



Bernard Schols (l) en Freek Schols (r):  
‘Stap bewust in je rol van deskundig jurist.’

## Wetswijzigingen kunnen van invloed zijn op eerder gemaakte testamenten. Hoe moet de notaris daarmee omgaan? Mag of moet hij zijn cliënten hierover benaderen? Wat zijn de grenzen?

TEKST Jolanda aan de Stegge | FOTO'S Truus van Gog

**D**e broers Bernard en Freek Schols komen met een verrassend advies. Vraag gerust aan je cliënt: ‘Maakt u dat testament zelf of zal ik het voor u doen?’, zegt Bernard Schols, net als zijn broer zowel werkzaam bij ScholsBurgerhartSchols – een organisatie die zich richt op business-to-business-advisering rondom estate planning – als verbonden aan het Centrum voor Notarieel Recht van de Radboud Universiteit Nijmegen.

Bernard Schols: ‘In Boek 4 van het Burgerlijk Wetboek luidt de wetstekst bij artikel 94 dat het testament een onderhands stuk kan zijn. Anders dan voor bijvoorbeeld een hypotheekakte hoef je voor een testament als zodanig niet naar de notaris. Iedereen mag onderhands een testament maken.’ Dat mag geschreven zijn met de tekstverwerker en geprint, en hoeft alleen maar gedeponereerd te worden bij de notaris. Die zal met dit gegeven niet te koop lopen, zeker niet in deze periode waarin het notariaat niet de meest florissante tijd

doormaakt. Maar de broers achten de tijd rijp om dit gedachtegoed bij uitstek nu uit te dragen, met als doel de buitenwereld ervan bewust te maken dat het gaat om de juridische kennis van zaken van de notaris en níet alleen om de vorm.

### HANDICAP

Natuurlijk zal die cliënt je raar aankijken, verzekeren Schols & Schols, maar vervolgens ontstaat een interessant proces. De cliënt hoeft zijn eigengemaakte testament alleen maar af te geven bij de notaris die het voor hem zal bewaren en daarvoor een depotakte afgeeft. Daaraan hangt een klein prijskaartje. ‘Oké’, zegt de notaris, ‘ik zal die klus voor u klaren.’ Hij hoeft bij wijze van spreken het testament niet eens te lezen en zou het zo in zijn kluis kunnen leggen. ‘Maar dan wordt menig cliënt toch onrustig’, voorspellen de broers, ‘want die wil graag dat een erfrecht deskundige zijn tekst controleert en de fouten eruit haalt. Als notaris moet je natuurlijk *belehrend* zeggen: “Er kan hierbij veel fout gaan als je niet over de juiste juridische en fiscale kennis beschikt.”



Bernard Schols & Freek Schols:

# ‘Exploiteer je kennis!’

Grote kans dat die cliënt dan zegt: “Kijkt u dan toch maar even naar wat ik heb opgeschreven.” Waarna de notaris zegt: “Oh, wat zie ik hier staan en wat daar? Weet u dat dit fiscaal veel goedkoper kan?”

Dat is de ideale situatie waar Bernard en Freek Schols op uit zijn. Want dan realiseert de cliënt zich: die notaris is de deskundige bij uitstek als het gaat om erfrecht en erfbelasting, ik ga vragen of hij dat testament voor mij wil maken. Freek Schols: ‘Je stapt zo bewust uit je rol van overheidsambtenaar in die van deskundig jurist. Scheid het juridische advies van de notaris van zijn ambtelijke werkzaamheden. Door inhoud en vorm – even – uit elkaar te halen, overtuig je het publiek ervan dat de toegevoegde waarde van de notaris niet draait om dat stuk papier dat uit de printer rolt, maar dat het gaat om zijn advies. Op deze manier positioneer je de notaris als adviseur en snapt de cliënt ook beter dat daarvoor betaald moet worden.’

Bernard Schols: ‘De gemiddelde cliënt vraagt zich af waarom een akte zo veel moet kosten, want iedereen heeft tegenwoordig een laptop en kan iets printen. Mensen denken dat dat papiertje zo duur is en realiseren zich niet dat ze betalen voor de juridische knowhow die de notaris in die akte heeft verwerkt. Dan wordt het monopolie op die akte eerder een handicap dan een toegevoegde waarde.’

## TOETERS EN BELLEN

Als het testament met de civielrechtelijke wensen er ligt, kan de notaris vervolgens zijn cliënt vragen: ‘Verwerkt uw boekhouder of accountant de fiscale aspecten in uw testament of zal ik dat meteen maar doen?’ Bernard Schols: ‘Grote kans dat uw cliënt zegt: “Fijn als u er ook de fiscale toeters en bellen aan zou kunnen plakken.” Uiteraard prijkt later op de nota ook de post “advies”. Tot slot kun je de logische vraag stellen: ‘Wie wikkelt – als u er niet meer bent – die erfenis af? Wie laat u dat proces begeleiden?’ ‘Veel mensen zullen zeggen: “Prettig als u dat zou doen.” Volgens artikel 20 van de Notariswet mag de notaris die de akte passeert zichzelf in die akte zetten als executeur testamentair.’

Sinds 2012 moet de executeur aangifte doen van erfbelasting en is daarvoor ook aansprakelijk. Omdat veel mensen dat eng vinden, zien de broers Schols daarin een kans voor notarissen. Freek Schols: ‘Notaris, jij bent het vleesgeworden erfrecht. Duik nog dieper in de rol van adviseur. Notarissen zijn misschien wel de beste privaatrechtelijke juristen die er zijn. Laat maar zien en vertel maar: wij verkopen advies en dat kost wat. Het honorarium betaal je voor het juridische advies, de inhoud, net als bij de accountant en de bank. Legeskosten betaal je voor het wettelijke stuk, de (depot)akte, het jasje om het advies dat de overheid vereist. Net als wanneer je je rijbewijs of paspoort afhaalt.’

## ACHTERHAALDE DISCUSSIE

In de beroepsgroep is nogal wat discussie over wat een notaris wel en niet mag. Mag hij zijn cliënt een brief sturen om te vertellen dat er wetswijzigingen zijn doorgevoerd die van invloed kunnen zijn op diens testament? Bernard Schols: ‘Wij vinden dat achterhaalde discussies. In de notariële beroepsgroep proeven wij telkens weer een bepaalde terughoudendheid dat je geen reclame mag maken en cliënten niet actief mag benaderen. *Das war einmal*. Net als accountants, belastingadviseurs en banken zou de notaris zijn cliënten gericht moeten aanschrijven. Maak inzichtelijk wat je kunt en doet. Ga in jouw dorp het podium op en vertel goede notariële verhalen. Stuur je cliënten regelmatig een nieuwsbrief met up-to-date informatie. Zorg ervoor dat je over tienduizend e-mailadressen beschikt. Bied een notarisabonnement aan. Stel je cliënten op de hoogte van ontwikkelingen in het (fiscale) erfrecht. Zorg er als notaris voor dat je jouw cliënten regelmatig ziet, zodat je weet wat er in hun leven speelt.’

De tandarts herinnert zijn cliënten aan de halfjaarlijkse controle, de garage laat het weten als de auto apk-gekeurd moet worden en 50+-vrouwen ontvangen eens in de zoveel tijd een uitnodiging voor een mammo-grafie. In dit licht bezien lijkt het niet meer van deze tijd dat de notaris zich afvraagt of hij zijn cliënten mag aanschrijven. ▶▶

- Bernard Schols: ‘Sommigen zullen zeggen: “Als ondernemer/ambtenaar zijn mijn handen op de rug gebonden.” Dat klopt misschien enigszins, maar maak die handen dan maar los en zoek naar wat wel en niet mag. Als cliënten alleen bij jou komen voor een akte ben jij daar ook zelf debet aan en moet je dat doorbreken. Dat moet iedere notaris zelf doen. De beroepsgroep kan daarbij helpen door de discussie te entameren over wat is nu die notaris, wat is zijn rol, wat is de norm? Die bepaal je zelf als beroepsgroep.’

### ZORGPLICHT

Heeft de notaris ook een zorgplicht? Moet hij cliënten inlichten en aanschrijven?

Het is nog niet zover, maar de broers Schols pleiten ervoor dat dat een goed gebruik gaat worden, in het belang van het notariaat en de burger. Bernard Schols: ‘Het notariaat is een ambtelijke instantie die op gespannen voet staat met het ondernemerschap, waardoor de kans bestaat achter de feiten aan te lopen.’ Het lijkt hen een goed idee om als notaris een adviesdienst aan te bieden, want er vinden telkens wettelijke erfrechtelijke en fiscale veranderingen plaats. Neem de wijziging van de inkomstenbelasting met ingang van januari 2012. Een vruchtgebruiktestament van vóór die datum had andere consequenties voor de inkomstenbelasting. Sindsdien wordt dat type testament ineens wel prettig behandeld voor de inkomstenbelasting. Freek Schols: ‘Je zou mensen die bewust niet kozen voor een vruchtgebruiktestament kunnen benaderen en zeggen: “Ik weet dat u destijds een ander testament koos, maar omdat de fiscale bijwerkingen zijn veranderd, zou u er nu wel voor kunnen kiezen.” Dat is actief met je klanten omgaan.’

De broers zijn er voorstander van cliënten te laten bepalen of zij wel of niet over wetwijzigingen benaderd willen worden en dat in de dossiers vast te leggen. Wie intekent voor zo’n service moet daarvoor uiteraard betalen. Freek Schols: ‘Het grote publiek vindt dat niet vanzelfsprekend. Veel mensen beschouwen de notaris als een ambtenaar die hen gratis met raad en daad bijstaat. Dat moet doorbroken worden. Als de notaris een betaald serviceabonnement aanbiedt, beseft de burger dat de verantwoordelijkheid bij hemzelf ligt en hij niet alles op de notaris en zijn zorgplicht kan afwentelen.’ Bernard Schols: ‘De tuchtrechter kan ons inziens nu niet zeggen: “De notaris had in actie moeten komen omdat hij moest weten dat dit en dat in het testament stond en hij had kunnen weten dat diegene bijvoorbeeld is gescheiden.” Dat gaat veel te ver. Maar beschouw contact onderhouden met cliënten als een kans en ontwikkel hiervoor een structuur voor de dag van morgen.’

### GOUDEN KANS

De recente koerswisseling bij de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) zien de broers als een gouden kans om te discussiëren over de maatschappelijke taak



*‘Notaris,  
jij bent het  
vleesgeworden  
erfrecht’*

van de notaris. Freek Schols: ‘Vaak hoor je notarissen zeggen: “Wat vindt de tuchtrechter hiervan?” Maar je kunt de tuchtrechter voeden met wat gebruikelijk is in de beroepsgroep. Stel als beroepsgroep eigen normen vast, bijvoorbeeld zoals dat gebeurde bij het vraagstuk over het al dan niet benaderen van de legitimaris. Wees de tuchtrechter een stap voor en bepaal van binnenuit wat de norm is en laat die je niet van buitenaf opleggen.’ Beide broers zijn hoogleraar. Over de toekomst van de notariële jurist maken zij zich geen zorgen. ‘Hij geniet privaatrechtelijk de meest uitgebreide opleiding met een zware fiscale saus. Overall koopt men de kennis van de notariële jurist duur in. Exploiteer die kennis. Als je focust op jouw deskundigheid wordt het weer zoals het zou moeten zijn. Notaris, zou u mij kunnen helpen met...? in plaats van dat mensen informeren: waar zit de goedkoopste notaris, want ik moet nou eenmaal een hypotheekakte laten zien bij de bank. Wij stellen het scherp omdat het crisis is en omdat we zien dat veel accountants en belastingadviseurs zich warmlopen voor het familievermogensrecht. Die zien de markt.’







*‘Ik vind dat het leveren van goede zorg bij de notaris hoort’*

*‘Pluis de Kluis’ blijkt een commercieel succes*

**Hoe doe je dat nu in de praktijk, cliënten op de hoogte stellen van de consequenties van wijzigingen in het erfrecht? Notaris Ronald Brinkman van Vechtstede Notarissen vertelt over de campagne ‘Pluis de Kluis’.**

▶▶ Er zijn naar schatting 3,3 miljoen testamenten in Nederland die meer dan vijf jaar oud zijn. De afgelopen jaren werden verschillende wetswijzigingen doorgevoerd die grote invloed kunnen hebben op een erfenis. Ook kan er in iemands persoonlijke situatie veel zijn veranderd: geboorte, scheiding, dood. Om hun cliënten op de gevolgen daarvan te wijzen, introduceerden notaris Ronald Brinkman en zijn collega’s in 2010 de campagne ‘Pluis de Kluis’. Zij haalden alle testamenten uit hun kluis en bekeken die aan de hand van twintig vragen. Woont deze cliënt nog op hetzelfde adres? Leeft hij nog met dezelfde partner? Is er iets in het leven van deze persoon gewijzigd dat gevolgen kan hebben voor zijn erfenis? De antwoorden bepalen of het zinvol is een cliënt uit te nodigen voor het updaten van zijn testament. De overgrote meerderheid gaat in op die uitnodiging en maakt een vervolgspraak.

#### **ZURE BOODSCHAP**

De behoefte om cliënten te waarschuwen voor hun mogelijk verouderde testament ontstond nadat de Vechtstede notarissen steeds vaker een zure boodschap aan nabestaanden moesten verkondigen. ‘Als uw partner/ouder zijn testament tijdig had aangepast,

waren de gevolgen prettiger dan nu het geval is.’ Na enige aarzelingen besloten zij op deze ontwikkeling in te springen en hun cliënten proactief te benaderen. Ronald Brinkman: ‘Aanvankelijk dachten wij dat mensen het misschien een te commerciële actie zouden vinden, maar de reactie is vooral: eindelijk een notaris die actief en proactief is rondom een overlijden. Onze cliënten zijn er blij mee.’

#### **GOEDE ZORG**

Met collega’s die het niet kies vinden om cliënten te wijzen op hun mogelijk verouderde testament, maakt hij korte metten. ‘Vroeger had ik ook mijn aarzelingen, maar tegenwoordig vind ik deze houding bij ons kantoor en bij mij passen. De cliënt gaat naar de notaris om zijn zaken goed te regelen. Ik kan geen enkele reden verzinnen waarom ik hem niet zou mogen benaderen. Integendeel, je bevestigt het beeld wat men heeft van de notaris. Ik vind dat het leveren van goede zorg bij de notaris hoort. Bovendien raak je je schroom snel kwijt als je de positieve resultaten ziet. De cliënt is tevreden, jij draait er omzet mee en voor de langere termijn kweek je een hoop goodwill.’ De spin-off van ‘Pluis de Kluis’ blijkt groot. Ook bij cliënten die naar huis worden ‘gestuurd’ omdat ze niets hoeven te wijzigen, is er sprake van winst op de langere termijn. ‘Je hebt die mensen weer gezien, weet hoe het met hen gaat en wat er speelt in hun leven. Vaak leidt dergelijk contact tot andere notariële diensten. Op het moment dat iemand zijn testament voor elkaar heeft, kun je gemakkelijk het zogenoemde levenstestament ter sprake brengen, de “nu voor later”-volmacht.’

#### **BELASTING BESPAREN**

Sinds 2007 geeft Ronald Brinkman ook lezingen voor leken. Directe aanleiding daartoe was de inwerking-treding van de nieuwe erfwet. De eerste keer schreven zeshonderd mensen zich in, ver boven alle verwachtingen. In allerijl werden twee vervolglezingen georganiseerd. Tegenwoordig geeft hij jaarlijks meerdere lezingen. Drie of vier weken van tevoren plaatst hij een forse advertentie in de plaatselijke krant: ‘In 2010 en 2012 zijn er weer wetswijzigingen doorgevoerd, vandaar deze lezing.’ En altijd plaatst hij er de zinsnede bij: ‘Mogelijkheden om belasting te besparen.’ ‘Gegarandeerd dat daar mensen op af komen.’

Zijn presentatie duurt maximaal een uur. ‘Niet de inhoud is het belangrijkste, maar de boodschap. Mensen onthouden niet wat je vertelt, maar realiseren zich wel dat het tijd is de boel te laten nakijken.’

De kracht zit hem in de controle die Vechtstede Notarissen na afloop aanbiedt. Dan staan, afhankelijk van het aantal bezoekers, tien tot vijftien collega’s van hem klaar om middels enkele vragen te checken of iemand zijn testament moet laten updaten. Diegene krijgt een gratis vervolgsprek aangeboden van een uur. ‘De kantoor-agenda gaat mee, zodat afspraken direct kunnen worden ingepland. 60 tot 70 procent van de bezoekers laten hun akten na de lezing doorlichten en aanvullen.’ ■