

Speech van de voorzitter van de KNB, gehouden tijdens de ALV 10 maart 2015, Houten

Dames en Heren,

Van harte welkom hier in Houten, een voorrecht u te mogen bijpraten, ook al bent u helaas niet met de bijna 1.000 als verleden jaar oktober in het Luxor theater in Rotterdam.

Onze huidige locatie, al zou u dan niet zeggen, heeft ook iets unieks, het hotel heeft voor Nederland de hoogste bezettingsgraad wat betreft verhuur van kamers per uur. Om niet uit de pas te lopen met deze bedrijfscultuur is voor het huishoudelijk gedeelte, onze ALV, precies één uur uitgetrokken.

Gewoontegetrouw verwacht u dat de voorzitter u nog eens voorhoudt wat er het voorbije ordejaar allemaal de revue is gepasseerd. Een jaar dat al weer bijna zes maanden geleden is afgesloten. U zit denk ik niet te wachten op een monoloog van wapenfeiten. Daarom hebben we ervoor gekozen het jaarverslag in een audiovisuele presentatie aan te bieden, ook een novum, dat past bij het gedachtengoed van de visie Notaris 2.0: modernisering, innovatie en digitalisering,

Graag neem ik u mee naar deze strategische agenda en visie voor onze KNB voor de periode 2015 – 2020, de visie zoals die in samenspraak met de Ledenraad is vastgesteld.

Ik heb u in mijn eerste column in *Notariaat Magazine* gewaarschuwd: Notaris 2.0 is heel sterk 'mijn ding'. Ik zal het ook niet nalaten, daar waar ik u mag ontmoeten, te vertellen hoe relevant de keuzes die daarin gemaakt zijn, zijn voor de ontwikkeling van het notariaat. Zij moeten ertoe bijdragen dat ons notariaat toekomstbestendig wordt.

Notaris 2.0 is niet zo maar uit de lucht komen vallen. In de zomer van 2012 is er na de bestuursomwenteling samen met een brede vertegenwoordiging uit het notariaat een nieuwe visie op gesteld: 'Met Recht Vooruit'.

Op vijf pijlers rust deze visie, ik noem ze toch nog even op, zodat u zo dadelijk ook de overgang naar Notaris 2.0 helder ziet.

1. Een betere communicatie, effectievere lobby en stakeholdermanagement gericht op het uitdragen van het belang van het notariaat voor de samenleving
2. Innovatie, specialisatie en samenwerking

3. Aandacht voor organisatie van de notariële dienstverlening en de notariskantoren
4. Opleiding arbeidsmarkt en beroepsperspectief
5. Europa en internationalisering

De verbetering van communicatie, de effectieve lobby en het stakeholdermanagement blijven een permanent prioriteit en komen dus ook terug in Notaris 2.0. Innovatie, specialisatie en samenwerking, blijft ook een continue proces. Voorbeeld daarvan is de integratie van de specialistenverenigingen binnen de KNB die inmiddels heeft plaatsgevonden. We verwachten veel van de inhoudelijke samenwerking. Er zijn op dat gebied al successen geboekt.

Voor wat betreft innovatie roep ik nog even het congres Rechtszekerheid Digitaal van november verleden jaar ook hier in Houten in herinnering. Met de presentatie van onze eigen e-identification, de Notaris ID en de oprichting van de Stichting Rechtszekerheid Digitaal. Ook het digitale Centrale Aandeelhoudersregister waar het notariaat een grote inbreng heeft en thans hard aan wordt gewerkt, is een voorbeeld.

De vijfde peiler, Europa, daar hoef ik na ons congres van oktober in Rotterdam toch niet veel over te melden. Europa staat nadrukkelijk op ons netvlies en zal ook dit jaar weer veel aandacht krijgen onder andere in relatie tot de Erfrechtverordening.

Blijven nog twee pijlers over en dat zijn de peilers die nadrukkelijk in Notaris 2.0 op de kaart zijn gezet.

I Organisatie van de dienstverlening en van de notariskantoren.

Dit heeft alles te maken met de verdergaande invoering van de digitalisering in de juridische dienstverlening, niet alleen bij ons, maar ook in advocatuur en rechtspraak. Als beroepsorganisatie willen we ten behoeve van de leden een antwoord kunnen geven op allerlei deels ook digitale marktinitiatieven.

Er wordt gewerkt aan 'Notariaat Online'. Middels gerichte digitale communicatie, bijvoorbeeld op specifieke doelgroepen, wordt getracht het juridisch bewustzijn van burgers en bedrijven te vergroten en behoefte creëren aan notariële dienstverlening. Notariaat Online zal een specifiek aanbod van online diensten omvatten waarmee het notariaat invulling kan geven aan een eigentijds online notariaat.

Tevens wordt op deze wijze de marktpotentie van marktinitiatieven van buiten het notariaat verkleind. Het systeem zal faciliteiten bieden aan het individuele notariskantoor om de eigen klanten proactief te benaderen.

II Arbeidsmarkt en beroepsperspectief.

Bij de vaststelling van de visie Notaris 2.0 heeft de Ledenraad nadrukkelijk verzocht om aan de kernthema's van 2.0 ook toe te voegen 'de aantrekkelijkheid van het ambt'. U hebt gemerkt dat we niet stil gezeten hebben en dit meteen hebben opgepakt. Zo heeft verleden jaar het Groot Kandidatenonderzoek plaatsgevonden en zijn de conclusies daarvan al in de Ledenraad besproken. In januari heeft – volgens mij voor het eerst – een Groot Notarissenonderzoek plaatsgevonden waarbij de mening van notarissen is gevraagd naar wellicht te verwachten ontwikkelingen ten aanzien van ons ambt en de dienstverlening als ook de wijze waarop die dienstverlening moet plaatsvinden.

450 notarissen, bijna 35 procent van het totaal, hebben deelgenomen, dat is een hoge score voor een onderzoek waar wel even tijd voor moest worden genomen. Volgens statistici is een dergelijke respons van zo'n niveau dat ten aanzien van de uitkomsten kan worden gesteld dat die representatief zijn voor de totale beroepsgroep. Natuurlijk kunnen we zonder onderzoek ook zinvolle dingen zeggen over de toekomst van het beroep, maar vaak kun je dan de vinger niet helemaal op de zere plek leggen. Bovendien kloppen veel veronderstellingen van u en mij ook niet altijd.

Welnu, ik heb inmiddels de eerste resultaten binnen gekregen, die ik graag met u deel. Ik zei net dat u en ik regelmatig allerlei veronderstellingen hebben die niet altijd blijken te kloppen. Een daarvan is het verschil van opvattingen tussen vrouwen en mannen, jong en oud, eenpitter en Angelsaksisch. Ik had verwacht dat we uit de beantwoording van de vragen conclusies hadden kunnen trekken die wijzen op substantiële verschillen op deze punten. Tot mijn verbazing blijkt dat nauwelijks het geval te zijn. Of het nu gaat om de vraag waarom u notaris bent geworden, wat u aantrekkelijk vindt aan uw vak of hoe u de toekomst ziet: jong, oud, man, vrouw, groot, klein. De verschillen in antwoorden zijn verwaarloosbaar.

Daarbij vindt u de contacten met uw cliënten en het juridische denkwerk de meest aantrekkelijke kanten van uw vak. U waardeert deze onderdelen van uw werk gemiddeld met een 8,5 op de schaal van 1-10.

U houdt nog steeds van uw vak en dat doet mij deugd, nu moet u dat alleen nog met enige terechte beroepstrots uitdragen.

Het te verwaarlozen verschil in die antwoorden betekent ook dat het notariaat nog steeds een sterke gezamenlijke cultuur kent en diep geworteld is in de Nederlandse

samenleving. Het notariaat is een essentieel onderdeel van het systeem van de Nederlandse rechtstaat. Wellicht is de volgende vergelijking niet helemaal een gelukkige, maar toch belangrijk om aan te geven welke positie wij nog steeds innemen. Systeembanken zijn *'too big to fall'*. Naar mijn mening is het notariaat daarom als essentieel systeemonderdeel ten behoeve van de rechtszekerheid ook *'too big to fall'* en daarmee zal de notariële functie niet gauw verdwijnen. Er zal natuurlijk wel het nodige veranderen, maar dat geldt voor alle juridische dienstverleners.

Het wil ook niet zeggen dat individuele kantoren niet zullen verdwijnen. Ook daarover hebt u vragen beantwoord. Ongeveer driekwart van u heeft vertrouwen in de toekomst van het ambt en zijn/haar eigen kantoor. Een kwart ziet overleven als de grootste uitdaging voor de komende jaren en bijna 30 procent van u verwacht dat in 2025 veel kantoren onderdeel uitmaken van een groter samenwerkingsverband.

Opvallend hoog scoren ook de aspecten 'onderscheidend vermogen' en 'toegevoegde waarde'. Dat is op zich niet verwonderlijk, maar dit is wat mij betreft zo'n punt waarover wij in de komende regiobijeenkomsten nog eens verder moeten praten. Het merendeel van u zegt namelijk, ook in deze enquête, dat zij zich onderscheiden van hun collega's, vooral op laagdrempeligheid, specialisatie en de verhouding prijs/kwaliteit. Ik kan zo nog even doorgaan want er valt heel veel boeiends te vertellen over wat u allemaal hebt geantwoord,

Ik hoop uw nieuwsgierigheid te hebben gewekt om meer te willen weten over dit onderzoek waarvan we de uitkomsten ook tegen het GKO zullen aanhouden.

We gaan de uitkomsten met elkaar bediscussiëren in de komende vier regiobijeenkomsten in juni.

'Aantrekkelijkheid van het beroep' is de titel die aan die bijeenkomsten is gegeven.

Daarbij zal, naast de dialoog over de ontwikkelingen van ons ambt, ook online dienstverlening, strategie en marketing voor notarissen casu quo kantoren op de agenda staan. In het komend *Notariaat Magazine* zal vast uitgebreid aandacht worden besteed aan de uitkomsten van dit onderzoek.

Het gaat daarbij dus om uw toekomst. Hoe maken wij samen, en niet alleen de KNB, het notariaat toekomstbestendig. Hoe kunnen we er voor zorgen dat ook in de steeds verder digitaliserende samenleving er ruimte blijft voor eigentijdse rechtszekerheid en rechtsbescherming voor de deelnemers aan het rechtsverkeer. Hoe zorgen we ervoor dat

onze kernwaarden, onafhankelijkheid, onpartijdigheid en integriteit ook in een digitale omgeving hun toegevoegde waarde blijven houden. Een heuse uitdaging!

Precies over al die zaken wil het bestuur en bureau in juni met u in gesprek, dus ik reken op uw massale aanwezigheid en deelname, het gaat over de toekomst van ons mooie beroep!

U hebt wellicht op Notarisnet of in het *Notariaat Magazine* al gelezen dat na de persbijeenkomst verleden week in Nieuwspoort, vandaag het officiële startsignaal wordt gegeven voor een grote publiekscampagne over het levenstestament.

Ik neem u nog heel even mee terug naar de aanleiding voor de grote belangstelling en groei van het aantal opgestelde levenstestamenten. In de nazomer van 2012 is de KNB nadrukkelijk gaan participeren in het actieplan van VWS 'Ouderen in veilige handen'.

Denk nog even aan ons congres in het Concertgebouw Amsterdam met staatssecretaris Van Rijn als spreker. Vervolgens is er binnen de KNB een werkgroep in het leven geroepen: Financiële bescherming van ouderen.

Een werkgroep bemand door notarissen en kandidaat-notarissen, die ook weer betrokken waren bij de pilots die door VWS in zeven gemeenten in Nederland werden uitgezet.

Inmiddels zijn de pilots afgerond en voor wat betreft de rol van de notaris in het voorkomen van financiële uitbuiting kan wel geconcludeerd worden dat die voornamelijk gezien moet worden in de bewustwording en preventie.

En juist in die preventie heeft het levenstestament een grote rol gekregen. Door onze actieve deelname aan het actieplan hebben we ons maatschappelijk betrokken getoond bij een als groot onrecht ervaren probleem. We zijn, dat heb ik nadrukkelijk gemerkt, door stakeholders als banken, ouderenbonden, zorginstellingen, politie, gemeenten, veilig thuis en VWS, enorm gewaardeerd voor onze deelname. En dan maak ik toch de brug naar Notaris 2.0, thema 1, versterking van onze maatschappelijke betrokkenheid en positionering.

Het ouderenproject is daar een prachtig voorbeeld van. Ik mocht in het begin hier en daar nog kritische geluiden opvangen in de trant van; 'wat heeft het notariaat hieraan?' Ik wil niet nog duidelijker worden maar de explosie van getekende levenstestamenten spreekt mijns inziens voor zich.

En dat is wat ik u vandaag nog eens wil vertellen bij de start van deze grote campagne, zie de mogelijkheden die voor u met deze campagne gecreëerd worden.

Doel van de campagne is mensen tussen de 45 en 75 aan het denken te zetten over hun eigen situatie of die van hun ouders, of andere naasten en hen bewust te maken van het belang zaken goed en tijdig te regelen voor het geval je dit straks niet meer zelf kunt. U hebt buiten al de reclame op grote billboards gezien en hier binnen ook, de communicatiedeskundigen hebben gekozen voor de slogan:

Wie van de drie.....regelt straks uw geldzaken?en neemt straks uw medische beslissingen?

U ziet de KNB gaat u enorm ondersteunen, grijp alstublieft met beide handen deze gelegenheid aan om u in uw omgeving te profileren, zoek de afdelingen van de ouderenbonden op, geef lezingen samen met banken, spreek in Alzheimercafé's, het is zo gemakkelijk. Mijn toeno (klinkt toch wel bij de tijd!) schreef onlangs een column in een regionaal blad van een ouderenbond over het levenstestament, gevolg? Tientallen telefoontjes..... En zelf heel eenvoudig: aan mijn tafel heb ik geen gesprek over een testament zonder ook over een levenstestament te spreken, dat heeft niets met koppelverkoop te maken, maar is je taak als notaris om je klanten te informeren en te waarschuwen en om hen te ontzorgen, hoe gemakkelijk kan het zijn!!

In mijn enthousiasme heb ik weer teveel tijd genomen, excuus daarvoor. We hebben de resterende tijd hard nodig voor de volgende agendapunten. Zolang de verbeterde orde nog niet tot aanpassingen van de Wna heeft geleid moeten we nog in deze setting door deze agendapunten heen. Wellicht dat we de behandeling daarvan kunnen bekorten als ik u zeg dat wij als bestuur, de financiële commissie van de Ledenraad en de Ledenraad de indruk hebben dat de financiën van onze orde '*in control*' zijn en we ook voor de komende jaren ten aanzien van de financiële vertaling van Notaris 2.0 verantwoorde keuzes hebben gemaakt.

Ik dank u voor uw aandacht.