



Loslaten

Nora van Oostrom-Streep

In mei overleed plotseling mijn vader. De week erna stond vanzelfsprekend in het teken van het regelen van de uitvaart en de week daarna van het uit handen nemen van de administratie van mijn moeder. Een surrealistische ervaring. In mijn tijd als kandidaat in het familierecht had ik vele boedels afgewikkeld, successieaangiften gedaan en verklaringen van erfrecht opgesteld. Nu bleken het de zorgvuldigheid waarmee mijn vader zijn zaken had geregeld (onder andere een goed testament) en de accurate en doortastendheid van mijn Nautacollega Jeroen die de afwikkeling goed lieten verlopen. Zeer zeker niet mijn eigen handelen. Ik zag zaken over het hoofd en had het concentratievermogen en de focus van een fruitvlieg. Nu het echt dichtbij kwam, ervoer ik zelf hoe belangrijk persoonlijke aandacht en zorgvuldigheid waren en hoe goed het was dat Jeroen ook bij mijn moeder en zus controleerde of zij de opties begrepen en niet door mij werden beïnvloed. Ik ervoer de kracht van de notariële kernwaarden aan den lijve.

GENERATIESPAARREKENINGEN

Een andersoortige ervaring had ik echter enige tijd later toen mijn man en ik voor onze kinderen een bankrekening wilden openen. Na een gesprek met de bank werden we plotse-ling verrast met 'generatiespaarrekeningen'; een rekeningvariant waarin de bedragen 'onder bewind' werden gesteld en het geld 'geschonken' zou zijn. Juridisch en feitelijk niet correct en bovendien niet wat wij wilden. Het kostte ons echter veel overredingskracht

'Mensen laten zich niet meer vertellen wat men moet kiezen'

om de bank ervan te overtuigen dat dit niet de bedoeling was en wij daarnaast niet in een *one-size-fits-all*-sjabloon geperst wensten te worden. Ontluisterend was de hardnekkigheid waarmee de dienstverlener ons probeerde iets te laten kiezen wat wij daadwerkelijk niet wensten, dat hij blind bleek voor de juridische nonsens in de stukken en niets wilde aanpassen. Het model was prima (want van het hoofdkan-toor!) en niet ter discussie te stellen.

HEILIG MODEL

U begrijpt dat we hier niet mee akkoord gingen (Ha!), waarop de bank ons allerlei exoneraties wilde laten tekenen omdat wij buiten het model traden. Een tergend voorbeeld van 'oud denken': voor de cliënt denken, bepalen wat goed voor deze is en maatwerk heel moeilijk (en kostbaar!) maken. Werd dit vroeger nog geaccepteerd, vandaag de dag is dat voorbij. Bij banken, maar ook bij notarissen. Mensen laten zich niet meer vertellen wat men moet kiezen en dat een model heilig en niet te verbeteren is. Steeds vaker willen mensen werken volgens het DIY-principe: *Do It Yourself*. Dit houdt in dat cliënten bepaalde dingen zelf doen en dat zij niet het 'totaalpakket' afnemen, zoals ook wij bepaalde onderdelen van het 'uitvaartpakket'

zelf wilden regelen of apart uitbesteden. Wij regelden zelf de bloemen en de catering, bespraken zelf de uitvaartmis met de pastor, maakten afspraken met het kerkhof en regelden advertenties en drukwerk. De uitvaart-verzorgster bewaakte de afspraken en de termijnen en zorgde dat alles op elkaar aansloot. Een voor ons perfecte gang van zaken.

ONDERSCHEIDEND VERMOGEN

Ook in het notariaat zien we dat steeds meer cliënten zelf wel bepalen of bij een samenlevingscontract ook testamenten 'moeten' of dat een uitsluitingsclausule nodig is. Daar moet ruimte voor zijn en ook als er buiten de modellen gedacht wordt, moet de notaris daar voor open staan. Het is juist dit maatwerk dat meerwaarde laat zien en dat de notaris onderscheidend vermogen geeft. Natuurlijk moet de notaris dan wel heel goed weten waarom het basismodel is zoals het is, wat eventuele wijzigingen daarop betekenen en aangeven wat de risico's zijn als zaken niet worden geregeld (kennis!), maar daar moet het dan ook bij blijven. Het vergt vertrouwen in het oordeelsvermogen van de cliënt, wat geregeld lastig zal zijn gezien ons beroepsmatig wantrouwen. Maar ook hier geldt – zoals met alles – dat loslaten de kunst is: *'Manche denken, Festhalten macht uns stark. Aber manchmal ist es das Loslassen.'* ■