



Koninklijke Notariële
Beroepsorganisatie

Strategische Agenda KNB 2025-2027

Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie



1. Inleiding	4
2. Strategische context notariaat	10
3. Kernwaarden	14
4. Thema's en programma's	18
• Strategisch thema A Maatschappelijke relevantie	
• Strategisch thema B Toegang tot het recht	
• Strategisch thema C Aantrekkelijkheid van het ambt	
5. Europese context	26
6. Lange termijn doelstellingen	30
7. Tot slot	34

Inleiding



Inleiding


De laatste jaren ontwikkelde de KNB altijd een strategie die vijf jaar vooruit keek. De huidige maatschappelijke en digitale ontwikkelingen volgen elkaar echter zo snel op dat deze horizon te lang is gebleken. De strategie is – net als de (jaar)plannen van de KNB – aan steeds snellere verandering onderhevig, waarbij het steeds moeilijker wordt om goed te bepalen wat de exacte richting op langere termijn moet zijn.

Daarom is er voor gekozen om een strategie te maken die drie jaar vooruit kijkt en waarbij jaarlijks aanvullingen en wijzigingen worden aangebracht om telkens de blik goed vooruit te houden voor een doorlopende periode van drie jaar. Deze strategie is gebaseerd op een

strategische context die de lijn voor de langere termijn (ongeveer 10 jaar) schetst. Zo wordt een balans gevonden tussen de middellange en lange termijn. Dit sluit ook aan bij de wijze waarop de KNB haar planning en control cyclus heeft ingericht. ●

Strategische thema B 

Toegang tot het recht

Strategisch thema A 

Maatschappelijke relevantie

Strategische thema C 

Aantrekkelijkheid van het ambt

Strategische context notariaat

Strategische context notariaat

De stip op de horizon en de missie van de KNB zijn gegevens die voor langere tijd vastliggen en waar de jaarlijkse aanpassing van de strategie aan getoetst moet blijven worden. Het notariaat in Nederland heeft als missie om consumenten en ondernemers rechtszekerheid en rechtsbescherming te bieden. Vooral in tijden waarin allerlei (digitale) ontwikkelingen consumenten onzeker kunnen maken, waardoor zij begeleiding nodig hebben om zich in de maatschappij te redden en hun positie veilig te stellen of waarin ondernemers in die digitale wereld zaken moeten gaan doen en tegen. Deze visie voldoet aan de geldende wet- en regelgeving zoals onder meer gesteld in de Wet op de Notarisambt (Wna).

Om over een langere tijd de koers te kunnen bepalen én vasthouden heeft de KNB in 2018 de Strategische Context Notariaat (SCN) ontwikkeld. Dit document schetst het grotere maatschappelijke speelveld waarin het notariaat acteert. De SCN fungeert als overkoepelend narratief voor de meerjarenstrategie. De SCN werpt licht op de kansen en uitdagingen waarmee beroepsbeoefenaren zich geconfronteerd zien in vier overkoepelende lange termijn trends op strategisch niveau:

Veiligheid en onzekerheid in de wereld

Of het nu gaat over een pandemie, vluchtelingenstromen of het groeiend aantal conflicten in de wereld, mensen hebben behoefte aan zekerheid. De notaris is één van de instituties die zekerheid biedt.

Dolende overheid

De overheid biedt burgers en bedrijven houvast, een richtsnoer en voorspelbaarheid. Althans zo zou dat moeten zijn. Welke rol de overheid wil spelen, is niet altijd duidelijk. Ministeries en bewindspersonen zenden daarover wisselende en soms moeilijk met elkaar te verenigen signalen uit.

Veranderende samenleving

Na de ontzuiling zijn we beland in een postmoderne samenleving waarin vele vormen van samen leven mogelijk zijn. Ook deze trend raakt het notariaat waar het gaat om het bieden van rechtszekerheid aan hen die daar om vragen.

Technologie wordt leidend

Dit lijkt een open deur maar is dat allerm minst. Technologie en digitalisering hebben namelijk twee kanten. Enerzijds biedt slimme technologie en gebruik van data het notariaat strategische kansen. Anderzijds kunnen ook niet-notariële spelers -of overheden- zich met behulp van dezelfde technologieën ontpoppen als geduchte concurrenten.

Recente ontwikkelingen

In de vijf jaren voorafgaand aan het opstellen van dit document (2018-2023) is het aantal akten gemiddeld per jaar gestegen met 3%. Opvallend hieraan is het verschil per rechtsgebied. Het aantal onroerend goed akten is gedaald met 19% terwijl het aantal familierechtakten met 37% is gestegen. Ook voor ondernemingsrecht is een stijging waar te nemen van 17%. Hieruit blijkt een veranderende behoefte van de consument en ondernemer. Een behoefte waar de notaris op kan en moet inspelen. Nader onderzoek naar de precieze maatschappelijke ontwikkelingen die deze verschillen verklaren is absoluut noodzakelijk. Zo kan de notaris die rechtsbescherming bieden waar in de maatschappij behoefte aan bestaat. ●

Kernwaarden

Kernwaarden

Bij het verschaffen van rechtsbescherming handelt het notariaat vanuit een aantal kernwaarden. Het notariaat is onafhankelijk, onpartijdig, integer en handelt vanuit publieke verantwoordelijkheid. De KNB ondersteunt de beroepsgroep met tal van diensten en projecten om notarissen in staat te stellen de consument rechtszekerheid en rechtsbescherming te bieden met de kernwaarden als uitgangspunt. Bij elk project of initiatief dat de KNB start, moet men zich dan ook afvragen hoe dit project kan bijdragen aan deze doelstelling.

Dit is uiteraard niet nieuw: vanuit het strategisch plan 2020-2025 zijn tal van initiatieven en projecten gestart die voldoen aan deze uitgangspunten.

Thema's en programma's

In de basis zijn de relevante onderwerpen onder te brengen in een aantal thema's:

1. Maatschappelijke relevantie
2. Toegang tot het recht
3. Aantrekkelijkheid van het ambt

Hierdoor heen lopen vier grotere programma's binnen de KNB, die op elk van deze thema's betrekking hebben: future pro(o)f, digitalisering, modernisering Wna en het notariaat als (data)bron. Onderdelen van deze programma's komen terug in elk thema.

Ook voor innovatie geldt dat dit in elk thema terug komt. De beroepsgroep moet zich blijven ontwikkelen en vernieuwen om te voldoen aan de wensen en eisen die maatschappij aan het notariaat stelt. Het is daarbij onmogelijk om te wachten totdat nieuwe technieken en andere ontwikkelingen zich volledig uitgekristalliseerd hebben. Om mee te ontwikkelen moet de beroepsgroep voorop lopen en een goed en duidelijk beeld hebben van de ontwikkelingen die gaan komen. ●



Thema's en programma's



Strategisch thema A

Maatschappelijke relevantie

De notaris staat midden in de maatschappij. De consument wil van nature zekerheid en zich veilig voelen en de ondernemer wil veilig en verantwoord kunnen ondernemen. De notaris speelt daar een belangrijke rol in door de rechtszekerheid en rechtsbescherming die hij biedt.



Door verschillende ontwikkelingen in de maatschappij is informatie steeds meer en sneller voorhanden. De consument wordt steeds digitaal vaardiger en kan steeds meer informatie zelf vinden. De vraag blijft altijd of de informatie die de consument vindt, betrouwbaar en daadwerkelijk toepasbaar is. De notaris komt hier in beeld om de consument terzijde te staan en daar waar mogelijk de informatie te verifiëren en aan te vullen. Met de komst van zogeheten digitale wallets waarmee consumenten en ondernemers persoonlijke gegevens kunnen inzien en eventueel kunnen verstrekken aan derden, wordt geverifieerde data steeds belangrijker. De rol die de notaris hierin kan spelen geeft hem ook in een veranderende maatschappij een sleutelrol.

De notaris is de vraagbaak en de juridisch adviseur op de hoek, waar consumenten en ondernemers laagdrempelig en snel terecht kunnen met alle gebeurtenissen in hun (zakelijke) leven die hen bezighouden. De notaris richt zich daarbij op diensten waarbij een maatschappelijke toegevoegde waarde geleverd wordt.

In deze maatschappij is het relevant dat de notaris ook steeds meer de mogelijkheid biedt en kan bieden tot digitale dienstverlening. Geen verplichting, maar voor de consument en de ondernemer die dat wil wel een mogelijkheid. De drempels in de wet die dergelijke dienstverlening nu onmogelijk maken moeten worden opgeheven. Een digitale akte moet, net als bij het oprichten van een BV, op alle rechtsgebieden een mogelijkheid worden. Ook hier met behoud van de rol van de notaris in het rechtsverkeer en alle waarborgen die daar bij horen. De rechtsbescherming van de consument en een veilig ondernemersklimaat in combinatie met die van andere belanghebbende en de maatschappij als geheel is wat telt. De rol van het notariaat zal met dat maatschappelijke doel voor ogen behouden en mogelijk zelfs uitgebreid moeten worden. Daar waar mogelijk moet de

maatschappelijke rol en relevantie van de notaris voor het voetlicht worden gebracht.

Hier kunnen nieuwe technieken de notaris helpen. De notaris moet kennis dragen van en kunnen werken met dezelfde (digitale) middelen die de basis vormen voor de kennis van de consument en ondernemer. Technieken als AI zullen in de toekomst naar verwachting steeds belangrijker worden. Het gebruik hiervan op een goede en zorgvuldige wijze kan een kans zijn voor het notariaat om betere rechtsbescherming te bieden en de consument en ondernemer op een goede en gewenste wijze te bedienen. Het testen van deze technieken is dus van belang, zodat zij daar waar mogelijk toegepast kunnen gaan worden in het notariaat. ●



Strategisch thema B

Toegang tot het recht

Voor een goede rechtsbedeling en adequate rechtsbescherming is het van belang dat consument en ondernemer op zoveel mogelijk manieren toegang hebben tot het recht en daarmee ook tot de notaris. Het is nodig dat bekend is waarvoor men bij een notaris terecht kan en wat een bezoek aan de notaris kan opleveren.



Dit geldt niet alleen voor de directe gevolgen zoals het feit dat zaken goed vastgelegd zijn en wensen goed kunnen worden uitgevoerd. Dit geldt ook voor de indirecte gevolgen: Een bezoek aan de notaris heeft een preventieve werking. Afspraken zijn duidelijk waardoor rechtszaken en onnodige kosten kunnen worden voorkomen. Als de ondernemer, maar ook de consument deze waarde (h)erkennen en ervaren, zal een bezoek aan de notaris niet meer worden ervaren als een verplichting, maar wordt dit een behoefte. Bijvoorbeeld de toename van het aantal akten in het familierecht, zoals eerder geschetst, duidt er al op dat veel consumenten de weg naar de notaris weten te vinden.

De KNB kan en zal tal van initiatieven zoals communicatiecampagnes ontwikkelen om de notaris hierbij te ondersteunen, maar uiteindelijk is het de notaris die de cliënt zijn toegevoegde waarde kan laten ervaren. Dit betekent dat de notaris de consument en ondernemer in begrijpelijke taal adviseert en aansluit bij hun respectievelijke belevingswereld. In het programma futurepr(o)of wordt ruim aandacht besteed aan de vaardigheden die een beroepsbeoefenaar nodig heeft. Naast extra aandacht hiervoor in de (vernieuwde) beroepsopleiding wordt ook met de hoogleraren besproken hoe hier meer aandacht aan kan worden besteed tijdens het volgen van de studie notarieel recht. De mogelijkheden en onmogelijkheden van rechtzoekenden om ingewikkelde juridische materie te begrijpen speelt hierbij een belangrijke rol. De samenwerking van de KNB met bijvoorbeeld Steffie.nl is hiervan een voorbeeld. Dit is een initiatief waarbij onderwerpen in eenvoudige taal worden uitgelegd. Mensen voor wie het lastig is om ingewikkelde zaken te begrijpen, worden geholpen in het vinden van de juiste dienstverlening. Ook zal op verschillende manieren in de digitale informatiebehoefte van cliënten moeten worden voorzien. Daar waar deze tot op heden vooral fysiek van aard is, kunnen digitale middelen helpen om een deel van de

consument beter aan te sluiten. Een deel van de ondernemers zal dit ook zo ervaren, omdat digitale hulpmiddelen naast goede informatievoorziening tijd kan besparen, zonder dat dit afdoet aan de zorgvuldigheid en kwaliteit van de notariële dienstverlening. De wijze waarop gebruik kan worden gemaakt van digitale middelen moet worden uitgebreid. Hier past een uitbreiding van het aantal akten dat ook digitaal gepasseerd kan worden goed bij.

Een deel van de consumenten heeft onvoldoende (financiële) middelen om toegang te krijgen tot de notaris, terwijl zij wel ondersteuning van de notaris kunnen gebruiken. Een passende regeling voor deze consumenten draagt bij aan toegang tot het recht. Dit zal in de modernisering van de Wna worden meegenomen. Voor wat de overige (notariële) regelgeving betreft zal ook bekeken moeten worden hoe deze kan bijdragen aan een toegankelijker notariaat. Hierbij kan onder meer gedacht worden aan meer ruimte voor de notaris om buiten zijn plaats van vestiging werkzaamheden te verrichten om zo dichterbij de consument te staan.

Het blijft verder van belang dat er figuurlijk op iedere hoek van de straat een notaris fysiek bereikbaar is. Er zijn regio's in Nederland waar de notariële dienstverlening verschaalt en waar 'witte vlekken' dreigen te ontstaan. De KNB onderneemt acties om die plekken opnieuw in te vullen en notarissen te helpen bij het vinden van opvolgers, zodat de toegang tot de notariële dienstverlening gewaarborgd wordt.

Het WODC heeft onderzoek gedaan naar de toegang tot het recht waarvan de resultaten eind 2024 zijn gepubliceerd. Dit rapport wordt meegenomen om te komen tot concrete acties in de jaarplannen van de komende jaren die aansluiten bij deze strategie. ●



Strategisch thema C 

Aantrekkelijkheid van het ambt

Toegang tot de notaris wordt ook gewaarborgd doordat in het notariaat voldoende mensen werkzaam zijn die rechtsbescherming kunnen bieden. Dit moet gezien het maatschappelijk belang van het notariaat gaan om de mensen met de beste kennis en kunde op juridisch gebied. Eén van de doelen van het programma futurepro(o)f is om mensen te behouden voor het notariaat en het notariaat voor jonge generaties aantrekkelijk te houden. Hierbij wordt ook de nadruk gelegd op het aantrekken van geschikte mensen uit aanpalende beroepsgroepen en bijvoorbeeld mensen die in eerste instantie niet gekozen hebben voor de notariële richting tijdens de (HBO)-rechtenstudie.



Notarissen hebben hier een rol in door het aanbieden van een aantrekkelijk werkklimaat. Zo wordt gegarandeerd dat er ook in de toekomst voldoende beroepsbeoefenaren en (notariële) medewerkers beschikbaar blijven die voldoende geëquipeerd zijn voor de veranderingen die op de maatschappij in zijn algemeenheid en het notariaat in het bijzonder afkomen.

In vijf jaar tijd is het aantal leden van de KNB gestegen van 3286 naar 3426 (4%). Het aantal notarissen is in deze periode licht gedaald en het aantal toegevoegd notarissen is gestegen. Per saldo is er voor deze groep een stijging van 5%. Wat opvalt als er ingezoomd wordt op de leeftijdscategorieën is dat de beroepsgroep langzaam vergrijsd. De leeftijdsgroep 30-49 jaar is in vijf jaar tijd gedaald met 14%. De groep boven de 50 is toegenomen met 34%. De groep onder de 30 is met 17% toegenomen. Deze cijfers bevestigen dat het op dit moment relevant is om de groep jongeren onder de 30 aan het notariaat te binden. De oudere leden zullen immers binnen afzienbare tijd met pensioen gaan en het risico bestaat dat er straks te weinig mensen beschikbaar zijn om hun werk op te vangen. Het is in het belang van het gehele notariaat dat rechtsbescherming in de buurt beschikbaar blijft. Op dit moment lijkt dit nog het geval te zijn nu het aantal notariskantoren in Nederland in de laatste vijf jaar met slechts 2,5% gedaald (22) is.

Veel regels (zowel in de Wna als in de WWFT en andere regelgeving) worden als knellend en beperkend ervaren. Het doel is om zoveel mogelijk beperkende regels af te schaffen of te veranderen om daarmee de aantrekkelijkheid van het beroep te vergroten. Hierbij mag nooit uit het oog verloren worden dat bepaalde regels en beperkingen nodig zijn om de notaris de juiste rechtsbescherming te laten bieden binnen de maatschappij met behoud van de notariële kernwaarden. Deze onafhankelijke, onpartijdige en integere beroepsbeoefenaar moet en mag vertrouwd worden. Dat wil uiteraard niet zeggen dat als de notaris een fout maakt, hij of zij hier

niet op aangesproken kan worden. Er moet een juiste balans zijn die voor de beroepsgroep ondersteunend is. De KNB zal er voor ijveren om zoveel mogelijk beperkende en knellende regelgeving te laten verdwijnen en hiertoe ook concrete (tekst)voorstellen doen. Hierbij kan onder meer gedacht worden aan het moderniseren van benoemingsvereisten tot notaris of waarnemer.

Digitalisering kan – mits op een juiste manier toegepast – het beroep ook aantrekkelijker maken. Administratieve processen kunnen worden gestroomlijnd en digitale systemen kunnen de notaris en zijn medewerkers helpen bij de invulling van de (poortwachters)taken bij het verlenen van de rechtsbescherming aan de consument. Deze systemen zouden mogelijk centraal door de KNB kunnen worden gefaciliteerd, waarmee een betere informatiepositie voor het gehele notariaat kan ontstaan.

Onderzocht moet worden of de KNB bepaalde diensten kan ondersteunen in de vorm van een backoffice as a service (BAAS) of Kantoor as a service (KAAS). Waar kan het notariaat en de kantoororganisatie van de notaris worden ontzorgd en ondersteund? Digitalisering kan kortom gebruikt worden om de notaris te ontzorgen en daarmee het beroep aantrekkelijker te maken. Bedacht moet uiteraard worden dat het notariële werk bij uitstek mensenwerk is. In een steeds meer gedigitaliseerde wereld blijft de menselijke behoefte aan persoonlijk contact bestaan, vooral voor mensen die minder digitaal vaardig zijn. Door deze middelen daar in te zetten waar het nuttig is kan de beroepsbeoefenaar doen wat hij het liefste doet en het beste kan: persoonlijk contact hebben met mensen en hen juridisch bijstaan bij alle belangrijke levensgebeurtenissen. ●

Strategisch thema A

Maatschappelijke relevantie

Particulieren, ondernemers en ketenpartners hebben desgewenst hun relevante notariële data in de juiste vorm en tijdig beschikbaar en kunnen deze ten alle tijden verifiëren bij de notariële authentieke bron.

Notarissen zijn digitaal vaardig en maken optimaal gebruik van de hen ter beschikking staande technieken waardoor 80% van de notariële dienstverlening digitaal kan worden afgenomen.

De KNB voert proactief regie en behartigt de belangen op veranderende omstandigheden en wet- en regelgeving op nationaal en internationaal niveau met als doel de notariële rol voor 100% behouden en uit te breiden naar onderwerpen waar de rechtsbescherming beter gewaarborgd kan worden met tussenkomst van de notaris.

Strategisch thema C

Aantrekkelijkheid van het ambt

Werken in het notariaat wordt door medewerkers in het notariaat gewaardeerd met een 8 of hoger.

Repeterende handmatige en administratieve werkzaamheden zijn structureel opgelost, geminimaliseerd en geautomatiseerd.

70% van de beroepsgroep ervaart het tuchtrecht als kwaliteitsverhogend en ondersteunend aan de praktijk.

Strategisch thema B

Toegang tot het recht

Consumenten en ondernemers zijn op de hoogte van de rol van de notaris in hun persoonlijke situatie en herkennen de (toegevoegde) waarde van de notaris.

80% van de consumenten en ondernemers heeft toegang tot de notaris en weet de notaris laagdrempelig te vinden bij belangrijke levensgebeurtenissen.

100% van de akten is digitaal beschikbaar en makkelijk, eenvoudig & veilig toegankelijk voor de consument en de ondernemer.

Europese context

Europese context

Steeds meer regelgeving komt vanuit de Europese Unie. Zo kwamen er regels voor het inrichten van een digitaal passeerproces en de ontwikkeling van een digitale akte en voor het gebruik van allerlei nieuwe technologieën zoals AI.

Daarmee is de Europese Unie een aanjager van innovatieve processen. Het is dan ook van belang dat de KNB in Brussel de belangen van het notariaat zo goed mogelijk neer zet. Zo kan vroegtijdig worden gesignaleerd welke consequenties voorstellen vanuit Europa hebben voor de rechtsbescherming van consumenten en organisaties.

De KNB heeft in Europa een stevige voet aan de grond via haar betrokkenheid bij de het samenwerkingsverband van Europese notariaten (CNUE). In 2027 zal Nederland het voorzitterschap van de CNUE op zich nemen. Het is van belang om in de aanloop hier naar toe de huidige actieve rol die de KNB in Europa vervult, te behouden en verder uit te breiden.

Prioritering door middel van onderzoek

De ontwikkelingen op de drie eerder genoemde hoofdthema's zijn zeer divers. De KNB is beperkt in mensen en middelen en kan daarom niet alles oppakken wat in deze thema's speelt. Prioritering is dus noodzakelijk. Onderzoeken kunnen daarbij behulpzaam zijn. Daarbij gaat het om zowel eenmalige als doorlopende onderzoeken. De te onderzoeken onderwerpen of de daarbij behorende specifieke dossiers kunnen in de loop der jaren door (maatschappelijke) wijzigingen veranderen of een andere prioriteit krijgen. Op basis van het huidige speelveld is een aantal onderwerpen te benoemen waarover nadere informatie nodig is om elk jaar de focus te kunnen bepalen.

In het overzicht hiernaast zijn deze onderwerpen weergegeven in combinatie met de verschillende onderzoeken die hierop betrekking hebben.

De informatie uit deze onderzoeken is vanuit de verschillende invalshoeken relevant voor het notariaat. Door deze informatie samen te brengen kan de beroepsgroep ontzorgd worden en wordt de beroepsgroep ondersteund om op een gewenste en passende manier rechtsbescherming te bieden aan consumenten en ondernemers. Gelijktijdig wordt notariële data beschermd. ●

Inhoud

Lobbyplan in het hart van de KNB

Politiek

WODC onderzoek toegang tot het recht I en II
Hill onderzoek naar digitalisering

Digitalisering

Stakeholders analyse digitalisering
NSL's roadmaps
Gartner onderzoek naar digitale ontwikkelingen
0 meting digitalisering notariskantoren
Behoeften binnen notariskantoren om te digitaliseren

Het notariaat

Ledentevredenheid
Demografie notariaat
Benchmark arbeidsvoorwaarden
Analyse KNB informatie

De burger

Consumentenbehoeften
Reviews van notariskantoren (klanttevredenheid)
Duurzame ontwikkelingsdoelen rond veiligheid en rechtvaardigheid/sterkte publieke diensten

Bronnenonderzoek

CNUE, Polpo, Fednot, ECH, HDN, NVM, V&J etc.

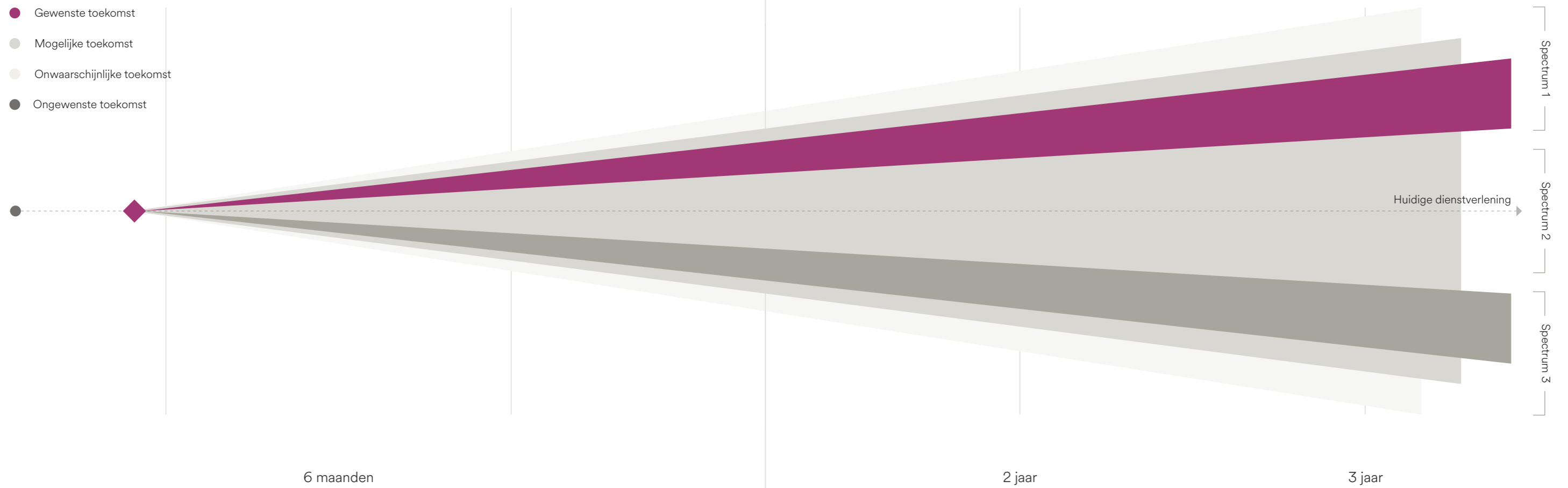
Lange termijn doelstellingen

Lange termijn doelstellingen

De strategie moet het notariaat uiteindelijk leiden naar een gewenste streep op de horizon. Het doel van de strategie is om een gewenste situatie te creëren waarin het notariaat een nog belangrijkere rol speelt bij de rechtsbescherming in de maatschappij.

In zijn algemeenheid kunnen per thema een aantal concrete doelen worden gesteld voor het jaar 2030. Gedurende de komende jaren zullen de jaarplannen van de KNB concreet laten zien hoe de in een jaar te ondernemen acties bijdragen aan het uiteindelijke doel. Daarnaast zal de strategie bij veranderende omstandigheden aangepast worden met telkens deze lange termijn doelen in gedachte.

Op basis van de hiervoor genoemde lange termijn doelstelling uit de strategische context notariaat worden elk jaar in het jaarplan de concrete stappen opgenomen die uiteindelijk moeten leiden tot het behalen van deze doelstellingen. ●



Tot slot

De consument ervaart dat de wereld verandert en dit maakt de consument onzeker. Ook voor ondernemers geldt dat zij te maken krijgen met klanten die andere (digitale) eisen stellen, hetgeen invloed heeft op hun werkprocessen en de wijze waarop zij hun onderneming organiseren en inrichten. Is alles wel goed (juridisch) geregeld? Wat is het gevolg voor zijn positie van allerlei (digitale) ontwikkelingen? De notaris kan hierin consument en ondernemer helpen en bij de hand nemen, zodat zij dezelfde rechtsbescherming blijft genieten. Door aansluiting te houden in een sterk veranderende maatschappij behoudt de notaris zijn maatschappelijke relevantie en kan deze onafhankelijke, onpartijdige en integere beroepsbeoefenaar hun cliënten met raad en daad terzijde staan. De toegang tot het recht wordt gewaarborgd met alle zorgvuldigheids- en kwaliteitseisen die daar aan gesteld moeten worden. ●

Contact

Wilt u graag verder praten? Dat kan met één van de woordvoerders van de KNB.

Ga dan naar www.knb.nl/contact.



Koninklijke Notariële
Beroepsorganisatie