

Samen de handen ineenslaan



Deze dagen vroeg ik mij af hoe het de collega's op Cyprus vergaat. Een eiland dat veel in het nieuws is door zeer 'zwaar weer' in de financiële sector. Dat moet toch ook zijn effecten hebben op een beroepsgroep als het notariaat, kan ik mij zo voorstellen. Waarschijnlijk van een andere orde dan de notaris in Nicosia, maar ook in Nederland kennen wij ongekend lastige tijden. Daarmee vertel ik – helaas – niets nieuws.

VERTROUWEN

Hoewel het economisch tij niet meezit, blijf ik mij op mijn eigen kantoor toch verbazen over het optimisme en de durf waarmee sommige ondernemers – ook in deze tijd – iets nieuws gaan opzetten. Dat getuigt van vertrouwen in eigen kunnen en vertrouwen in de toekomst.

In vergelijking met een paar jaar geleden valt mij daarbij één ding op. De ondernemersinitiatieven anno 2013 worden bijna allemaal genomen door niet één, maar meerdere ondernemers die de handen ineenslaan.

VERSTERKEN

Het is mijn overtuiging dat daarin ook een deel van de toekomst van het notariaat ligt. Samenwerking. En dan dus bedoeld als het samenwerken van (kandidaat-)notarissen van verschillende kantoren. Dit hoeft helemaal niet te betekenen dat notariskantoren fuseren; evenmin houdt dit het einde in van de 'eenpitter'. Zo'n samenwerking kan allerlei vormen hebben. Van gezamenlijke inkoop, gecombineerde ICT-oplossingen, het inrichten van een gezamenlijke juridische of marketing denktank tot – toch – misschien een samensmelting van kantoren. Ik realiseer me dat onze onafhankelijke beroepshouding het soms lastig maakt om de stap naar samenwerking te nemen, maar ik ben ervan overtuigd: er zijn mogelijkheden te over om samen met collega's het eigen kantoor te versterken en te verbeteren.

AANDACHT

Samenwerking komt soms – onbedoeld – uit een onverwachte hoek. De ABN AMRO timmert aan de weg met notariële 'producten'. In het begin heb ik me daarover verbaasd en opgewonden. In tweede instantie vroeg ik mij af of, wanneer de KNB een campagne van deze omvang zou willen organiseren, de leden bereid (of in staat) zouden zijn de enorme kosten daarvan op te brengen. Zo bezien, is het wel mooi, dat de bank reclame maakt voor onze notariële diensten. Want ik denk dat een groot deel van de ontvangers van die reclameboodschappen, om iets vast te laten leggen, toch naar zijn eigen notaris zal gaan. Die groep wordt bovendien zeker nog groter als die eigen notaris zelf ook heeft ingespeeld op de aandacht die nu in diverse commercials uitgaat naar onderwerpen waarvan wij alles weten. En van de cliëntèle die gaat 'doe-het-zelven' komt vroeger of later ook weer een deel bij u en mij terug, omdat er toch iets niet helemaal goed bleek te zijn gegaan. ■

Franc Wilmink | VOORZITTER KNB

KNB gaat levenstestamenten digitaal registreren

Vanaf 3 april registreert de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) levenstestamenten digitaal. Het wordt voor notarissen gemakkelijker om levenstestamenten van cliënten centraal vast te leggen. De kosten voor cliënten gaan hierdoor omlaag. Daarnaast zijn levenstestamenten gemakkelijker terug te vinden.

Sinds 2 mei 2011 houdt de KNB een papieren register voor levenstestamenten bij. Daarin kunnen notarissen gegevens inschrijven. Het betreft een vrijwillige registratie die niet bij wet is geregeld. Aan cliënten die bij de notaris een levenstestament laten opstellen, wordt gevraagd of zij dat willen registreren. Niet iedereen doet dit. Door de komst van het digitale Centraal Levenstestamentenregister (CLTR) kunnen de kosten voor het registreren omlaag. Vanaf 3 april hoeft nog maar 18 euro in plaats van 25 euro te worden betaald. De KNB hoopt dat consumenten hierdoor sneller voor registratie kiezen zodat het levenstestament altijd is terug te vinden. Houd NotarisNet in de gaten voor werk-instructies en een handleiding.

*Het wordt voor
notarissen gemakkelijker
om levenstestamenten
van cliënten centraal
vast te leggen*