportefeuille wordt de beleggingsmix genoemd. 'Het beleggen zelf gebeurt door verschillende vermogensbeheerders. Het pensioenfonds kiest ze uit en kijkt daarbij naar het rendement en de kosten.'

RISICOHOUDING

Dan is er nog de risicohouding van het pensioenfonds. Oftewel, hoeveel risico kan en mag het fonds nemen met de beleggingen? 'Met 65 procent van het kapitaal wordt niet veel risico genomen, met 35 procent een hoger risico', legt Bolding uit. 'Die verhoudingen hangen onder meer af van de leeftijdsopbouw van de deelnemers. Meestal zie je dat als er meer jongeren zijn, meer risico wordt genomen.' En een hoger risico betekent kans op een hoger rendement. Maar ook dat de kans groter is dat in slechte tijden het pensioen moet worden verlaagd. 'We proberen bij de deelnemers te weten te komen wat hun risicobereidheid is. Daarom voeren we dit najaar een onderzoek

naar dit onderwerp uit.' De PensioenKamer en BMN adviseren vervolgens het pensioenfonds over de risicobereidheid. 'Het bestuur van het pensioenfonds beslist uiteindelijk, maar moet rekening houden met ons advies.'

ALM-STUDIE

Het fonds houdt bij het maken van een beleggingsplan niet alleen rekening met de adviezen van de PensioenKamer en BMN, ook wordt een ALM-studie uitgevoerd. ALM staat voor *asset liability management*. Dat betekent dat een groot aantal toekomstscenario's in een rekenmodel wordt gestopt. Daarbij wordt gekeken wat de ontwikkeling van de waarde van het vermogen ten opzichte van de pensioenverplichtingen is. De studie geeft inzicht in de verwachte financiële positie van het pensioenfonds in de toekomst.

MAATSCHAPPELIJK VERANTWOORD

Behalve naar de winstgevendheid van een belegging wordt ook gekeken naar het type beleggingen. Bolding ziet dat daar steeds meer discussie over is ontstaan in de loop der jaren. 'Vroeger werd alleen naar het beste rendement gekeken. Nu wordt soms ook gevraagd om bepaalde beleggingen uit te sluiten.' Een onderzoek van het Pensioenfonds Notariaat uit het voorjaar van 2019 bevestigt dat beeld. Een meerderheid van de ondervraagden vond het belangrijk dat het pensioengedrag op een maatschappelijk verantwoorde manier wordt belegd. Naar aanleiding van dit onderzoek zal het fonds bij toekomstige keuzes nadrukkelijk rekening houden met milieu-, sociale en governance-aspecten. Daarbij wordt het verwachte rendement zeker niet uit het oog verloren, want ook dat wordt door de deelnemers belangrijk gevonden. ■

DE PENSIOENKAMER ZOEKT VERS BLOED

Geïnteresseerd?

Lees de vacature op [NotarisNet](#).



► De bewerkte tuchtspraken worden gemaakt door een notarieel deskundige en verwoorden niet het standpunt van het KNB-bestuur. Hebt u vragen of opmerkingen, mail dan naar nm@knb.nl.

Notaris mag geen kosten in rekening brengen bij verkoper voor titelonderzoek naar een aangeleverde verklaring van erfrecht

Bindend advies: *de klacht is gegrond*

Casus

Notaris N verzorgt de levering van het door klager K verkochte woonhuis. K levert een verklaring van erfrecht en het testament van zijn overleden echtgenote aan, waaruit blijkt dat hij het woonhuis heeft toegedeeld gekregen. N brengt aan K 151,25 euro in rekening met de omschrijving: werkzaamheden nalatenschap zonder notariële akte van verdeling. Deze werkzaamheden zouden bestaan uit opvraging en beoordeling van stukken, controle in het Centraal Testamentenregister en/of welk testament van toepassing is.

Het geschil

Volgens K had N deze werkzaamheden niet hoeven uit te voeren, aangezien er een verklaring van erfrecht was. Als de kosten wel terecht zijn gemaakt, horen deze thuis op de rekening van koper. N stelt dat hij de plicht heeft om in het kader van rechtszekerheid eventuele complicaties in verband met een vererving uit te zoeken. De opdracht hiervoor vloeit voort uit de koopovereenkomst en verkoper dient deze kosten te betalen.

Het oordeel

De notaris is verplicht voor het passeren van de akte van levering onderzoek te verrichten naar de beschikkingsbevoegdheid van de verkoper. De kosten voor dit onderzoek vallen in principe ook onder de clausekosten koper, tenzij sprake is van uitzonderlijke extra werkzaamheden, die in redelijkheid niet ten laste van de koper kunnen worden gebracht. Het in het onderhavige geval uitgevoerde onderzoek, te weten het doornemen van de akte van erfrecht en het testament, heeft naar het oordeel van de commissie geen uitzonderlijke extra werkzaamheden van de notaris vereist en moeten geacht worden te vallen onder de gebruikelijke handelingen. Gelet op het voorgaande heeft N naar het oordeel van de commissie niet gehandeld zoals verwacht mag worden van een redelijk bekwaam en redelijk handelende notaris.

De Geschillencommissie oordeelt dat N 151,25 euro en het klachtengeld ad 77,50 euro aan K moet vergoeden. Tevens is N een bijdrage in de behandelingskosten verschuldigd.

Geschillencommissie Notariaat, 28 augustus 2019

Opmerking

Kosten voor de verwerking van een verklaring van erfrecht worden zeer regelmatig door notarissen in rekening gebracht aan verkoper, in de gedachte dat er extra werkzaamheden boven op het gewone titelonderzoek nodig zijn. De arbiter maakt hier korte metten mee: deze kosten zijn geen uitzonderlijke extra werkzaamheden en mogen dus niet in rekening gebracht worden.

Je ziet het pas als je het door hebt: notaris meldt na onderzoek BFT alsnog 31 transacties bij FIU

Uitspraak: *gegrond met oplegging van een maatregel*

Casus

Het Bureau Financieel Toezicht (BFT) onderzoekt tussen februari 2018 en februari 2019 diverse dossiers bij notaris N, naar aanleiding van een signaal van de Belastingdienst. Dit resulteert in een onderzoeksrapportage van maart 2019.

De globale risico-screening leidde ertoe dat N afscheid heeft genomen van een aantal tussenpersonen/aanbrengers en 31 dossiers alsnog als ongebruikelijke transactie bij de Financial Intelligence Unit (FIU) heeft aangemeld.

De vier nader onderzochte dossiers betreffen de oprichting van vier besloten vennootschappen voor de exploitatie van automobielbedrijven. Oprichters zijn vier personen met de Griekse nationaliteit, woonachtig in Duitsland. Drie van de oprichters hebben dezelfde achternaam.

De vier oprichtingsdossiers zijn in een periode van twee en een halve week aangebracht door dezelfde belastingadviseur en worden in de correspondentie gedeeltelijk gezamenlijk behandeld.

Binnen vier maanden na oprichting zijn de ondernemingen uitgeschreven uit het handelsregister, omdat de activiteiten zijn gestaakt.

De klacht

N heeft gehandeld in strijd met de voorschriften van de Wet op het notarisambt (Wna) en de Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme (Wwft), waarbij geconstateerd is dat hij:
- via een tweetal websites mogelijk risicovolle cliënten werft dan wel heeft geworven (één

van deze twee websites is inmiddels offline);
- de opdracht voor de oprichtingsakten van de belastingadviseur heeft gekregen;
- de oprichtingsakten heeft gepasseerd op basis van volmachten;
- de volmachten voor de akten niet zelf door de oprichters in persoon heeft laten ondertekenen, maar deze zonder officiële legalisatie heeft ontvangen van de belastingadviseur;
- weliswaar twee telefoonnummers van de oprichters heeft genoteerd, maar van rechtstreeks telefonisch of persoonlijk contact niets blijkt uit het dossier;
- geen vragen heeft gesteld naar de achtergrond en de beweegredenen van de oprichters of daar in ieder geval geen aantekening van heeft gemaakt;
- de conceptakten van oprichting met alle bijbehorende stukken in alle vier de dossiers binnen een à twee werkdagen aan de belastingadviseur heeft toegezonden.

Het verweer

N betwist dat hij geen (verscherpt) cliëntenonderzoek zou hebben gedaan en dat de feiten en omstandigheden voor hem destijds reden hadden moeten zijn nader onderzoek te doen of zijn dienstverlening op te schorten of te weigeren.

N had destijds geen aanleiding om te vermoeden dat geen sprake was van op zichzelf staande bedrijfsoprichtingen door EU-burgers woonachtig in Duitsland. Bovendien werden de oprichters geadviseerd door een bij hem wel bekende belastingadviseur, die zelf Wwft-plichtig was.

De oprichters zijn geïdentificeerd door een Duitse notaris die eveneens gebonden is aan anti-witwasrichtlijnen.

Met behulp van het VIS heeft N de paspoorten van de oprichters dubbel geverifieerd. Verder heeft N het Centraal Curatele en bewindregister en het Centraal Insolventieregister tweemaal geraadpleegd. Daarnaast heeft N aanvullend internetonderzoek gedaan naar de oprichters en de opgegeven bedrijfslocaties gecontroleerd.

Het oordeel

De zaken zijn zodanig kort opeenvolgend (in twee en een halve week) aangebracht dat het verband en/of de gelijkenis van de dossiers ook bij normale alertheid had behoren op te vallen. Dit geldt temeer nu N actief werft in de internationale oprichtingspraktijk en daarbij ook met tussenpersonen werkt. De dossiers waar het hier om gaat, zijn bovendien telkens door dezelfde tussenpersoon aangebracht en de achternamen

van de desbetreffende cliënten kwamen in drie van de vier gevallen overeen. De zaken zijn bovendien gedeeltelijk gezamenlijk betrokken in de correspondentie met deze cliënten.

N had er daarom niet van uit mogen gaan dat er sprake was van op zichzelf staande bedrijfsoprichtingen. En zelfs al zou dit het geval geweest zijn, dan nog ontslaat dit N niet van zijn eigen verantwoordelijkheid voor wat betreft (verscherpt) cliëntonderzoek. De omstandigheid dat er mogelijk een Wwft-plichtige in de keten voor N is, ontheft hem niet van een zelfstandige onderzoeks-plicht. Overigens had N reeds de verplichting tot verscherpt cliëntonderzoek vanwege het feit dat de cliënten niet in persoon bij hem verschenen.

N zou meer kritische vragen aan zijn cliënten hebben kunnen en moeten stellen, zowel wat betreft hun identiteit, als wat betreft de doelstelling van de op te richten ondernemingen. N had bovendien zijn bevindingen en afwegingen op dat punt, bijvoorbeeld ook naar aanleiding van collegiaal advies, in het dossier behoren vast te leggen. N heeft zich teveel opgesteld als verlengstuk van cliëntwensen en onvoldoende actief invulling gegeven aan de taak die hij uit hoofde van zijn ambt dient te vervullen en die er in dit soort zaken in bestaat zo nodig ook daadwerkelijk als poortwachter op te treden.

*De notariskamer legt de maatregel berisping met een boete van 10.000 euro op Kamer voor het notariaat Arnhem-Leeuwarden, 11 november 2019
ECLI:NL:TNORARL:2019:55*

Oud-notaris van inmiddels failliete praktijk moet waarnemer van protocol nog steeds zelf betalen

Uitspraak: *niet ontvankelijk/ongegrond*

Casus

Aan oud-notaris N is met ingang van 1 januari 2011 eervol ontslag verleend. Het notarisambt van N wordt vanaf 1 januari 2011 waargenomen. Op 27 september 2017 wordt notaris Y benoemd tot waarnemer, welke benoeming bij beslissing van 12 december 2018 (ECLI:NL:TNORARL:2018:57) verlengd is tot en met 31 december 2019. Het honorarium van Y wordt bepaald op 150 euro per uur, exclusief omzetbelasting, voor de notarieel jurist op 100 euro per uur, en voor de notarieel medewerker op 50 euro per uur. In de klacht van N verschijnen als belang-

hebbenden op de zitting (met hun gemachtigden): Y, de KNB, het Voorzieningsfonds en de curator van de op 5 juli 2016 failliet verklaarde notarispraktijk.

De klacht

1. Over geen van de beslissingen betreffende de waarneming van zijn ambt is N gehoord of opgeroepen. Door een honorarium voor de waarnemer vast te stellen, heeft de voorzitter ten onrechte het vermogen van N vatbaar gemaakt voor verhaal. Blijkens de beslissing van het hof van 17 mei 2015, ECLI:NL:GHAMS:2015:413, is het de bedoeling van de wettelijke regeling inzake het honorarium bij waarneming dat de waarnemer wordt betaald uit de praktijk die door de waarneming wordt voortgezet.

2. N verzoekt het hof om de onderwaarneming, die tot 22 augustus 2016 heeft bestaan, te herstellen. Subsidiar verzoekt N te bepalen dat de kosten van de waarneming van zijn protocol ten laste worden gebracht van het Voorzieningsfonds, dan wel de failliete boedel, dan wel de eerste waarnemer. N mocht verwachten dat zijn definitieve vervanging na 7 jaar, uiterlijk op 31 december 2018, zou zijn geregeld. Het is in strijd met het beginsel van proportionaliteit om N nog persoonlijk te belasten met de kosten van de waarneming van een protocol waarop hij al meer dan zes jaar geen enkele invloed heeft uitgeoefend of heeft mogen uitoefenen.

Het verweer

De KNB en het Voorzieningsfonds zijn geen partij bij de beslissing waarvan beroep wordt ingesteld, zodat N niet-ontvankelijk is in hoger beroep. N heeft destijds zelf geïnitieerd dat hij rechthebbende bleef van het protocol. N had als verdienmodel het oprichten en verkopen van notariskantoren met de benoeming van de verkrijger als waarnemer. Zolang het protocol niet aan een andere notaris is toegewezen, blijft N daarvoor verantwoordelijk. Vooralsnog is geen notaris bereid om het protocol toegewezen te krijgen in verband met de hoge verzekeringspremie. Het gaat om het honorarium van de waarneming van het protocol en niet om een ondernemingsbeloning voor het voortzetten van de onderneming. Het protocol wordt toegewezen aan een natuurlijke persoon (een notaris), die in persoon aansprakelijk is voor de kosten van de waarneming. Voor het verzoek om de kosten van de waarneming ten laste te laten komen van

het Voorzieningsfonds of de failliete boedel ontbreekt iedere grond. Het protocol valt buiten het faillissement.

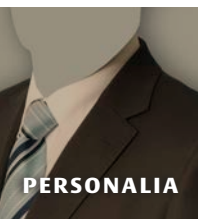
Het oordeel

N stelt de beslissingen van de voorzitter van 19 en 22 augustus 2016 opnieuw ter discussie. Eerder heeft het hof geoordeeld dat N niet-ontvankelijk is in zijn hoger beroep tegen die voorzittersbeslissingen wegens overschrijding van de appeltermijn. N zal daarom niet-ontvankelijk worden verklaard voor beroepsgrond 1. Bij waarneming in geval van ontslag wordt de notarispraktijk voor rekening en risico van de vervangen notaris voortgezet, indien in het benoemingsbesluit het honorarium voor de waarnemer is vastgesteld. Een notaris die ontslagen is, kan geen invloed meer uitoefenen op de praktijk-uitoefening. Reeds daarom is het wenselijk dat de termijn van voortzetting kort gehouden wordt, naar het oordeel van het hof maximaal een jaar. Van N kan redelijkerwijs worden verwacht dat hij de minister verzoekt om een notaris aan te wijzen om het protocol over te nemen. De curator heeft wel stappen in die richting gezet, maar niet is gebleken dat N dat ook zelf heeft gedaan. Dit brengt mee dat beroepsgrond 2. ongegrond is. Het voorgaande laat onverlet dat ook van de KNB verwacht mag worden dat deze de minister verzoekt om een notaris aan te wijzen om het protocol over te nemen. Het voorgaande laat tevens onverlet dat de voorzitter die overweegt om een regeling omtrent het honorarium te treffen de vervangen notaris dient te horen, althans deugdelijk dient op te roepen.

Het Hof verklaart N niet-ontvankelijk c.q. de klacht ongegrond Hof Amsterdam, 19 november 2019 (nog) niet gepubliceerd

Opmerking

De vraag is of de minister überhaupt in redelijkheid kan besluiten een notaris te belasten met dit protocol.



PERSONALIA

Benoemd tot notaris

Haarlem (protocol mr. J.L. Mulder), m.i.v. 8 november 2019 **mr. Simone Sturm-Peper**, toegevoegd notaris (1995); **Heusden** (protocol mr. S. Alberts), m.i.v. 1 januari 2020 **mr. Ellis Vulto**, toegevoegd notaris (2002); **Vijfheerenlanden** (protocol mr. W.C. Stein), m.i.v. 1 november 2019 **mr. Martin Beenen**, kandidaat-notaris (1998); **Barneveld** (protocol mr. A. Dangremond), m.i.v. 1 januari 2020 **mr. Steven van den Brink**, toegevoegd notaris (2005); **Zutphen** (protocol mr. A.C.J. Rouwelier), m.i.v. 1 januari 2020 **mr. Willem Coops**, kandidaat-notaris (2000).

Aangewezen tot toegevoegd notaris

Groningen (protocol mr. G. Bossinade), m.i.v. 1 november 2019 **mr. Monique Tieben**; **Lansingerland** (protocol mr. P.P. Beliën), m.i.v. datum beëdiging **mr. Janny Teensma-Broos**; **Oost Gelre** (protocol mr. E. Roerdink), m.i.v. datum beëdiging **mr. Mardine Grijsen**; **Rotterdam** (protocol mevrouw mr. F.Th.H. van Loon-Vercauteren), m.i.v. datum beëdiging **mr. Karin Teeuwen**; **Amsterdam** (protocol mr. G.W. Gramser), m.i.v. datum beëdiging **mr. Evelien van Thienen**; **Zwijndrecht** (protocol mevrouw mr. A.C. Goedegebuure), m.i.v. datum beëdiging **mr. Kavita Bhagola**;

Deventer (protocol mr. J.W. Kroes), m.i.v. datum beëdiging **mr. Eva Houbolt**; **Haarlem** (protocol mevrouw mr. S.P.L. Sturm-Peper), m.i.v. datum beëdiging **mr. Lars Mulder**; **Ede** (protocol mr. T.J. Schutte), m.i.v. datum beëdiging **mr. Sandra Bonnema**.



Evelien van Thienen



Ellis Vulto

Ontslag op verzoek

mr. Bas Alberts, notaris te **Heusden**, m.i.v. 1 januari 2020; **mr. Lars Mulder**, notaris te **Haarlem**, m.i.v. 8 november 2019; **mr. Aart Dangremond**, notaris te **Barneveld**, m.i.v. 1 januari 2020; **mr. Tjerk de Vries**, notaris te **Groningen**, m.i.v. 1 november 2019; **mr. Aloys Rouweler**, notaris te **Zutphen**, m.i.v. 1 januari 2020.



Janny Teensma-Broos



Kavita Bhagola

Overleden

Op 17 september op 70-jarige leeftijd **mr. Pieter van der Stoep**, oud-notaris te **Albrandswaard**.



Mardine Grijsen



Martin Beenen



Steven van den Brink



Willem Coops



Monique Tieben



Sandra Bonnema

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 Magazine 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), Clemens van Gessel (correctie)
Telefoon 070 3307170, **e-mail** nm@knb.nl

Aan dit nummer werkten mee:
Wilma van Hoeflaken, Dorine van Kesteren, Roel Ottow, Martijn Rip, Peter Steeman, Jolanda aan de Stegge, Berdine Vos-Vegter, Henriette van Wermeskerken

Redactieraad: Wouter Burgerhart, Bert Daemen, Sabrina Gajadhar, Bart van Gemert, Steven ten Hagen, Frits van der Kamp, Mark Jonker Roelants, Joyce Leemrijse, Hens Meengs, Anne-Marie Snel

Foto's: Truus van Gog
Omslag: Truus van Gog

Vormgeving:
Okapi. Corporate Identity Atelier

Uitgever: Sdu,
Peter Frissen
Maanweg 174
2516 AB '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 20025, 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 algemene verbintenissenrecht.

Advertentie-acquisitie:
Cross Media Nederland
Tim Lansbergen
Telefoon: 010-7607324
E-mail: tim@crossmedianederland.com

ISSN: 1568-4121

© KNB/Sdu
Alle rechten voorbehouden. Behoudens de door de Auteurswet gestelde uitzonderingen, mag niets uit deze uitgave worden veeleuvoudigd (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.

Uitgeverij
Groep uitgeverij voor
vak- en wetenschap

5-daagse Leergang Erfrecht

Voor (Register) Estate Planners



14 & 28 JAN, 11 FEB EN 3 & 17 MRT 2020 | HOTEL VAN DER VALK VEENENDAAL



U weet, de dood, en derhalve ook het erfrecht, leeft. En in uw praktijk van alle dag bent u regelmatig het eerste aanspreekpunt voor uw cliënt als er erfrechtelijke vragen zijn. Wilt u voor uw cliënt een solide basis leggen waarop u kunt voortborduren, begrijpen waar de huidige tips vandaan komen en zelf de toekomstige tips kunnen geven en daarmee uw (estate plannings) praktijk een nieuwe dimensie geven? Dan is deze 5-daagse Leergang Erfrecht iets voor u. Na het volgen van deze fundamentele en verdiepende cursus kunt u op niveau met andere erfrechtelijke deskundigen sparren en de discussie aan. U kent de geheimen van het erfrecht. **Meld u nu aan!**

Docenten

Prof. mr. dr. W. Burgerhart | Prof. mr. dr. B.M.E.M. Schols | Prof. mr. F.W.J.M. Schols

Devoon en Trivium bundelen krachten

NEXT legal

Devoon en Trivium. Bouwers van vooruitstrevende software voor slimmer en efficiënter werken. Met geweldige support van enthousiaste en gedreven teams. Met inzet van twintig jaar kennis en ervaring. Zie hier de overeenkomsten tussen de makers van NEXAssyst en NEXMatters. IJzersterke oplossingen van twee softwareontwikkelaars die dezelfde focus, dezelfde ambitie en dezelfde kernwaarden delen.

Voor Devoon en Trivium redenen genoeg om verder te gaan onder één noemer: NEXTlegal. Eén nieuwe, krachtige organisatie. Gestoeld op twee merken. Gebrand op één missie: de beste softwarepartner zijn voor de advocaat, notaris en bedrijfsjurist. Meer weten? Kijk op www.nextlegal.nl

Hét digitale hart voor advocaten,
notarissen en bedrijfsjuristen 