

eIDAS.
Wat is dat? 6

'Elke crisis kent
winnaars en verliezers' 16

Hoe wordt de vereniging van
eigenaren slagvaardiger? 26



Ontwikkeltraject om
notaris te worden

Perfecte manier om te leren ondernemen

Sdu

KNB

Grand Prix Content Marketing Awards 2019

Winnaar Bekroning Inzet Social

SAMEN MAKEN WE HET VERSCHIL

**SOFTWARE VAN EN
VOOR NOTARISSEN**

GEÏNTEGREERD EN VEILIG WERKEN IN DE CLOUD

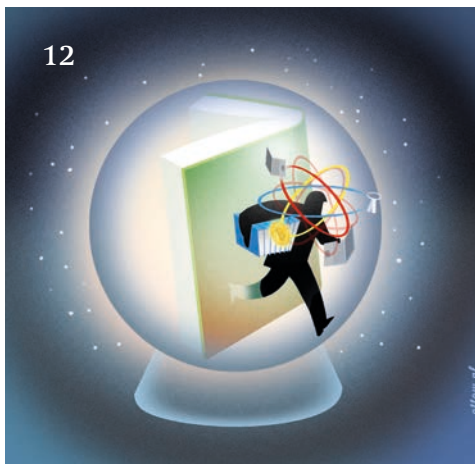
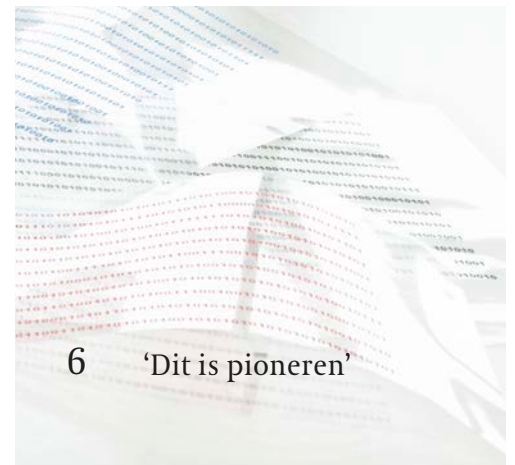


EEN AANTAL VOORDELEN:

- Invoegtoepassingen voor Word en Outlook
- Samenwerken via Microsoft Teams
- Modern documentenbeheer
- Intelligente zoekfunctie

INFORMEER VRIJBLIJVEND NAAR DE MOGELIJKHEDEN

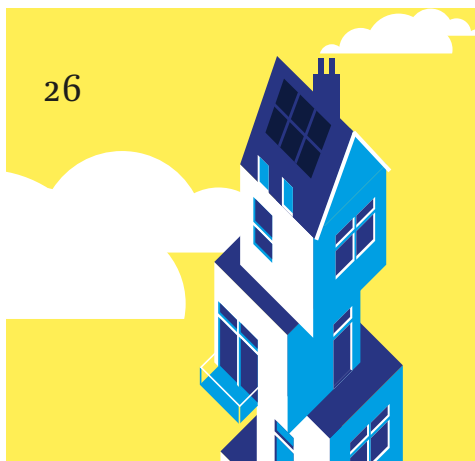
WWW.NOBILEX.NL



- 4 Nieuws
- 6 Wat betekent eIDAS voor het notariaat?
- 10 En verder: Volkan Dogan
- 12 Wat vindt u daar nu van?
- 15 Wisselcolumn Marcel Pheijffer
- 16 'Elke crisis kent winnaars en verliezers'
- 20 Notaris in coronatijd
- 22 De les van ... Roberto Flören
- 25 Kanocolumn
- 26 Hoe wordt de vereniging van eigenaren slagvaardiger?



22 **Verdiep je in de dynamiek van het familiebedrijf**



- 28 Wablief?!
- 30 Specialisten
- 32 Column Nick van Buitenen
- 33 KNB-nieuws
- 36 Tuchtrecht
- 38 Personalia

15 **'Alleen wendbare organisaties zijn in staat succesvol te blijven en te overleven'**

Nederlanders niet bezig met digitale erfenis

ERFRECHT

Meer dan de helft van de Nederlanders is nooit bezig met de digitale nalatenschap. Vier op de tien Nederlanders hebben wel een aantal zaken geformaliseerd na hun overlijden. Digitale nalatenschap maakt daar vaak geen onderdeel van uit. Dit blijkt uit de Flitspeiling digitale nalatenschap en kwaliteit uitvaartbrancheonderzoek van Kantar in opdracht van het ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (BZK).

Een op de twintig Nederlanders heeft weleens de digitale nalatenschap van een overleden dierbare moeten regelen. Een aantal respondenten geeft aan dat zij toegang hadden tot de wachtwoorden en inloggegevens van de



overledene en dat daarmee veel accounts verwijderd konden worden. Er zijn ook ervaringen waarin het respondenten niet lukt om accounts af te sluiten omdat ze niet over inlogcodes en wachtwoorden beschikken.

REGELGEVING

Bijna de helft van de Nederlanders weet niet of ze wel of niet tevreden zijn met de huidige regelgeving omtrent digitale nalatenschap. Nederlanders zijn verdeeld over de aanpak. Een derde van de Nederlanders wil dat de overheid regels en wetten opstelt, maar een

even zo groot gedeelte vindt dat de mensen daar zelf verantwoordelijk voor zijn (29 procent). De minister van BZK werkt aan een vernieuwing van de Wet op de lijkbezorging (Wlb). De minister heeft in dat kader aan de Tweede Kamer toegezegd het onderwerp digitale nalatenschap te zullen onderzoeken, onder meer naar knelpunten die nabestaanden in de praktijk ervaren. In totaal deden 1.600 mensen mee aan het onderzoek. •

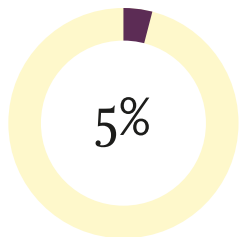
Kamers voor het notariaat berispen meer notarissen

TUCHTRECHT

Het aantal berispingen dat de kamers voor het notariaat in 2019 hebben opgelegd, is gestegen ten opzichte van een jaar eerder. Het waren er vorig jaar 26, een jaar eerder nog 16. Dit blijkt uit het jaarverslag van de kamers voor het notariaat. De meeste berispingen komen van de kamer in Arnhem-Leeuwarden. Deze nam in 2019 ook de meeste beslissingen.

Het aantal ontzettingen daalde van 2 naar 1. Daarnaast legden de kamers vorig jaar in totaal 29 waarschuwingen en 9 schorsingen op. Dit aantal verschilt nauwelijks met 2018. De vier kamers hebben in 2019 meer zaken afgerond dan een jaar eerder: 442 om 389. Dit kunnen ook zaken zijn die eerder zijn binnengekomen. Het aantal zaken dat de kamers vorig jaar binnenkregen, bleef nagenoeg gelijk: 374 zaken in 2018 en 371 zaken in 2019. In 2017 stopte de teller pas bij 485 zaken. Een mogelijke verklaring voor de daling is de invoering van het griffierecht in 2018 en een grotere schikkingsbereidheid bij notarissen om een mogelijke kostenveroordeling te voorkomen. Ook de jarenlange kwaliteitsbevorderende maatregelen binnen de beroepsgroep zelf, zoals de audits, kunnen hierop van invloed zijn. •

controlemechanismen soms verslapt en daar maken criminelen handig gebruik van. Zij doen zich voor als leidinggevende, geven de opdracht geld over te maken en weten zo grote bedragen te verduisteren. De KNB roept notaris kantoren op goed na te denken over veilig thuiswerken. •



Zelfstandig zakelijk professionals zijn grotendeels nog optimistisch over de gevolgen van de coronacrisis op hun werk. Dit blijkt uit onderzoek van arbeidsongeschiktheidsverzekeraar Movir. 5 Procent draait zelfs beter dan voor de coronacrisis. 48 Procent van de consultants, financieel adviseurs, IT-professionals, advocaten en marketingspecialisten draait nog volledig door of merkt een kleine terugval. Van de respondenten waar het werk op dit moment nauwelijks stilligt, verwacht de helft dat de impact binnen nu en twee maanden nihil is of klein blijft. Het gezinsleven combineren met het werk blijft de grootste uitdaging op korte termijn. •



Thuisnetwerken prooi voor criminelen

ONDERNEMEN

Thuisnetwerken zijn gemakkelijker door criminelen te kraken dan bedrijfsnetwerken. Hierdoor krijgen ze sneller toegang tot bijvoorbeeld de e-mailbox van de Chief Executive Officer (CEO). Daarvoor waarschuwen het Anti Money Laundering Centre (AMLC), de Nederlandse Vereniging van Banken (NVB) en accountantskantoor PwC. Door deze zogenoemde CEO-fraude komen criminelen van alles te weten over toekomstige transacties. Vanwege thuiswerken zijn interne



Elkaar helpen

Bedrijven worden zwaar getroffen door de coronamaatregelen. Het CBS meldt dat het aantal failliet ver-

klaarde bedrijven is gestegen. In de eerste vier maanden van 2020 lag het aantal faillissementen ruim 3 procent hoger dan in dezelfde periode een jaar eerder. Het kabinet heeft al wat maatregelen genomen om ondernemers tegemoet te komen, maar volgens notaris en estate planner Aniel Autar is dat niet genoeg. 'Schulden betaal je daar niet mee af, met mijn fiscale plannen wel.'

Wat hebt u bedacht?

'Ik denk aan vier fiscale stimuleringsmaatregelen die het schenken of renteloos lenen voor kleine bedrijven gemakkelijker kunnen maken. De eerste is kleine ondernemingen en zzp'ers geen schenkelasting laten betalen over renteloze of laagrentende leningen die binnen een jaar opeisbaar zijn. Als ik een vriend wil helpen, moet dat kunnen. Daarnaast zouden rechtspersonen die niet in staat zijn hun schulden te betalen ook geen schenkelasting moeten hoeven betalen. De andere twee hebben te maken met aftrekposten voor de belastingen. Heel technisch allemaal, maar wel belangrijk.'

Is hier niet heel makkelijk misbruik van te maken?

'Goede antimisbruikwetgeving is van groot belang. Het moet duidelijk zijn dat het echt om een noodlijdend bedrijf gaat. De accountant zal daarom een belangrijke rol spelen. Maak je er misbruik van, dan volgt een flinke boete. Maar ik denk dat frauderen wel meevalt. Het zullen over het algemeen leningen zijn binnen de familie-, kennissen- en relatiekring. De boel belazeren betekent ook einde vriendschap.'

Zetten deze vier maatregelen genoeg zoden aan de dijk?

'Ik denk niet dat dit hét ei van Columbus is, maar dat zijn de overheidsmaatregelen ook niet. We kunnen flink wat kleine ondernemers hiermee helpen. Gezien de reacties van fiscalisten, accountants en klanten op mijn LinkedInpagina en via WhatsApp is hier zeker behoefte aan.'

Zijn de maatregelen van het kabinet dan niet genoeg?

'Nee, die zorgen er niet voor dat je schulden kunt afbetalen. Daarnaast vallen seizoenbedrijven buiten de boot. Je moet namelijk kunnen aantonen winst gedraaid te hebben in de maanden hiervoor. Als je nu net een strandtent of ijssalon opent, kun je dat wel vergeten.'

En nu?

'Ik hoop dat de politiek er iets mee doet. Ze zijn in ieder geval al op de hoogte van mijn voorstel.' •

Europese Commissie wil toezichthouder op anti-witwasregels

EUROPA

De Europese Commissie wil witwaspraktijken en terrorismefinanciering strenger aanpakken. Een anti-witwasregeling die voor alle Europese landen van toepassing is, moet hiervoor zorgen. Ook komt er een Europese toezichthouder. Deze plannen maken deel uit van een pakket anti-witwasmaatregelen dat de commissie heeft voorgesteld. In het actieplan staan concrete maatregelen voor de komende twaalf maanden.

De huidige regels zijn verstrekkend en doeltreffend, maar de toepassing ervan in de lidstaten kan verschillen. Omdat de regels



op uiteenlopende manieren worden geïnterpreteerd, ontstaan lacunes in het systeem. Criminelen kunnen die misbruiken. Om dit te bestrijden, zal de commissie in het eerste kwartaal van 2021 een voorstel doen voor beter geharmoniseerde regelgeving. Bijvoorbeeld voor het digitaal, op afstand, identificeren van cliënten. •

Mediators roepen minister op vaart te maken

MEDIATION


De Nederlandse Mediatorsvereniging (NMv) vraagt minister Sander Dekker voor Rechtsbescherming op te schieten met het publiceren van het wetsontwerp Wet bevordering mediation. De NMv vindt dat in de huidige

cultuur ingebrekestelling en procederen nog steeds overheersen. De beoogde wet is volgens de beroepsvereniging een nuttig element in de benodigde cultuurverandering en een breed gedragen wens van de samenleving. Verder laten de mediators ook weten voorstander te zijn van een mediationrechter, een keurmerk mediator en titelbescherming voor de beëdigd mediator. •

'Het zou vanzelf moeten spreken dat je in deze tijd mensen voorziet van goede informatie over nalaten. Straal die vanzelfsprekendheid met overtuiging uit'



Adviseur Theo Hesen op 11 mei 2020 op de website van het Vakblad Fondsenwerving over reclame maken door goede doelen.



Wat betekent eIDAS
voor het notariaat?

‘De eerste stap in een nieuwe reis’

De Europese eIDAS-richtlijn stelt eisen aan het aanleveren van digitaal ondertekende elektronische bestanden. In die transitie moet het notariaat mee, anders kunnen ketenpartners akteafschriften en opgaveberichten gaan weigeren. Dat klinkt als een onderwerp voor ICT'ers maar daarmee doe je eIDAS geen recht. Het is ook een van de regelingen waar de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) rekening mee moet houden bij het ontwikkelen van een digitale akte.

TEKST Peter Steeman | BEELD Truus van Gog

eIDAS staat voor *Electronic Identities and trust Services* en is een verordening van de Europese Unie (EU) die is bedoeld om elektronische transacties binnen de EU te vergemakkelijken. Europese burgers moeten kunnen inloggen met een authenticatiemiddel bij een webportal van een publieke dienstverlener in ieder van de andere lidstaten. Hetzelfde geldt voor het versturen van elektronische documenten die zijn voorzien van zegels en elektronische handtekeningen. Ook die moeten door de verschillende lidstaten worden geaccepteerd. Een onderdeel van de Europese verordening heeft daarom betrekking op het gebruik en de waarde van elektronische handtekeningen. En dat heeft gevolgen voor het aanleveren van elektronische bestanden door het notariaat.

OVERSTAPPEN

Op dit moment is het Kadaster de eerste ketenpartner die eIDAS als voorwaarde stelt. Binnen het project dat de KNB met het Kadaster

uitvoert (zie kader) vormt de eIDAS-transitie een onderdeel dat uit twee stappen bestaat: de ontwikkeling van nieuwe ondertekensoftware op het PEC-platform en de overgang naar een nieuwe pdf-standaard. ‘De manier waarop notarissen elektronisch aangeleverde akten ondertekenen met een beroepscertificaat voldoet niet meer’, aldus Robert Broek, manager notary bij Davinci. ‘Op het PEC-platform staat software waarmee notarissen akten kunnen ondertekenen. Die software voldoet niet aan eIDAS. Dat gaan we nu ombouwen zodat die straks door iedere ketenpartner kan worden gebruikt. Ook de huidige pdf-standaard voldoet niet aan eIDAS. Als we de ondertekensoftware straks klaar hebben, moet notariële software voldoen aan een nieuwe pdf-standaard. Dat moet minimaal versie 1.7 zijn. Alle oudere versies voldoen niet.’ ‘Met het hele notariaat moeten we een transitie maken naar een nieuw pdf-format. Om hoeveel notariskantoren het gaat, weten we niet. We hebben 930 notariskantoren die

ieder op hun eigen manier werken. Daarom is het belangrijk dat we de ICT-partners van het notariaat in onze plannen betrekken. Er zijn zo'n 9 leveranciers die notariële softwarepakketten aanbieden. Daarnaast zijn er ook IT-leveranciers die Office-pakketten aan notarissen leveren. Zo'n 5 procent van de notarissen gebruikt geen geïntegreerde softwareoplossing. Voor hen biedt de KNB een portal aan waar de ondertekensoftware inzit. Verschillende notariële softwareleveranciers bieden nu nog zelf ondertekensoftware aan waarmee notarissen elektronische stukken ondertekenen. We verwachten dat steeds meer leveranciers overstappen op de ondertekensoftware die wij aanbieden. In oktober willen we hiermee klaar zijn. Die deadline is haalbaar. Corona gooit gelukkig geen roet in het eten. Softwareontwikkelaars kunnen prima vanuit huis werken. En je krijgt de ICT-partners van het notariaat nu gemakkelijker bij elkaar. Normaal kost het veel moeite om een vergadering voor 30 man te plannen.



‘De huidige pdf-standaard voldoet niet aan eIDAS’

Een videoconference maakt vergaderen heel eenvoudig. De slagvaardigheid is misschien wel groter.’

PUZZEL

eIDAS is een schoolvoorbeeld van een ontwikkeling waarin je behoefte hebt aan coördinatie, aldus Sander Maarleveld, relatiemanager ketenpartners en notariële softwareleveranciers bij de KNB. ‘Onze ketenpartners hebben aangegeven dat ze de eIDAS-richtlijn gaan volgen. Het is niet iets wat je als notaris zelf kunt implementeren. Je bent hiervoor aangewezen op je ICT-leverancier. Vanuit de KNB is onze eerste stap uit te leggen wat de eIDAS-verordening inhoudt. Wat betekent het voor het notariaat? En welke gevolgen heeft het voor de softwareleverancier? Om de notaris te bereiken, moet je beginnen bij zijn ICT-leverancier. Die wordt namelijk het eerst gebeld als we de notaris informeren. Daarom was onze eerste stap het organiseren van een videoconference voor alle ICT-leveranciers.

Het is belangrijk dat we iedereen meekrijgen. Als KNB zijn we met veel projecten bezig, zoals het online oprichten van een bv en de digitale akte waarin we samen optrekken met IT-partners. Veel projecten hebben een overlap met elkaar en iedereen heeft zijn eigen ontwikkelagenda. Daarom moeten we goed inventariseren wat de tijdspaden zijn en waar de overlap zit. Dat is best een puzzel.’

PIONIEREN

Het is een onderschatting eIDAS te zien als alleen maar een aanleiding voor een software-update. ‘eIDAS is de eerste stap in een nieuwe reis’, aldus Willem Geselschap, manager Praktijkzaken KNB. ‘De notaris verstuurt in de toekomst geen fysieke akte meer, maar een akte die bestaat uit enen en nullen. Vanaf 1 augustus 2021 moet een bv online opgericht kunnen worden. Om een bv online op afstand op te richten, moet de identiteit van partijen op afstand vastgesteld kunnen worden en moet er op afstand worden

getekend. Dit is pionieren. Dat geldt ook voor de ontwikkeling van een digitale akte. Dat is wat anders dan een pdf. Een digitale akte is een databestand. In plaats van het separaat aanleveren van bepaalde data kan die data direct in registers worden opgenomen. Daarvoor moeten datasets ontwikkeld worden. Bij een digitale akte kunnen dus bepaalde handelingen achterwege blijven, dit vermindert de kans op fouten. De rol van de notaris blijft ook bij een digitale akte onverminderd belangrijk. Door de hoogste eisen te stellen, zoals omschreven in de eIDAS-verordening, kan de notaris straks – nog beter dan vroeger – het document beveiligen en aan de identificatieplicht voldoen.’





Voor notariaat en advocatuur... ...flexibiliteit in capaciteit

- Online boekhouding
- Managementinformatie
- Bedrijfsvergelijking
- Beoordelingsverklaring
- Verslagstaten
- Bedrijfsopvolging
- HRM dienstverlening (salarisadministratie)

H.R. de Velde Harsenhorst FA
drs. K. de Lange AA

Groningen - Leeuwarden - Zwolle - (038) 452 42 80 - afs@aksos.nl - www.aksos.nl



GOUDA'S VERTROUWEN

Westerhuis Notarissen (sinds 1986) is een toonaangevend kantoor en het grootste in Midden-Holland. Vanuit een modern en transparant kantoor op loopafstand van NS-station Gouda bestrijken in totaal 3 notarissen en 27 juridisch medewerkers alle terreinen van de notariële praktijk. In de bijna 35 jaar van ons bestaan hebben wij een goede reputatie opgebouwd, gebaseerd op vertrouwen en een service van hoog niveau. Wij bedienen dan ook een groot en nogal altijd groeiend scala van zowel zakelijke als particuliere cliënten in Midden-Holland. Ons enthousiaste en gedreven team van jonge en ervaren professionals zoekt versterking.

WORD JIJ ONZE NIEUWE BEGINNEND KANDIDAAT-NOTARIS
en/of kandidaat-notaris tot 5 jaar ervaring?

Zowel kandidaten met enige jaren ervaring als recent afgestudeerde beginners worden van harte uitgenodigd te solliciteren. Ons kantoor biedt kandidaten met gezonde ambitie alle ruimte zichzelf verder te ontwikkelen. Het gaat om een afwisselende functie in een uitdagende werkomgeving met veel aandacht voor kwaliteit, specialisatie en opleiding. Wij bieden begeleiding en stimuleren persoonlijke ontwikkeling in en buiten het kantoor. Ook is er toekomstperspectief voor kandidaten die (toegevoegd-)notaris willen worden. Salarisering en overige arbeidsvoorwaarden zijn in overeenstemming met de geboden functie.

Horen we van je? Stuur je sollicitatie met cv en studieresultaten aan Daniël Westerhuis (notaris). Tot hem kun je je ook richten voor meer informatie: 0182-535577 of via e-mail d.westerhuis@westerhuisnotarissen.nl

Westerhuis
NOTARISSEN

Gouda's vertrouwen

Bleulandweg 1d • 2803 HG Gouda • Postbus 4 • 2800 AA Gouda





‘De rol van de notaris blijft bij een digitale akte onverminderd belangrijk’



DIGITAAL AANBIEDINGSZEGEL

Notarissen hoeven niet te schrikken van de nieuwe technologie. Toch kraakt Geselschap ook een kritische noot. ‘Er wordt in de gesprekken over het nieuwe systeem van het Kadaster vaak gezegd dat de notaris moet “tekenen” als hij stukken naar het Kadaster stuurt. Dit geldt niet alleen voor de akte, maar ook voor de bijlagen die worden meegestuurd aan het Kadaster. Dit roept verwarring op. Moet de notaris nu ook stukken gaan tekenen die hij niet heeft opgesteld en die hij niet op juistheid heeft kunnen en hoeven controleren? Dat is natuurlijk niet zo. Hier is eigenlijk meer sprake van een soort digitaal aanbiedingszegel dat de notaris plaatst waardoor het Kadaster kan constateren dat de stukken daadwerkelijk door de notaris bij het Kadaster zijn aangeboden. Het Kadaster kijkt daar heel pragmatisch naar. Notarissen stuurden altijd al bijlagen mee met een getekende akte. Alleen de werkwijze verandert. Daar is op zichzelf niets mee. Het draait in feite om de betekenis die notarissen toekennen aan de term “tekenen”. Als een notaris voor iets tekent, moet hij ook voor de juistheid van het document in kunnen staan.’ ■

KADASTER KRIJGT NIEUW AANLEVERSYSTEEM

In het project VAST werken de KNB, aanbieders van notariële software en het Kadaster aan een nieuw systeem voor het aanbieden van stukken dat Web-Elan vervangt. Het is een verbeterproject waar eIDAS een onderdeel van vormt, aldus Ruben Roes, hoofdbewaarder Kadaster. Het eerste onderdeel van het nieuwe aanleversysteem gaat naar verwachting in het vierde kwartaal van dit jaar live. ‘Een belangrijke aanleiding voor het project is de leeftijd van het huidige systeem. Web-Elan is vijftien jaar oud. Het was mijn eerste project toen ik net bij het Kadaster werkte als kandidaat-bewaarder en in 2005 ons eerste digitale aanleversysteem. Inmiddels is het toe aan een verbeteringslag. Een van de grootste nadelen van het huidige systeem is dat het e-mail gebruikt als verzending. Daardoor komt het voor dat twee opvolgende en met elkaar samenhangende overdrachten op dezelfde dag in omgekeerde volgorde door ons ontvangen worden. Als de laatst verstuurd akte het eerst binnenkomt, kun je hem niet verwerken.’

WEBSERVICE

Het nieuwe systeem SYVAS (Systeem Voor Aanlevering Stukken) is een webservice die een integraal onderdeel vormt van het notariële softwarepakket. Via een webapplicatie kunnen aanbieders ook met eigen software stukken aanbieden aan het Kadaster. ‘In 2004 maakten we de stap van papier naar digitaal. Nu maken we de stap naar meer ketenintegratie’, aldus Roes. ‘BSN-nummers worden bijvoorbeeld in het nieuwe systeem als metadata meegestuurd. Daardoor kan je

de akte straks direct koppelen aan de juiste persoon in je registratie. Het nieuwe systeem geeft de notaris vooraf ook meer controle. Wanneer vroeger een akte in een verkeerd register werd aangeboden, duurde het een dag voor die fout hersteld was. In het nieuwe systeem word je hier op geattendeerd. Ook het dubbel inschrijven van hetzelfde stuk hoeft straks niet meer voor te komen. Dat kan nu nog gebeuren als het bericht op internet is blijven hangen of als het retourbericht met het bewijs van ontvangst vertraagd is. Zonder dat tegenbericht leefde de notaris in de veronderstelling dat de mail niet was aangekomen en stuurde hij dezelfde akte nog een keer. Omdat ze beide aan de inschrijvingsvereisten voldeden, moesten ze vervolgens twee keer worden ingeschreven.’

HOOGSTE GRADATIE

De eIDAS-verordening is een extra reden voor de vervanging van Web-Elan. Roes: ‘eIDAS regelt de voorwaarden voor het elektronisch rechtsverkeer. Als Kadaster moeten we aan de hoogste gradatie van betrouwbaarheid voldoen. Daar horen voorwaarden bij. Zo ondertekenden we automatische berichten met een digitale handtekening. Daarvoor moet je nu een elektronisch zegel gebruiken. Ook voor de notaris heeft eIDAS gevolgen. In Web-Elan tekende je als notaris alleen de akte. De techniek was toen gewoon nog niet toereikend om ook de gestructureerde XML-data op dezelfde manier van een elektronische handtekening te voorzien. In het nieuwe systeem kan dat wel. Dat verbetert de bewijspositie van de notaris. De relatie met de notaris wordt zo steeds hechter.’

En
verder



Volkan Dogan is kandidaat-notaris bij Zaannotarissen in Zaandam. Hij doet aan gewichtheffen en verdiept zich in de leefstijl die daarbij hoort. Ik vind het leuk om mensen te helpen hun doelen te halen.'

TEKST Henriette van Wermeskerken | BEELD Truus van Gog

Een jaar of tien geleden brak ik mijn pols tijdens zaalvoetbal. Twee maanden zat ik in het gips. Toen dat er eindelijk afging, was mijn arm veel dunner dan de andere geworden. Om de spieren te versterken, ging ik naar de sportschool, waar ik onder meer ging powerliften en gewichtheffen. Dat is niet helemaal hetzelfde. Powerlifters doen aan *squatten*, met de stang in de nek vanuit hurkzit omhoog komen, *benchpress*, het gewicht duwen terwijl je ligt, en *deadlift*, het gewicht van de grond tillen. Bij gewichtheffen gaat het om twee andere oefeningen: in één keer tillen, de *snatch*, of via de schouders, de *clean & jerk*. Gewichtheffen is mijn grootste hobby geworden. Tot de sportscholen dichtgingen door de coronacrisis ging

ik vier keer per week. Ik heb tot nu toe tot 190 kilo getild, bij een gewicht van 72.'

VERDIEPEN

'Ik ging me echt in de sport verdiepen en ik merkte dat ik betere resultaten bereikte naarmate ik meer kennis opdeed. Om sterk te worden, moet je je leefstijl aanpassen. Zo is goed eten en slapen heel belangrijk, belangrijker zelfs dan trainen. Een gewichtheffer heeft veel behoefte aan eiwitten. Je wilt spieren, geen vet. Daarom worden cyclussen van aankomen en afvallen aangeraden, de zogenoemde *bulk- and cut cycles*. Je vermeedert je calorie-inname zodat je voornamelijk aankomt in spiermassa. Vervolgens val je weer wat af zodat je vetvrije massa uiteindelijk is toegenomen. Een traditionele

bulk- and cut cycle duurt maanden. Tegenwoordig doen veel mensen het per week door op trainingsdagen te *bulken* en op rustdagen te *cutten*, de zogenoemde *recomp*.'

INTERESSE

'Zelf doe ik sinds een jaar of zes aan *intermittent fasting*. Dat houdt in dat je maar gedurende een bepaalde periode van de dag eet. Ik eet meestal om een uur of één mijn eerste maaltijd en mijn tweede om een uur of zeven. Het is geen dieet, maar een leefstijl. Het heeft een positieve invloed op de trainingen, want het vergroot je spiersynthese. Daarnaast vind ik het gewoon gemakkelijk om maar twee keer per dag te eten. Maar ik eet echt niet altijd supergezond, ik bestel ook regelmatig een pizza. Naarmate ik mij meer met voeding bezig ben gaan houden en er ook cursussen over volgde, gingen mensen mij om advies te vragen. Nu treed ik af en toe als voedingscoach op, voor vrienden en bekenden of via via. Zonder

Ontwikkeltraject om notaris te worden

Perfekte manier om te leren ondernemen

vergoeding. Gewoon uit interesse. Ik vind het leuk om mensen te helpen hun doelen te halen.'

VOORKANT

'Toen ik op school zat, was ik van plan medicijnen te gaan studeren. Maar in zes vwo realiseerde ik mij dat ik geen bloed en lichamelijk leed kan aanzien. Over de rechtenstudie hoorde ik positieve verhalen en toen ben ik dat maar gaan doen. Nog zonder idee over de toekomst na de studie. Toen ik in mijn eerste jaar een keer met mijn ouders meeging naar een notaris, sprak die sfeer mij erg aan. Ik ben mij erin gaan verdiepen en koos voor notarieel recht omdat ik het interessanter vind om zaken goed voor mensen te regelen aan de voorkant van een traject, dan om problemen achteraf op te lossen, zoals advocaten vaak doen. Maar hoe het beroep van notaris echt is, weet je pas als je stages gaat lopen en gaat werken. Gelukkig beviel het uitstekend.'

ONTWIKKELTRAJECT

'Sinds 2016 werk ik bij Zaannotarissen in Zaandam. Twee jaar geleden is op kantoor een programma opgezet om kandidaat-notarissen tot notaris op te leiden. Samen met twee anderen kandidaten van kantoor volg ik dat ontwikkeltraject. Het houdt in dat je ervaring opdoet op alle notariële rechtsgebieden, én dat je andere kwaliteiten dan juridische ontwikkelt. Een notaris is ook ondernemer en manager. Ons kantoor heeft tijdens de vorige crisis een digitaal label ontwikkeld, 'de notarisfabriek'. Particulieren kunnen hier online terecht voor onroerendgoedtransacties, snel en tegen lage tarieven. Mijn twee collega's die ook het ontwikkeltraject volgen en ik leiden de notarisfabriek, om de beurt. Het is een perfecte manier om te leren hoe je leiding geeft aan een organisatie, en het is ontzettend leuk om te doen. Ik heb twee jaar bij de notarisfabriek gewerkt en er een jaar leidinggegeven.'

ONDERNEMER

'Nu werk ik op de "gewone" vastgoedafdeling, waar we ook bijzonder vastgoed doen zoals splitsing in appartementen en nieuwbouwprojecten. Ik zit in de AVG- en in de IT-commissie van kantoor. Zo leer je wat het betekent om ondernemer te zijn. Onlangs heb ik een maand waargenomen. Elke dag akten passeren, prachtig vond ik dat. En het ging mij goed af, dat motiveert. Inmiddels weet ik zeker dat ik uiteindelijk notaris wil worden. In mijn vrije tijd blijf ik gewichtheffen. Ik realiseer mij dat ik de medische belangstelling die ik had toch niet helemaal heb losgelaten, door mij zo te verdiepen in de werking van het lichaam van sporters. Maar professioneel voel ik mij in het notariaat helemaal op mijn plek.' ■

Wat moet meer aandacht krijgen in de opleiding en de uitoefening van het beroep?

WAT VINDT U DAAR NU VAN?

Binnenkort houdt de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) samen met de Stichting Beroepsopleiding Notariaat (SBN) een enquête over de manier waarop de (kandidaat-)notaris momenteel wordt opgeleid en toegerust voor een goede uitoefening van het beroep.

| BEELD Roel Ottow

DRIE PROFIELEN

Ruud van Gerven

NOTARIS

‘In de jaren tachtig van de vorige eeuw organiseerden de ringbesturen avonden waarbij ervaren praktijkjuristen jonge kandidaat-notarissen de fijne kneepjes van het vak bijbrachten. Dit initiatief is overgenomen door de Beroepsopleiding voor het Notariaat. Ook daar heeft de praktijkscholing steeds vooropgestaan.

Kennisoverdracht door docenten die werken of gewerkt hebben in de notariële praktijk en beschikken over de nodige didactische vaardigheden is een *must*.

Om een bekwame (kandidaat-)notaris te worden, is juridische kennis een voorwaarde, maar sociale en verbale vaardigheden, managementcapaciteiten, IT-kennis, kennis over kwaliteitszorg enzovoorts zijn eveneens van groot belang. In het huidige systeem kan de cursist na het eerste jaar (pakket I) één vak – familievermogensrecht, ondernemingsrecht of vastgoedrecht – laten vallen. Mijn advies is om de cursisten in pakket II, naast de beide

door hen gekozen juridische vakken, te laten kiezen uit een drietal pakketten, elk met een eigen profiel.

Die profielen zijn:

- Communicatie (onder andere presentatietechnieken, schrijfvaardigheid, gesprekstechnieken);
- Entrepreneurship (onder andere kantoororganisatie, kwaliteitszorg, marketing, inzetten social media);
- Innovatie (onder andere IT, blockchain, digitalisering, escrow).

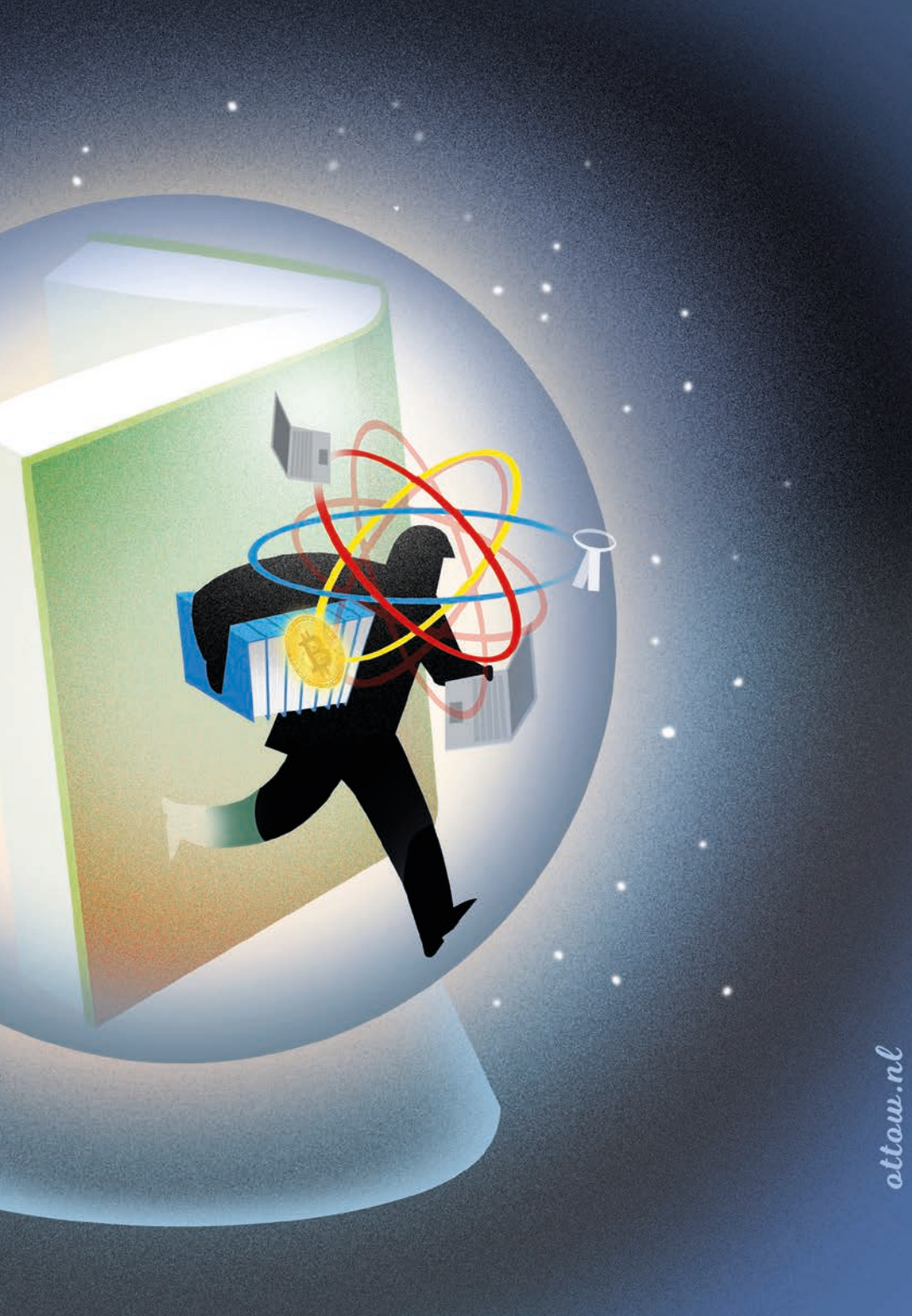
Het is dan aan de cursist zelf om te bepalen welk profiel hem of haar het meest aanspreekt. Deze trainingen kunnen dan verzorgd worden door deskundigen van buiten het notariaat.’ •

Arno Boessenkool

KANIDAAT-NOTARIS

CLIËNT-
GESPREKKEN
NABOOTSEN

‘De opleiding focust veelal op de theorie, waardoor het een vrij hoog academisch gehalte kent. Aangezien de meeste startende kandidaten recent een masteropleiding hebben afgerond, is het de vraag of dat nodig is. Als de opleiding een bepaald kennisniveau als uitgangspunt neemt, kan meer worden gefocust op de daadwerkelijke (casuïstische) toepassing daarvan. Voor startende kandidaten is het noodzakelijk om actuele kennis paraat te hebben, maar het is belangrijker om dat te kunnen toepassen. De voorgeschreven



ottow.nl



Koen van den Berg TOEGEVOEGD NOTARIS

‘Ik verwacht dat er over tien jaar een grotere splitsing is in kantoren die standaardmatig werk leveren en meer gespecialiseerde maatwerkkantoren. De maatschappij wordt complexer, juridiseert en digitaliseert. De overheid legt een fors takenpakket bij derden, waaronder de notaris. Diens toegevoegde waarde zit, in willekeurige volgorde, met name in betrouwbaarheid, juridische, economische en ICT-kennis en het op de juiste manier hanteren van de menselijke maat. Betrouwbaarheid wordt steeds meer digitale betrouwbaarheid. Dat betekent dat de notaris moet weten wat er digitaal gebeurt. Hoe werkt blockchain? Hoe werkt digitale beveiliging? Economische kennis is van belang om precies te kunnen begrijpen wat er gebeurt in een transactie. Dit is noodzakelijk om de Wwft-taak goed uit te voeren. Zonder goede economische kennis loop je het risico om mee te werken aan verkeerde transacties. Ten slotte blijft het goed kunnen hanteren van de menselijke mate een *unique selling point*. Goed kunnen luisteren, empathie tonen, maar ook grenzen kunnen stellen, zijn belangrijk voor de notaris. Maar dat geldt niet alleen over tien jaar. Dat is nu al zo.’ •

opdrachten proberen de praktijk te benaderen, maar de daadwerkelijke nabootsing blijft veelal achterwege. Het oefenen van cliënt-gesprekken zou hier een grote rol in kunnen spelen. Zo leert de startende kandidaat om de juiste vragen te stellen, zijn theoretische kennis te vertalen naar een praktische en/of gewenste oplossing en om te gaan met onverwachte wendingen tijdens een gesprek. In het verlengde daarvan verdient intervisie een grotere rol. Hierdoor kan een stevige(re) basis gelegd worden voor een “vertrouwensgroep”, waarin uitdagingen en dilemma’s besproken

worden. Twee paar ogen zien nu eenmaal meer dan een en het is juist krachtig om uitdagingen en dilemma’s te delen; dat vergroot het draagvlak en verkleint de kans op een misstap. We moeten ons er steeds van bewust zijn dat ons vak voornamelijk gaat om de mens achter de cliënt. Hij of zij komt – veelal in vertrouwen – met een hulpvraag bij ons. Stel jezelf bij ieder dossier de vraag: wie is mijn cliënt nu echt? Niets is belangrijker dan het menselijke aspect en dat moet bij de uitoefening van het beroep de boventoon voeren.’ •

Dlfma

DE LA FUENTE & MARTÍN ALONSO

CORPORATE | REAL ESTATE | PRIVATE CLIENT

Rotterdam • Madrid • Malaga • Marbella • Palma • Ibiza

Spaanse & Nederlandse Advocaten en Juristen

ONROEREND GOED
(Volledige begeleiding van Spaanse onroerend goed transacties)

ERFRECHT
(Advies en afhandeling van nalatenschappen)

ESTATE PLANNING

ONDERNEMINGSRECHT

INTERNATIONAAL PRIVAATRECHT

HYPOTHEKEN / VERZEKERINGSRECHT

FISCAAL ADVIES

ROTTERDAM

Van Vollenhovenstraat 15a

3016 BE Rotterdam

Tel.: (+31) 010 225 08 11

www.dlfma.com

info@dlfma.com

ETL[®]
BNA

ACCOUNTANTS
EN ADVISEURS

Als branche-accountant voor Notariaat en
Advocatuur bent u bij ons aan het juiste adres voor

// JAARREKENING EN BOEKHOUDING

// BEDRIJFSVERGELIJKING

// FISCALE AANGIFTEN EN ADVIES

// ONDERNEMINGSPLANNEN

// PERSONEELSADVIES EN SALARISADMINISTRATIE

// FUSIE EN OVERNAME

Uw klanten komen tegenwoordig niet alleen uit Nederland. Door de samenwerking met ETL kunnen wij u buiten de grenzen van Nederland ook van dienst zijn. Waar onze kennis ophoudt, kunnen wij u in contact brengen met een partner-kantoor in het buitenland, waarbij u de kwaliteit kunt verwachten die u ook van ons gewend bent. Zo kunnen wij u nog beter van dienst zijn.

BUREAU NOTARIAAT en ADVOCATUUR

ACCOUNTANCY EN ADVIES IS
ONS TERREIN ADVOCATUUR
EN NOTARIAAT IS UW DOMEIN

OUDE UTRECHTSEWEG 28, 3743 KN BAARN
POSTBUS 1008, 3740 BA BAARN
T 035 693 64 44
INFO@ETL-BNA.NL - WWW.ETL-BNA.NL

‘And now
for something
completely
different ...’



... hiermee kondigde John Cleese in een film naar aanleiding van *Monty Python's Flying Circus* telkens een nieuwe sketch aan. Gezeten achter een houten bureau, in een zwart pak, op de meest absurde locaties. Kenners van het genre herinneren zich vast hilarische scenes, zoals *The dead parrot*, *The Lumberjack-song*, *The funniest joke in the world* en *Self defence against fresh fruit*. Humor van zo'n vijftig jaar geleden. Om van te houden of te verafschuwen. Ik kwam de film tegen toen ik de afgelopen tijd op zoek was naar wat verstrooiing. Moe en naar van al het 'C-nieuws'. Van over elkaar buitelende deskundigen. Van politici en andere critici die het vanaf de zijlijn beter weten, zonder dat zijzelf ooit ingrijpende beslissingen, laat staan verantwoordelijkheid hebben genomen.

And now for something completely different ...
Juist in tijden van crises is het van belang verstrooiing te zoeken en iets anders te doen dan het absorberen van het 'C-nieuws': film, kunst, muziek, literatuur, natuur of in welke vorm dan ook. Juist in tijden van crises is het van belang de zinnen te verzetten. De geest te verfrissen. Energie te tanken om nieuwe ideeën op te doen. Humor is daarbij eveneens belangrijk. Om te relativeren. Bij (te) veel spanning, moet je immers ontladen.

And now for something completely different ...
We zijn op weg – of zijn we er al volledig en permanent in beland? – naar het 'nieuwe normaal'. Meer afstand van elkaar. Minder contacten met elkaar. Meer thuiswerken. Minder verkeersbewegingen. Meer reserves opbouwen. Minder winstuitkeringen doen. Minder uitbundige vakanties met veel vlieg-bewegingen. Meer aandacht voor natuur en milieu. Meer bezuinigingen – maar niet op de medische sector en andere thans geherwaardeerde sectoren – en belastingen. Minder geld overhouden voor leuke dingen. En hopelijk ook: minder egoïsme en meer aandacht voor elkaar.

And now for something completely different ...
Disruptie krijgt in deze tijd een nieuwe betekenis. Het gaat voor bedrijven niet louter meer om het omgaan met concurrenten die de markt verstoren met diensten of producten in een geheel ander jasje. Verstoringen die een

verandering van het businessmodel noodzakelijk maken. Nee, deze tijd laat zien dat disruptie ook ontstaat door andersoortige verstoringen van buitenaf. Nu is het een virus, straks is het een terroristische aanslag of een cyberaanval. Ook die kunnen ons dagelijks leven, de maatschappij en de economie platleggen. Het gaat om gebeurtenissen die vermoedelijk al net zo onvermijdelijk, ondermijnd en ontwrichtend zijn als het C-virus.

And now for something completely different ...
De afgelopen maanden hebben laten zien dat veel mensen en organisaties wendbaar zijn. Het is verbazingwekkend hoe snel de regering, bedrijven, ziekenhuizen, scholen en gezinnen zich hebben aangepast aan een situatie die qua impact niet was voorzien. Het is verbazingwekkend met welke snelheid en kracht noodregelingen en steunpakketten zijn vormgegeven. Niet dat deze perfect zijn, maar wel het beste dat op korte termijn mogelijk was.

And now for something completely different ...
Naast 'humor' is 'wendbaar' voor mij het belangrijkste woord in deze tijd en column. 'It's not the strongest of the species that survives, nor the most intelligent, but the most responsive to change.' Deze uitspraak van natuurwetenschapper Charles Darwin bewijst zich thans meer dan eens: alleen wendbare organisaties zullen in staat zijn succesvol te blijven en te overleven. Ook in het notariaat.

And now for something completely different ...
De serieuzen onder u zijn wellicht niet op zoek naar humor. Monty Python laten zij links liggen. Voor hen heb ik een andere tip ter verstrooiing: lees *In tijden van besmetting* van de Italiaanse natuurkundige Paolo Giordano. Hij geeft ons hersenvoedsel voor de toekomst. Laat zien waarvoor hij bang is, namelijk: 'dat als de angst straks weg is, alles bij het oude is gebleven.' ■

Deze column wordt afwisselend geschreven door Teska van Vuren en Marcel Pheijffer.

Ondernemerschap
in tijden van corona

‘Elke crisis kent winnaars en verliezers’

Klinkt goed: als ondernemer adequaat anticiperen op wat de markt vraagt en via innovatie het kantoor de toekomst inloodsen. Maar hoe doe je dat? Een coach voor het notariaat, een managementadviseur en een hoogleraar ondernemerschap geven hun visie op ondernemen in crisistijd.

TEKST Jolanda aan de Stegge | BEELD Truus van Gog

‘In veel bedrijven – waarschijnlijk ook in notariskantoren – zijn er mensen die denken: die coronacrisis duurt een paar maanden, maar daarna keren we terug naar het oude.’ Voor diegenen heeft hoogleraar ondernemerschap Justin Jansen een heldere boodschap: ‘Dat gaat hem niet worden, we gaan niet terug naar hoe het hiervoor ging. Bovendien zal de klant dit bepalen en niet de notaris. De klant kiest de notaris die biedt wat hij zoekt.’ Ruim twee maanden na intrede van de ‘intelligente lockdown’ klinken er onheilspellende vooruitzichten voor de economie. De cijfers voor het notariaat mogen er voor het eerste kwartaal van 2020 nog goed uitzien, de verwachting is dat in de nabije toekomst vooral het werk in het onroerend goed en ondernemingsrecht zal afnemen. Veel is ongewis. Hoe pak je het juist nu aan als notaris-ondernemer en hoe zorg je ervoor dat jouw kantoor ook de komende jaren volop draait?

KOERS BIJSTELLEN

Je koers bepalen terwijl je midden in de storm zit, vraagt om creativiteit en bewust ondernemen, stelt Liana van de Vendel. ‘Bevraag jouw cliënten en jouw team: waaraan heeft de cliënt behoefte en wat heeft het team nodig?’ Als freelance notarisklerk bij verschillende notariskantoren zag zij gedurende 25 jaar hoe teams samenwerkten en communiceerden. Toen ze patronen ontdekte in wat daarbij misging – hoge werkdruk, hoog ziekteverzuim, groot verloop – liet ze zich omscholen tot management- en leiderschapscoach voor het notariaat en startte het bedrijf Buro Next Impuls, katalysator voor het notariaat. Van de Vendel constateert dat de notaris weliswaar drie petten draagt, maar dat zijn agenda als notarieel jurist de meeste tijd opslokt. Daar hebben zijn taken als teamleider en ondernemer vaak onder te leiden. Volgens haar is de notaris die regelmatig aandacht besteedt aan elk afzonderlijk onderdeel beter

in staat met zijn team vooruit te kijken. Ook adviseert zij teams regelmatig online bij elkaar te komen om te brainstormen, zodat kan worden geanticipeerd op nieuwe ontwikkelingen. ‘Het gaat erom samen continu de koers bij te stellen.’ Kantoren waar creatief wordt omgesprongen met het bedienen van cliënten hebben het drukker dan kantoren die daar terughoudend in zijn. Van de Vendel: ‘Cliënten die bij de een bot vangen, gaan op zoek naar een notaris die wel op hun verzoek ingaat. Bevraag hiervoor jouw medewerkers. Wat horen zij van cliënten, hoe zouden zij een probleem oplossen, waar lopen zij tegenaan? En bevraag ook jouw cliënten: waar hebben ze behoefte aan en speel daarop in.’ Zorg ervoor dat medewerkers veilig thuis kunnen werken met fysieke en digitale dossiers. Dat ze weten hoe het werkt met beveiliging daarvan en ze eventuele hacks kunnen voorkomen. Geef hen het gevoel dat



Justin Jansen



Liana van de Vendel

ze ertoe doen – ook nu ze thuiswerken – en laat blijken dat je het waardeert dat ze meedoen en -denken met alle processen. Zorg voor regelmatige *videocalls* waarin je elkaar ziet en informeer naar wat iedereen meemaakt en welke ontwikkelingen zij signaleren. Van de Vendel: 'Nog steeds houden sommige notaris-kantoren videobellen op afstand en dat is jammer, want dat wordt steeds normaler.' En altijd een goede: zet waar mogelijk in op kostenbesparing. 'Voorkom dat kandidaat-notarissen veel administratieve werkzaamheden doen, want daarvoor zijn ze te duur. Hou interne werkprocessen op orde: wat gaat goed en wat kan er nog beter, want dat leidt tot een efficiëntere organisatie en dat komt – zeker in tijden van crisis – altijd van pas.'

OMDENKEN

Onder de vlag van haar bedrijf Ondernemersresultaat geeft marketingadviseur Jannetta Dorsman trainingen en cursussen aan profes-



Jannetta Dorsman

sionele dienstverleners, zoals notarissen. Zij adviseert hen bij veranderende omstandigheden en laat zien hoe nieuwe technologieën daarbij kunnen helpen. Zet in op online diensten, luidt haar eerste advies. 'Meer dan anders zijn mensen gericht op beeld. Mocht je als kantoor niet eerder hebben gewerkt met video, doe dat dan nu. Persoonlijk contact is wat mensen het meest missen, plaats daarom persoonlijke filmpjes van jouw medewerkers en jezelf op de website. Dat kun je best zelf of roep de hulp in van een jongere medewerker of relatie die hierin bedreven is. En bovenal: communiceer over wat je doet via allerlei sociale media en samenwerkende partners.' Dorsman vindt het een uitstekende tijd om te wennen aan beeldbellen en online vergaderen, want daar zijn we nog lang niet vanaf. Tijdens online vergaderen en beeldbellen kijkt zij recht in de camera – in plaats van naar het gezicht op het beeldscherm – zodat de ander het idee heeft dat zij hem aankijkt. Hou in de

'Bevraag je cliënten: waar hebben ze behoefte aan en speel daarop in'

gaten of je in beeld blijft, als je beeldbelt met een smartphone, zegt ze. 'Tast als je voor een scherm zit en gebruikmaakt van een standaard-camera de randen van het scherm af zodat je weet bij welke bewegingen hoofd of handen buiten beeld vallen. Veel mensen blijven als bevroren zitten tijdens zo'n gesprek en durven amper te bewegen, maar dat is voor alle partijen onprettig.'

Bij banken kan een online gesprek worden aangevraagd van zo'n tien tot vijftien minuten met een specialist. Zelfs de kapper plant online afspraken in, waarom kan dat niet bij de notaris? Begin met omdenken, raadt ze aan. 'Bedenk hoe iets wél kan, denk niet in gevaren en problemen.'

OPROEP TOT ACTIE

Geef als notaris webinars over onderwerpen waaraan geïnteresseerden kunnen deelnemen en waar ze eventueel ook vragen kunnen stellen. 'Ga ermee door, ook al komt er in het begin niemand kijken. Geef niet op bij de eerste tegenslag, want iedereen moet eraan wennen dat de notaris op deze manier informatie verstrekt.'

Schrijf ondernemers een brief waarin je uitlegt hoe belangrijk het is na te denken over een levenstestament. Misschien hebben ze wel iets vastgelegd voor na hun dood, maar doorgaans niet voor als ze wilsonbekwaam op de IC terechtkomen. In dat geval wordt het voor de achterblijvers op het werk lastig om beslissingen te nemen. Wees zo commercieel er een oproep tot actie aan te verbinden: wil je dit, bel dan dit nummer of stuur een mail.



Is uw oude verzekeringskantoor u ontgroeid?



Groeide uw verzekeringskantoor zo groot, dat goede service voor u verleden tijd is? Of wilt u uw polissen toetsen aan de eisen van de moderne tijd? Ron Borgdorff is meer dan 25 jaar het vertrouwde adres voor advocaten, notarissen en vrijgevestigde juristen. **Ouderwetse service, altijd bereikbaar en mét persoonlijke aandacht.**



RON BORGDORFF

VAN BOETZELAERLAAN 24H • 3828 NS HOOGLAND • TEL. 033-20 35 000 • INFO@RONBORGdorff.NL • WWW.ROnBORGdorff.NL

VERZEKERINGEN ZOWEL ZAKELIJK ALS PARTICULIER OA: • BEROEPS- EN BEDRIJFSAANSPRAKELIJKHEID
• CYBERRISKS- EN DATALEKKEN • ARBEIDSONGESCHIKTHEID • VERZUIM • INVENTARIS

raat  werkt oprecht

Werving & Selectie en Coaching

van

- Notaris • Toegevoegd notaris • Kandidaat-notaris
- HBO jurist • Notarisklerk • Paralegal

Neem vrijblijvend contact met ons op, wij helpen u graag.

raatnotariaat.nl
info@raatnotariaat.nl

055 5762669

raatcoaching.nl
info@raatcoaching.nl

ADVERTEREN IN

NOTARIAAT MAGAZINE?



Neem dan contact op met
Tim Lansbergen

010-742 10 22
tim@crossmedianederland.com
www.crossmedianederland.com

EEN EDUCATIEF EN SPANNEND BOEK VOOR ADVOCATJES VANAF 4 JAAR

Maak kennis met Caatje!

NIEUW!



Het boek is in de boekhandel en online te koop. Bestellen kan onder andere via www.sdu.nl/caatje

Caatje is een klein en vrolijk advocaatje. Ze gaat altijd gekleed in haar favoriete outfit: een toga. Ze wil graag iedereen helpen. Als er een probleem is, komt Caatje het oplossen! Dit levert spannende en vrolijke avonturen op.

Sdu oprecht de beste keuze



‘Dit is geen tijdelijk intermezzo’



LANGE TERMIJN

Elke crisis kent winnaars en verliezers, stelt Justin Jansen. ‘Ondernemingen die nu goed draaien, hadden vaak al geïnvesteerd in innovatie en nieuwe verdienmodellen, zoals in online dienstverlening en online verkoop van producten. Bedrijven die het eerder al lastig vonden de vernieuwingen bij te benen, lopen een grotere kans deze crisis niet te overleven.’ Benut deze tijd voor vernieuwing op de lange termijn, raadt hij aan, want we schakelen versneld om van oude naar nieuwe verdienmodellen.

Jansen werkt als hoogleraar Ondernemerschap aan de Rotterdam School of Management en is tevens wetenschappelijk directeur van het Erasmus Centre of Entrepreneurship. Als externe onderzoeksadviseur geeft hij raad aan uiteenlopende bedrijven en overheidsinstanties. Het intrigeert hem dat veel ondernemers hoofdzakelijk bezig zijn met hun *core business* en nauwelijks nadenken wat de organisatie nodig heeft om ook in de toekomst relevant te blijven. Kort gezegd: zo ondernemend zijn veel ondernemers niet.

Gebruik deze periode om de eigen organisatie en prestaties te verbeteren op de korte termijn, maar denk ook na over de langere termijn, zegt hij. Hoe ziet de notaris van de toekomst eruit en hoe kun je daar – of je nou aan de Zuidas zit of een middelgroot kantoor runt – naar toewerken? ‘Juist nu moet het notariaat op zoek naar nieuwe producten voor de langere termijn. Welke veranderingen zijn er gaande en wat is het portfolio aan dienstverlening

dat ik te bieden heb in de toekomst? Vraag je af waar je goed in bent als organisatie en of je die competenties ook op andere manieren kunt inzetten.’

BRON VAN CREATIVITEIT

Sinds de coronacrisis blijkt op veel notariskantoren ineens van alles te kunnen: thuiswerken, digitale ondertekening van akten, gesprekken via beeldbellen met klanten. Crisissituaties zijn een bron van creativiteit en verandering, dat geldt voor alle bedrijven, zegt Jansen. ‘Dat merken we ook op de universiteit. Jaren is er gepraat over online lesgeven, maar zagen mensen uitsluitend nadelen. Nu was het in twee weken geregeld en zien docenten en studenten er ook de voordelen van.’ Volgens hem geldt dit ook voor de cliënten van notarissen. Waarom zouden zij na de coronacrisis nog naar kantoor komen om een transactie te ondertekenen nu blijkt dat het ook anders kan? ‘Denk niet dat dit een tijdelijk intermezzo is: veranderingen die positief worden beoordeeld, zullen blijvend zijn.’

Dat medewerkers een bron van vernieuwing kunnen zijn, is doorgedrongen tot veel managementteams. Alleen missen mkb-bedrijven vaak de vaardigheden om innovatieprojecten te kunnen opzetten en implementeren. Door tegen medewerkers te zeggen: kom maar met ideeën, dan zien we wel wat we ermee kunnen doen, ben je er niet. Innovaties vereisen een structurele procesvoering en je moet erin investeren.

BRANCHEOVERSTIJGENDE SAMENWERKING

Maak iemand in het managementteam verantwoordelijk voor innovatie, stelt hij, zodat dit een vast onderdeel is in de bedrijfsstrategie. Ontwikkel een innovatiestrategie en onderzoek intern welke medewerkers je daarbij zou willen betrekken. ‘Wie kunnen zo’n nieuw project door de organisatie trekken? En stel middelen beschikbaar om zo’n project van de grond te krijgen.’

Managementteams van succesvolle bedrijven zijn vrij divers, stelt hij. In de praktijk ziet hij dat het gemiddelde managementteam vaak uit mannen van 50- en 60-plus bestaat. Hun ideeën sluiten lang niet altijd aan bij die van jongere generaties.

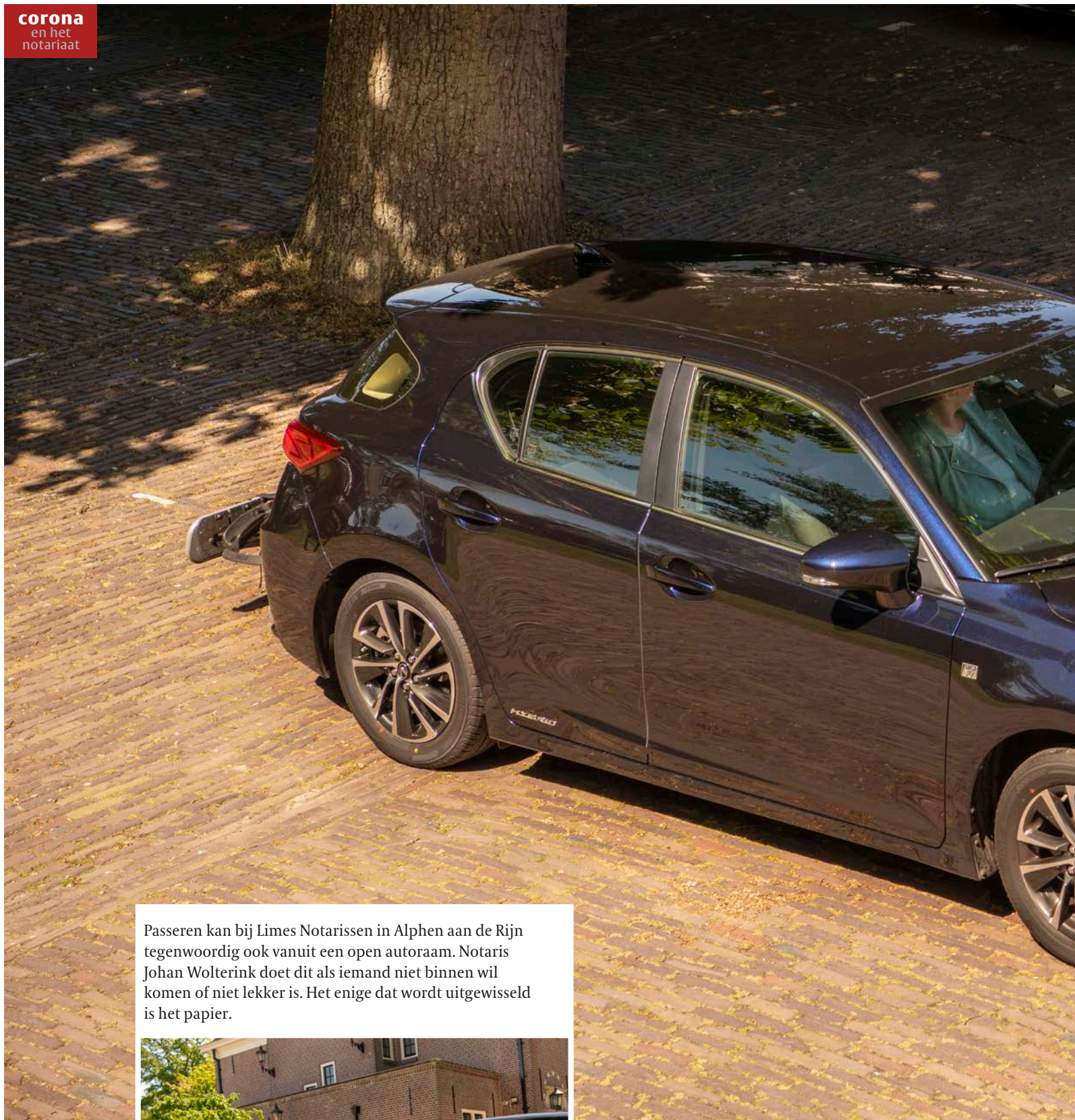
Werk samen met anderen, benadrukken de drie geïnterviewden. Start met collega’s en online vorm van intervisie, vindt Liana van de Velden. Jannetta Dorsman en Justin Jansen hameren op het ontwikkelen van intervisie juist ook buiten de eigen branche. Jansen: ‘Dat blijkt vaak een succesfactor voor innovatie en vernieuwing. Grote bedrijven en organisaties hebben hierin initiatieven ontwikkeld, maar onderzoek ook als kleiner kantoor: welke bedrijven en kenniscentra zouden ons hierbij kunnen helpen?’ ■

SUCCESSVOL DOOR DE CRISIS

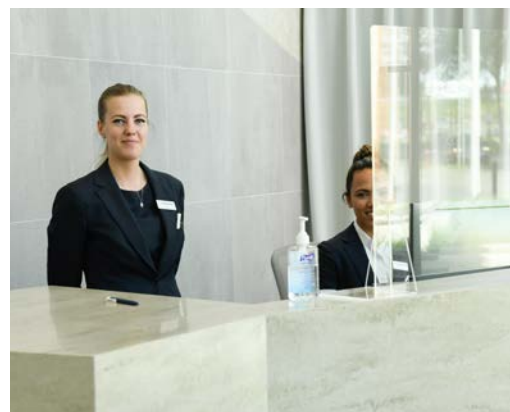
Hoe zorg je er als notaris voor dat jouw kantoor de komende tijd volop draait?

Vijf tips:

1. Denk in kansen en niet in gevaren en problemen.
2. Ontwikkel een innovatiestrategie voor de lange termijn.
3. Betrek je team bij het bepalen van de koers.
4. Werk samen met anderen, van binnen en buiten je eigen branche.
5. Zet waar mogelijk in op kostenbesparing.



Passeren kan bij Limes Notarissen in Alphen aan de Rijn tegenwoordig ook vanuit een open autoraam. Notaris Johan Wolterink doet dit als iemand niet binnen wil komen of niet lekker is. Het enige dat wordt uitgewisseld is het papier.





Lege kantines, liften waar je niet in mag, grote spreekkamers die voor kleine groepen worden gebruikt. Op kantoor bij notaris Annerie Ploumen van Van Doorne in Amsterdam ontkom je niet aan de coronamaatregelen. Overal kom je stickers tegen waarop staat dat je 1,5 meter afstand moet houden.

Een beëdiging gaat in deze tijd ook anders. Kandidaat-notaris Roel Haaksema van VPVA notarissen in Ede werd digitaal beëdigd tot waarnemingsbevoegde kandidaat-notaris.



Om medewerkers te beschermen, maken veel notariskantoren tegenwoordig gebruik van een afscheidingsscherm. Zo ook bij Buller en Rijnbeek Notarissen in Alphen aan den Rijn.

Bij Smith Boeser van Grafhorst notarissen in Haarlem komen klanten het pand niet meer in. Zij worden opgevangen bij een tafeltje in de hal. Hier ondertekenen zij met of zonder handschoentjes de akte. Notaris Thomas van Grafhorst zorgt ervoor dat er afstand wordt gehouden.



‘Verdiep je in de dynamiek
van het familiebedrijf’

De notaris als familiebedrijfadviseur

Wat kun je als (kandidaat-)notaris leren van een professor vastgoedeconomie, executie- en beslagrecht, internationaal goederenrecht of fiscaal concernrecht? Veel! De kennis op universiteiten is eindeloos. Voor deze rubriek praten wij elk nummer met een andere hoogleraar of docent. We maken een rondje door het land met de vraag: 'Wat kan het notariaat van u leren?' Deze keer een lesje familiebedrijven en bedrijfsverdracht van Roberto Flören.

TEKST Jessica Hendriks | BEELD Truus van Gog

Ik ben geboren en getogen in een familiebedrijf. Mijn vader verkocht typmachines. Ik ben dus opgegroeid in een ondernemersgezin. Je hoeft mij vroeger niet uit te leggen dat ik mijn mond moest houden als er blauwe enveloppen op de mat lagen. Mijn zus en ik hadden beiden geen interesse om de onderneming over te nemen. Toen heeft mijn vader het verkocht. Maar je hoeft geen goede voetballer te zijn geweest om een goede coach te zijn. Toen ik 25 jaar was, startte ik mijn carrière als onderzoeker naar het fenomeen familiebedrijven en in 2002 kreeg ik de RSM-leerstoel aan de Nyenrode Business Universiteit. De eerste studie die we deden, stelde niet heel veel voor, maar omdat ik de enige expert in familiebedrijven was, kreeg ik veel aandacht in de media. Inmiddels werk ik ook weer in de praktijk: ik ben voorzitter van de raad voor commissarissen van een technisch bedrijf en van een leverancier van eieren. Dat ik met één voet in de praktijk sta, zorgt zeker voor een brug richting het wetenschappelijke. Dat is heel waardevol.'

VOER VOOR RUZIE

'Nu leid ik onder andere nieuwe commissarissen op. Over het algemeen zijn dat mensen tussen 40 en 60 jaar oud. Daarnaast hebben we een *Private Wealth Management* Programma. Hierin leren wij aandeelhouders, directeuren en familieleden om te gaan met de verantwoordelijkheden die bij een familiebedrijf komen

kijken. Issues rondom geld zijn voer voor ruzies. Wat als je ouders een enorm vermogen hebben opgebouwd en jij dat overneemt? Wat kan en mag dan? En wat wil je ermee? En wat als dat vermogen opeens minder wordt? Het geven van deze colleges is voor mij smullen. Je ziet de deelnemers gewoon groeien.'

LINKS OF RECHTS

'Voor ondernemers en hun familieleden is het belangrijk dat zij de taal van hun adviseur spreken, maar de adviseur moet ook hun taal praten. Veel van de deelnemers aan het *Private Wealth Management* Programma hebben hier moeite mee. Daar zit voor notarissen dus nog wel echt een kans. Maar zij moeten dan wel echt met de mensen in gesprek gaan. Dat notarissen slim zijn en juridisch-technisch sterk zijn, weet iedereen, maar het sociale aspect ontbreekt nog weleens. Dat is ook een kant van de notaris die nog niet iedereen kent. Ga in gesprek, vraagt of iemand links- of rechtsom wil gaan. Zonder meteen de route links op te dringen omdat dat juridisch gezien nu eenmaal de beste keuze is. Als een kind in het bedrijf komt werken, moet je nadenken over de eigendomskwestie. Krijgt alleen hij of zij eigendom of ook de andere kinderen? Beide is goed, als je maar hebt besproken waarom je ergens voor kiest.'

SUCCESSVOLLER

'Emoties spelen bij familiebedrijven ook vaak een rol. Je hebt drie type cirkels binnen zo'n onderneming: familiekring, bedrijfscirkel en eigenaarskring. Die overlappen elkaar weleens en door overlap krijg je belangenverstrengeling. Een directeur kan ook vader of moeder zijn, en ook nog (mede-)eigenaar. Beslissingen kunnen privé voor scheve gezichten zorgen. Maar ik kan wel zeggen dat als het goed gaat met een familiebedrijf ze succesvoller zijn

dan andere ondernemingen. Ze bestaan langer, doen het financieel op de lange termijn beter en het personeel blijft er langer werken.'

GEEN PSYCHOLOOG

'We zitten nu midden in de coronacrisis en het is niet gek dat er af en toe een ondernemer wegvalt. Maar heeft die wel een noodplan op papier gezet of zat het alleen in zijn of haar hoofd? Een goed gesprek tussen ondernemer, partner en de kinderen is dus altijd zeer nuttig. Niet dat ze allemaal mee moeten beslissen, maar wel meedenken. Begin met een zo groot mogelijke kring. Nu staan familiebedrijven niet altijd te springen om advies te krijgen van anderen. Je moet als notaris dus niet meteen verwachten dat er werk uit een contact komt. Weest terughoudend. Je moet de ondernemer langzaam over de drempel trekken. Ga een goed gesprek aan, maar doe niet alsof je psycholoog bent. Een psycholoog maakt ook geen ondernemersstatuut. Laat de technische bagage nog even in de tas, verdiep je in de dynamiek van het familiebedrijf. En heb je geen zin in de klus? Doe het dan niet! Weet je niet hoe je bij ze aan tafel komt? Sla een telefoonboek open. 70 Procent van de bedrijven daarin is een familiebedrijf.' ■



WIE Roberto Flören
WAT Familiebedrijven en bedrijfsverdracht
WAAR Nyenrode Business Universiteit
LES 'Ga een goed gesprek aan, laat de techniek even achterwege'

Het bestuur van de KNB zoekt:

Bestuurslid

Functieomschrijving*:

Vanwege een evenwichtige samenstelling zoekt het bestuur een kandidaat met speciale interesse voor nieuwe ontwikkelingen op het gebied van 'legal tech' en de toepassing daarvan in de notariële praktijk. Het nieuwe bestuurslid zal hierbij nauw gaan samenwerken met het bestuurslid Bart Versteeg, die zich hier nu al op richt.

De benodigde tijdsbesteding is ongeveer 0,3 FTE. De zittingstermijn bedraagt 3 jaar met de mogelijke bereidheid tot een verlenging van nog eens 3 jaar.

De voorgenomen benoeming is per 1 januari 2021. Bestuursleden ontvangen een passende vergoeding voor hun bestuurswerkzaamheden.

Van elk bestuurslid wordt verwacht dat zij (of hij)*:

- enthousiast en gedreven is;
- het vermogen heeft om leden aan de KNB te binden;
- oog heeft voor de maatschappelijke impact van de steeds verdergaande digitalisering en de beroepsgroep meeneemt bij de implementatie van nieuwe ICT-toepassingen;
- zich hard wil en kan maken om het toekomstperspectief uit de Strategische Agenda Notariaat 2020-2025 mede te realiseren;

* Het volledige profiel voor deze vacature en de sollicitatieprocedure vindt u op NotarisNet.

Overige functie-informatie

Het bestuur van de KNB heeft de algemene leiding over de beroepsorganisatie en stuurt het KNB-bureau aan. Verder is het bestuur belast met de uitvoering van het algemene beleid en het meerjarenplan. Het KNB-bestuur telt zeven leden. Het betreft een collegiaal bestuur, waarin gezamenlijk verantwoordelijkheid wordt gedragen.

Inlichtingen

Kandidaten met belangstelling kunnen contact opnemen met Bart Versteeg (0433 298100) / b.versteeg@knb.nl) of Annerie Ploumen (0206789538 / a.ploumen@knb.nl).

Reageren

U kunt uw reactie (cv en motivatie) voor 15 september 2020 mailen naar knbbestuur@knb.nl.

De Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) is de publiekrechtelijke beroepsorganisatie van notarissen en kandidaat-notarissen, gevestigd in Den Haag. Namens de leden onderhoudt de KNB contacten met overheid, politiek en maatschappelijke organisaties. De KNB houdt zich onder meer bezig met kwaliteitszorg, opleidingen, notariële wet- en regelgeving, belangenbehartiging, (marketing)communicatie, ICT en innovatie.

The logo for the Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) features a small crown icon above the letters 'KNB' in a bold, white, sans-serif font, all contained within a purple, trapezoidal shape.

Koninklijke Notariële
Beroepsorganisatie

Kantoorruitje

Waar ik vroeger, dat wil zeggen vóór het coronatijdperk, nog weleens schertsend wilde zeggen dat mijn doelgroep ‘dood of bijna dood’ is, durf ik inmiddels dergelijke grappen niet meer te maken. Daarvoor hangt de angst en onzekerheid te veel in de lucht.

UNIVERSELE BEHOEFTE

Nu een levensbedreigend virus door de wereld trekt, blijkt onze beroepsgroep van groot belang (de praktijk was alleen wat sneller dan onze regering om ons werk als ‘vitaal’ te bestempelen). Ik heb dan ook vaker dan voorheen mensen aan de telefoon die iets geregeld willen hebben ‘voor als mij nu iets overkomt’. Vooral in de maand maart leek er een universele behoefte aan testamenten en levenstestamenten te bestaan. Bij al die mensen hoorde ik een roep om urgentie en een behoefte aan geruststelling. Een (levens)testament kon die bieden.

NIEUWE WERKELIJKHEID

Dat de werkdruk hoog is, ervaar ik als prettig, maar ook vervreemdend in de ‘nieuwe werkelijkheid’ waarin wij leven. De nieuwe werkelijkheid van alle dagen thuis zitten. De nieuwe werkelijkheid waarin veel mensen plots geen werk meer hebben en anderen juist een enorme werkdruk ervaren. De nieuwe werkelijkheid waarin de wereldeconomie en onze mobiliteit, althans voor een periode, vrijwel tot stilstand zijn gekomen. En ik werk door, al voelt het alsof ik in een bubbel leef.

BUBBEL

Hoe die bubbel eruitziet? Na een dag akten maken, mailen, bellen en video-besprekingen, loop ik de trap af en ben thuis. Beter gezegd, dat was ik al. Over ruim een uur begint mijn Zoomyogales in datzelfde huis. Praktisch en fijn dat

Het voelt alsof ik
in een bubbel leef

het mogelijk is, maar ik verlang naar de tijd waarin ik weer met mijn cliënten aan tafel zal zitten en ik op de fiets naar mijn clubjes ga. Waarin er een duidelijke scheiding is tussen verschillende bezigheden. Ik moet nu tijd inbouwen om los te komen van het werk.

LEERPUNTJE

En terwijl ik dat doe, mijmer ik terug naar een videobespreking van die dag met erfgenamen die elkaar bepaald niet aardig vinden. Typisch het soort bespreking die ik veel liever aan tafel doe dan op afstand. Aan het begin van de bespreking moet een driejarig kind worden toegesproken. Vervolgens is de start van het

Skypegesprek wat onwennig, maar blijkt het wel te werken. Totdat één van de deelnemers wantrouwend aan een ander vraagt: ‘Wat hoor ik toch? Is er iemand die meeluistert of zo?’ Ook ik meen een mannenstem te horen op de achtergrond. Nee, er was verder niemand. ’s Avonds vertelt mijn zoon dat hij die middag in ons huis een college van zijn universiteit aan het luisteren was. Aha, dat verklaart die mannenstem! Ik stuur mijn cliënten een mail om ze te laten weten dat de mannenstem uit een andere computer in mijn huis kwam. Leerpuntje over de randvoorwaarden voor het thuiswerken van mijn kant.

WELKOME DOORBREKING

Terwijl ik deze column schrijf, half mei, zijn versoepelende maatregelen ingegaan. Ja, ik heb een afspraak bij de kapper en dat is iets waar ik naar uitkijk. Maar nog steeds werk – en ontspan, sport, winkel, borrel, volg nascholing, ontmoet familie en vrienden en eet – ik doorgaans thuis en dat ben ik zat! Af en toe een dag naar kantoor blijkt een zeer welkome doorbreking van de dagelijkse routine. Nooit voorzien dat naar mijn werk gaan zou voelen als een uitje. ■



Maartje van Hazendonk

Schut | van Os Notarissen



*Het nieuwe
appartementenrecht*

Hoe wordt de VvE slagvaardiger?

Een speciale werkgroep heeft een conceptvoorstel gemaakt om de regels voor verenigingen van eigenaars te flexibiliseren, harmoniseren en moderniseren. Vooral de verduurzaming van appartementengebouwen moet hiermee een impuls krijgen. Notariaat Magazine zet de vijf belangrijkste veranderingen voor het notariaat op een rij.

TEKST Dorine van Kesteren | BEELD Okapi

Veel verenigingen van eigenaars (VvE's) werken met verouderde reglementen. Dat komt doordat splitsingsakten eigenlijk bijna nooit worden aangepast. Als een gebouw wordt gesplitst in appartementen, verklaart de notaris meestal het dan meest recente modelreglement van toepassing. Dat modelreglement is door de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) opgesteld. 'Wijziging van de splitsingsakte, bijvoorbeeld om het reglement te actualiseren, kan alleen op initiatief van de VvE. Maar VvE's zijn vaak niet op de hoogte van de stand van zaken. Bovendien is wijziging voor hen kostbaar en tijdrovend. Minstens 80 procent van de eigenaren moet het ermee eens zijn. Het gevolg is dat de VvE-reglementen niet aansluiten bij maatschappelijke ontwikkelingen, zoals verduurzaming en vergrijzing. Specifieke regels

over het plaatsen van zonnepanelen en laadpalen of het stallen van scootmobiel ontbreken dan', zegt Astrid Luijk, jurist bij Stichting VvE Belang en lid van de Werkgroep Modernisering Appartementsrecht Nederland. Een ander knelpunt is dat iedere VvE andere besluitvormingsregels kent. Voor belangrijke besluiten is een gekwalificeerde meerderheid vereist, met soms een verhoogd quorum, soms een tweederde meerderheid en soms een drievierde meerderheid. Luijk: 'Wij stellen voor om dit te uniformeren en beslissingen over verduurzaming te laten nemen met een gewone meerderheid. Op die manier kunnen VvE's hun gebouw slagvaardiger gaan verduurzamen.'

1 DERDE LAAG WET- EN REGELGEVING
De Werkgroep Modernisering Appartementsrecht Nederland, in 2013 opgericht door het ministerie van Binnenlandse Zaken, bestaat uit vertegenwoordigers van woning-

eigenaren, woningcorporaties, VvE-beheerders, wetenschap, advocatuur en notariaat. 'Ons oorspronkelijke idee was om een modelreglement op te stellen dat geldt voor alle VvE's in Nederland. Maar dit zou betekenen dat alle bestaande splitsingsakten moesten worden aangepast – en dat is in de praktijk niet haalbaar', zegt Ingrid de Jong, die als juridisch adviseur Praktijkzaken van de KNB het notariaat vertegenwoordigt in de werkgroep. De werkgroep stelt daarom voor om de vernieuwing van het appartementsrecht in de vorm van een algemene maatregel van bestuur (AMvB) te gieten. Luijk: 'Dan kunnen alle VvE's profiteren van de nieuwe regels zonder dat ze hun splitsingsakte hoeven aan te passen. Een AMvB is bovendien een flexibel wetgevingsinstrument, dat in de toekomst relatief eenvoudig weer kan worden aangepast bij ministerieel besluit.' De Jong: 'De AMvB wordt een derde laag wet- en regelgeving, tussen boek 5 Burgerlijk Wetboek (BW) – dat de basis van het appartementsrecht bevat – en het modelreglement in.' Het concept van de AMvB, of het VvE-besluit zoals het in de wandelgangen wordt genoemd,

VvE-reglementen sluiten niet aan bij maatschappelijke ontwikkelingen

ligt momenteel bij het ministerie. Eerder al was er een maatschappelijke consultatie. De Jong verwacht dat het nog wel twee jaar gaat duren voordat het wetgevingstraject is afgerond. 'Deze route vraagt om wijziging van het BW, want daarin moet een schakelbepaling worden opgenomen. Dat betekent dat de Tweede en Eerste Kamer het moeten goedkeuren.'

En het modelreglement van de KNB? Komt daarvan ook een nieuwe versie? De Jong: 'Op dit moment is het de vraag welke voorstellen het ministerie precies gaat overnemen. Aan de ene kant moeten we het reglement niet blijven herschrijven – we hebben er al vijf, het eerste komt uit 1973, het laatste uit 2017 –, aan de andere kant gaan de ontwikkelingen snel. We moeten hier nog goed over nadenken.'

2 OPSTAL- EN ERFPACHTRECHT OP GEMEENSCHAPPELIJK GEDEELTE

Tot nu toe konden appartementseigenaren alleen een recht van erfpacht en opstal vestigen op hun privégedeelte. Als het aan de werkgroep ligt, wordt het ook mogelijk op gemeenschappelijke delen van het appartementencomplex.

Denk aan het plaatsen van een WKO-installatie (warmte- en koudeopslag) in het gebouw. Als zo'n installatie geen eigendom van de VvE is, voorkomt het recht van opstal dan dat deze door natrekking een bestanddeel van het gebouw wordt. Of denk aan de situatie dat een netbeheerder een transformatorstation op gemeenschappelijke grond wil plaatsen. Zowel voor de vestiging van erfpacht als opstal is een notariële akte nodig – interessant voor het notariaat. Het is belangrijk om erfpacht en opstal ook tijdens het advies- en voorlichtingswerk te bespreken, zodat VvE-bestuurders op de hoogte raken van de nieuwe mogelijkheden. Deze wijziging is overigens rechtstreeks overgenomen uit het preadvies over de toekomst van boek 5 BW, dat de KNB in 2016 heeft opgesteld.

3 OPLAADPUNT: GEEN TOESTEMMING VVE MEER NODIG

Appartementseigenaren die voor eigen rekening op hun privéparkeerplaats een oplaadpunt voor een elektrische auto willen installeren, hebben straks geen toestemming van de VvE meer nodig. Zij hebben alleen een meld- of notificatieplicht. 'De VvE kan vervolgens niet zomaar "nee" zeggen. Zij mag wel voorwaarden stellen, bijvoorbeeld op het gebied van brandveiligheid en financiën. Deze regeling is een codificatie van het modelreglement van 2017, al is de tekst wel aangepast aan de maatschappelijke ontwikkelingen', legt De Jong uit. Zij adviseert notarissen om de kwestie van de laadpalen goed te regelen bij het opstellen of wijzigen van splitsingsakten. 'Soms is het nodig om wat specifiekere afspraken te maken dan het VvE-besluit geeft. Zo kan ik me indenken dat VvE's onderscheid willen maken tussen laadpalen op parkeerplaatsen in de openlucht en in een garage. Of gebouwweigen voorwaarden willen stellen.'

4 PLAATSEN PRIVÉZONNEPANELEN WORDT EENVOUDIGER

Het wordt eenvoudiger voor appartementseigenaren om privézonnepanelen op het dak van het appartementencomplex te plaatsen. Hiervoor is nog steeds toestemming van de VvE nodig, maar dan 'light'. De Jong: 'In het VvE-besluit staat precies aan welke voorwaarden een eigenaar moet voldoen. Zo

moeten de zonnepanelen van een bepaalde kwaliteit zijn, moet de eigenaar in kwestie een werkplan overleggen en is er toestemming van de verzekeringsmaatschappij nodig. Voldoet een eigenaar aan die voorwaarden, dan moet de toestemming van de VvE er komen.'

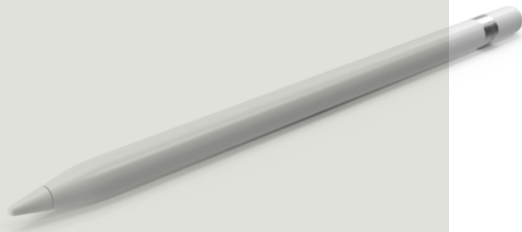
Luijk: 'Nu heeft iedere VvE haar eigen regels, die soms zo streng zijn dat het in de praktijk lastig is om zonnepanelen op het dak te leggen. De nieuwe regels voorkomen dat dit soort plannen bij voorbaat kunnen worden getorpedeerd.'

5 DISCUSSIE OVER 'VERSCHULDIGDE BIJDAGEN' BESLECHT

Als de verkoper van een appartement nog in het krijt staat bij de VvE, gaan deze schulden over op de koper. Om vervelende verrassingen te voorkomen, moet de notaris sinds 2005 aan de leveringsakte een verklaring hechten waaruit blijkt welke betalingsachterstanden er nog zijn. Dan gaat het in ieder geval om de voorschotbijdragen en de bijdragen aan het reservefonds, maar het was onduidelijk wat er nog meer tot de 'verschuldigde bijdragen' behoort.

De werkgroep wil het pleit nu beslechten en voor eens en altijd vastleggen welke posten tot de verschuldigde bijdragen worden gerekend. Namelijk: voorschotbijdragen, bijdragen aan het reservefonds, de kosten van gas, water en licht, doorbelastingen – bijvoorbeeld de kosten van een loodgieter bij een verstopping van de leidingen, waarbij het probleem blijkt te zitten in het privégedeelte van een eigenaar –, extra bijdragen – bijvoorbeeld voor toekomstige kosten – en openstaande boetes wegens overtreding van het (huishoudelijk) reglement. ■

Meer weten? Check de website van de Werkgroep Modernisering Appartementsrecht Nederland: www.wmanl.nl. Hierop komt op termijn ook een passeeraanwijzing voor notarissen te staan. Die omvat onder meer een clause, op te nemen in de splitsingsakte, waarin wordt aangegeven welke artikelen van bijvoorbeeld het Modelreglement 2017 niet van toepassing zijn door de werking van het VvE-besluit.



Hoe staat het er nou letterlijk?

Hetgeen mijn kinderen, hierna ieder ook aan te duiden als “bezwaarde”, van het uit mijn nalatenschap verkregen bij hun overlijden of in de hierna te omschrijven andere gevallen waarin hun recht eindigt onverteerd achterlaten, zal, indien dezen alsdan nog in leven zijn, toevallen aan de na te noemen personen, hierna te noemen “de verwachters”, zodat de bezwaarde rechthebbende onder ontbindende voorwaarde is, en de verwachters rechthebbenden zijn onder de opschortende voorwaarde dat ze nog leven op het moment dat het recht van de bezwaarde eindigt.

Tot verwachters benoem ik: mijn andere kinderen, behoudens overeenkomstige toepassing van de wettelijke regels van plaatsvervulling, zodat de afstammelingen van een kind dat door vooroverlijden of anderszins niet als verwachter optreedt staaksgewijze in de plaats van dat kind treden.

Mitsdien zal plaatsvervulling kunnen optreden indien een verwachter na mij, maar vóór of tegelijk met de bezwaarde mocht overlijden, welke plaatsvervulling er ook toe kan leiden dat personen die bij mijn overlijden nog niet waren geboren als verwachters optreden.

Het eindigen van het recht van de bezwaarde

Het recht van de bezwaarde op het uit mijn nalatenschap verkregen vermogen, hierna ook aangeduid met “het bezwaarde vermogen”, eindigt, zodat dit aan de verwachters toevalt, bij het overlijden van de bezwaarde en ook als de bezwaarde van zijn recht afstand doet.

Het vervallen van de tweede trap

Het voorwaardelijk karakter van de verkrijging van de bezwaarde vervalt, zodat zijn verkrijging uit mijn nalatenschap niet aan de verwachter(s) zal toevallen, als in de nalatenschap van de bezwaarde erfgenamen zijn gerechtigd die voor de heffing van erfbelasting behoren tot de verkrijgers in groep I zoals bedoeld in artikel 24 van de Successiewet.

Uit: Tweetrapsmaking (fidei-commis)



Clarine Leskens

kandidaat-notaris bij
Notariskantoor Stigter & Leskens

... Wat maakt de notaris daar zelf van?

Alles wat mijn dochter Angela en mijn zoon John uit mijn nalatenschap krijgen, mogen ze gebruiken en opmaken. Maar mijn kinderen kunnen, nadat ze mijn erfenis hebben gekregen, zelf ook overlijden of afstand doen van mijn erfenis. Als dat gebeurt en er is nog wat over van wat Angela of John eerder van mij had gekregen, gaat dat restant ‘opzij’; naar mijn andere (overblijvende) kind. Dus als John overlijdt, gaat het restant van de erfenis die hij ooit van mij kreeg naar Angela en andersom.

Als het andere kind dat restant niet kan ontvangen, gaat het ‘naar beneden’; naar de kinderen van dat andere kind. Dus als John overlijdt en Angela is er ook niet meer, gaat het naar mijn kleinkinderen Floris, Friso en Femke (de kinderen van Angela). Dit ‘vererven naar opzij’ gaat niet door als Angela of John overlijdt en hij/zij heeft zelf op dat moment een echtgenoot of geregistreerd partner (samenwonen is niet genoeg) en/of kinderen of kleinkinderen of achterkleinkinderen. Dan gaat het namelijk naar hen.

Martijn Jacobs

directeur/communicatiespecialist
bij Loo van Eck Communicatie



... Zou dat nog begrijpelijker kunnen?

A is mijn erfgenaam.

- A erft de zaken die ik hieronder heb beschreven onder de term 'het bezwaarde vermogen'.

Als A doodgaat, gaat mijn erfenis over naar B.

- Voorwaarde is wel dat B dan nog leeft.
 - o Als B niet meer leeft, gaat de erfenis naar het kind of de kinderen van B.
 - o Leeft het kind of leven de kinderen van B niet meer? Dan gaat de erfenis naar een kleinkind of kleinkinderen.
 - Zelfs als deze nog niet waren geboren op het moment dat ik doodging.

A heeft geen recht meer op mijn erfenis, als A de erfenis niet wil hebben.

- De erfenis gaat dan naar B.

Als A doodgaat, gaat mijn erfenis niet naar B als A een erfgenaam heeft die tot groep 1 behoort zoals bedoeld in artikel 24 van de Successiewet.

**Wa
blief?!**

Begrijpelijke taal. Veel consumenten vragen erom. Maar is het ook mogelijk om een notariële akte in 'gewone mensentaal' te schrijven? In deze rubriek vragen we maandelijks een (kandidaat-)notaris en taalspecialist een passage uit een akte te 'vertalen'.

Noot van de communicatiespecialist

Ik heb geprobeerd om de tekst dit keer zo kort mogelijk te houden. In de brontekst wordt gesproken over 'mijn kinderen' als bezwaarde en later over 'mijn andere kind' als verwachter. Dat is nogal verwarrend. Daarom heb ik dit in deze tekst vervangen door A en B. De notaris kan hiervoor de concrete namen of aanduidingen (kind/kinderen) van de bezwaarde en de verwachter invullen.



VASN

De VASN bestaat twintig jaar. Van een spontane viering kan door corona geen sprake zijn. Ondanks die domper is er geen sprake van somberheid. De jubilaris verkeert in blakende gezondheid, aldus bestuurslid Ans Post en oud-bestuurslid Annet Varekamp. 'Zonder VASN hadden we het specialisme van agri-notaris nooit zo kunnen uitbouwen.'

| TEKST Peter Steeman

Op ieder VASN-kantoor werd 1 mei een taart bezorgd. Een vriendelijk gebaar, maar niet de manier waarop de VASN haar twintigjarige bestaan had willen vieren. 'De jubileumledenvergadering was eigenlijk gepland voor 7 april, maar die is verplaatst naar later dit jaar', aldus Ans Post. 'Op zich kunnen we veel activiteiten in een andere vorm afwerken. Het jaarverslag wordt online aangeboden. Ook de beroepsopleiding en de intervisiebijeenkomsten krijgen een digitaal vervolg. Jammer is het wel. Mensen vinden elkaar ook zonder ledenvergadering wel, maar je wilt elkaar toch fysiek zien. De ledenvergaderingen worden altijd druk bezocht. Die gezelligheid is een belangrijk element. Agri-notarissen voelen zich geen concurrent van elkaar. De VASN is een hechte club.'

KLIK

Bij een jubileum past een terugblik. Wat is de grootste mijlpaal die VASN heeft bereikt

'Je maakt als agri-notaris gebruik van je helicopterview'

in twee decennia? Annet Varekamp: 'Dat we van een agrarische commissie een vereniging werden, is heel belangrijk. In feite vormt iedere cursus en iedere bijeenkomst die we de afgelopen twintig jaar hebben gehouden een mijlpaal. Zonder VASN hadden we het specialisme van agri-notaris nooit zo kunnen uitbouwen. Een mooi initiatief is de jaarlijkse kavelruilmiddag waarvoor we het Kadaster, kavelruilbureaus, landbouworganisaties, provincies en onze leden bij elkaar brengen om te praten over nieuwe ontwikkelingen. Zo'n zelfde overleg hebben we met stakeholders als agrarisch recht-advocaten en rentmeesters over onderwerpen als erfpacht en boer in transitie. Dat soort bijeenkomsten wordt enorm gewaardeerd. De mensen hebben een klik met elkaar omdat ze dezelfde taal spreken. Door die stakeholderbijeenkomsten groeit ook de belangstelling voor onze beroepsopleiding. Onder de cursisten vind je tegenwoordig ook fiscalisten en bankmanagers. We bereiken onze stakeholders ook dankzij de nieuwe site agrinotaris.nl en app die door VASN is ontwikkeld. Daarop worden artikelen gedeeld die voor de sector relevant zijn. Dat is een service die erg wordt gewaardeerd. Al die activiteiten geven een impuls aan je netwerk. Het is voor ieder specialisme en dus ook het onze heel belangrijk dat je kennis kunt delen. Daarvoor moet je

elkaar eerst vinden. Als ik een taxatie nodig heb, is het heel prettig dat ik weet welke agrarisch taxateur ik daarvoor kan bellen.'

SPIN IN HET WEB

Het werk van de agri-notaris is in die periode veranderd. Varekamp: 'We gaan nu meer dan vroeger de diepte in. We zijn een adviseur geworden. In het verleden werden we nog weleens gezien als degene die aan het eind van het traject alles netjes op papier zet. Nu zijn we de spin in het web. Een rol die vroeger door de accountant werd vervuld. In tegenstelling tot de accountant, die vooral vanuit een bedrijfseconomisch perspectief kijkt, maak je als agri-notaris gebruik van je helicopterview. Alles komt aan de orde: van levenstestament, huwelijkse voorwaarden tot kavelruil. En we betrekken niet alleen de ondernemer maar zijn hele familie erbij. Dat maakt je werk leuker. Je bent echt een vertrouwenspersoon.' Post: 'Al hebben we in de loop der jaren ook advieswerk verloren door de voortschrijdende digitalisering. Dat is het geval bij pachtovereenkomsten. Als een agrariër grond verpacht, zijn er verschillende vormen van pacht. Kies je voor reguliere of geliberaliseerde pacht? Daarin adviseerden we vroeger meer dan nu. Tegenwoordig wordt die knoop sneller doorgehakt. Je kunt heel eenvoudig online een pachtovereenkomst downloaden en invullen. Dan loop je wel het risico dat je een contract gebruikt dat niet past bij de overeenkomst. Het kan bijvoorbeeld zijn dat je als grondeigenaar veel langer vastzit aan een pachter dan je dacht.'

RELEVANT

Is er over twintig jaar nog een VASN? Post: 'Afgelopen december gaf ik een gastcollege aan studenten. Daar vroeg een student iets soortgelijks: "Heeft het agrarisch recht nog wel toekomst?" Gelukkig wel. Bedrijven worden groter waardoor het aantal agrariërs afneemt, maar Nederland heeft zo'n belangrijke agrarische functie. Die zal niet verdwijnen. Voor de agri-notaris is het vooral een kwestie van meegaan in nieuwe ontwikkelingen. De landbouw wordt steeds groener. Kavelruil speelt een steeds grotere rol. Tegelijkertijd blijft er behoefte aan zaken als een bedrijfs-overdracht of testament. Zolang je als VASN de taal van de boer spreekt, blijf je relevant.' ■

EPN

Protocol passeren op afstand

EPN heeft een protocol en voorbeeldtekstblokken gemaakt voor het passeren op afstand. Natuurlijk hoopt EPN dat het passeren van testamenten op afstand weinig nodig zal zijn. Maar als er geen andere mogelijkheid is, kan het protocol helpen bij de toepassing van de Tijdelijke wet COVID-19 Justitie en Veiligheid. Deze documenten zijn op het ledennet van de EPN te vinden en ook op het NotarisNet van de KNB. Op grond van artikel 6 van de Tijdelijke wet COVID-19 Justitie en Veiligheid vindt de jaarlijkse algemene ledenvergadering van de EPN digitaal plaats. Hierna is ook een webinar. Zolang het bij elkaar komen nog niet mogelijk is, zal EPN vaker webinars aanbieden.

VMN

Tweede Dag van de Erfenis

In het najaar vindt een tweede Dag van de Erfenis plaats. Deze is opgebouwd uit een consumentenonderzoek, een symposium en een publieksactiviteit. Doel van de dag is om het belang van deskundige begeleiding bij de afwikkeling van nalatenschappen onder de aandacht te brengen, mede als mogelijkheid om conflicten hierbij te voorkomen. In november 2019 organiseerde de VMN, samen met de Vereniging van Familie- en Erfrecht Advocaten (vFAS) de eerste Dag van de Erfenis. Het bijbehorende consumentenonderzoek werd gehouden onder personen die de afgelopen vijf jaar bij een nalatenschap betrokken zijn geweest. Hierin gaf 70 procent van de ondervraagden aan vooraf niet gedacht te hebben aan het inschakelen van een mediator. Dit terwijl tegelijk 60 procent van de ondervraagden meldde het belangrijk te vinden dat de familiebanden tijdens de afwikkeling van een erfenis goed bleven of zelfs zouden verbeteren. Helaas gaf meer dan een kwart aan dat de familiebanden blijvend verslechterd waren. Publicatie over dit onderzoek in de landelijke pers zorgde ervoor dat veel geïnteresseerden op 8 november voor een vrijblijvend advies

naar deelnemende notaris-mediators gingen. Wanneer de tweede editie plaatsvindt, is nog niet bekend.

VON

Nieuwe wetgevingscommissie

De specialistenverenigingen van de KNB krijgen geregeld de vraag hun mening te geven over (voorontwerpen van) wetsvoorstellen of om een bijdrage te leveren aan de consultaties die vaak deel uitmaken van het traject van totstandkoming van nieuwe wetgeving. Idealiter is hierbij een ruim tijdspad beschikbaar, maar zaken komen ook geregeld in een plotselinge stroomversnelling. Om in zulke gevallen snel te kunnen reageren, heeft de VON een wetgevingscommissie in het leven geroepen. Deze bestaat uit Arnaud Wilod Versprille (Olenz), Niels Wolswijk (Zuidbroek) en Laurens Kelterman (VBC). In de afgelopen twee weken gaf de commissie twee reacties. De ene betreft het voorstel 'Implementatiewet registratie uiteindelijk belanghebbenden van trusts en soortgelijke juridische constructies'. De andere gaat over het voorontwerp van wijziging van Boek 2 Burgerlijk Wetboek in verband met het moderniseren van het naamloze vennootschapsrecht en het evenwichtiger maken van de verhouding tussen het aantal mannen en vrouwen in het bestuur en de raad van commissarissen van grote naamloze en besloten vennootschappen. Beide stukken zijn te vinden op www.von-notaris.nl.

Online bijeenkomst statuten

Op donderdag 11 juni organiseert de VON de online bijeenkomst 'Statuten en aandeelhoudersovereenkomst in balans'. In de studio leidt Christiaan Stokkermans het onderwerp in. Om het thema goed uit te diepen, wordt zijn verhaal aangevuld met een forumdiscussie waaraan Irene Groenland (Lexence), Jeroen ten Berg (VDB Notarissen Advocaten) en Tom van Duuren (CMS) deelnemen. En natuurlijk praten de bezoekers, aanwezig via een heuse *videowall*,

EPN

Algemene ledenvergadering en webinar

18 juni 2020

Online

Actualiteitendag

10 november 2020

Ede

VMN

Algemene ledenvergadering

18 juni 2020

Online van 12.00 tot 13.30. Leden kunnen zich opgeven via www.vmn-notaris.nl.**Eendaagse cursus****'Verdieping basishouding'**

24 september en 27 oktober 2020

Kontakt der Kontinenten, Soesterberg

VON

Statuten en aandeelhoudersovereenkomst in balans

11 juni 2020

Online. Inschrijving is mogelijk via www.von-notaris.nl.

hierbij mee. Vorig jaar organiseerde de VON een bijeenkomst met de titel 'De ruzie-AvA'. Hierin werden de mogelijkheden getoond om op rechtsgeldige wijze deel te nemen aan stemmingen tijdens aandeelhoudersvergaderingen zonder zelf aanwezig te zijn. Deze coronatijd dwingt ons om niet alleen op afstand te stemmen, maar om helemaal virtueel bijeen te komen en dan ook nog zo veilig mogelijk. Voor deze bijeenkomst maakt de VON gebruik van een applicatie die het hoogste niveau van beveiliging biedt die op dit moment in de markt verkrijgbaar is.

Het grote experiment

Nick van Buitenen
voorzitter KNB



Laten we ruimte
houden om zelf
na te denken

Nu de aantallen ziekenhuisopnames richting de enkele getallen per dag gaan, zijn we allemaal geneigd terug te kijken. Dat is immers slechts wat we kunnen, een blik in de toekomst is ons niet vergund. Misschien wel sneller dan we hadden durven hopen, neemt de druk op de gezondheidszorg af. Tijd om adem te halen, tijd om terug te blikken. Achteraf weten we allemaal wat er anders had gekund. Maar in feite is dit één groot experiment.

VRIJHEIDSBEROVING

In sommige Oost-Europese landen grijpen de leiders de gelegenheid om verworven liberale of democratische waarden terug te draaien. In ons land was er alleen wat gedoe over de aangekondigde app van minister Hugo de Jonge. Maar ook hier zijn allerlei grondrechten tijdelijk aan de kant geschoven. Ruim twee maanden lang kon er niet fysiek vergaderd worden, was afspreken met een handvol vrienden op straat of in het park verboden, waren leerlingen en leraren niet welkom op scholen en konden (groot)ouders in verpleeghuizen niet

bezoekt worden. Ook in ons land dus vrijheidsberoving, niet eens in naam der wet. We noemden het geen noodtoestand, maar dat was het natuurlijk wel.

ZONDER PROTEST

Onze reactie was als bij een natuurramp, want nood breekt wet. Door de acute dreiging werden alle maatregelen zonder al te veel protest aanvaard. Maar nu lijkt het erop dat we niet snel terugkeren naar het 'oude normaal'. Het zou zo maar kunnen dat we voor langere tijd niet mogen gaan en staan waar we willen. Ongekend, zeker met een liberale premier aan het hoofd van de regering. Nog steeds is een noodverordening de basis voor dit alles, maar wordt gewerkt aan een spoedwet die de 'anderhalvemetersamenleving' een wettelijke basis moet geven. In strijd met de grondwet, maar in Nederland is dat toegestaan.

GEZONDE TWIJFEL

Iedereen heeft het over de anderhalve meter. Bedrijven zijn massaal aan de slag gegaan om die nieuwe norm te vertalen naar de werkvloer. Toch is er ook gezonde twijfel. Is deze afstand nou echt zaligmakend? Slaan we niet door in handhaving van deze norm? Is het controleren van het virus wel echt mogelijk? We gaan zo nog steeds de strijd aan met het virus, in plaats van het een plekje te geven in ons systeem. De overheid roept weliswaar op ons gezond verstand te gebruiken, maar schept regels die voor dat gezond verstand helemaal geen ruimte bieden. Bewoners van een verpleeghuis mogen niet zelf met hun kinderen beslissen over bezoek en omgang. De keuze voor kwantitatief leven in plaats van kwalitatief leven wordt voor ons gemaakt. Het belang van het individu wordt ondergeschikt gemaakt aan het vermeende belang van het collectief. Terecht?

BLIJVEN NADENKEN

Als voorzitter van onze beroepsorganisatie hoor ik natuurlijk ook te staan voor het collectieve belang. Toch benadrukken we de laatste jaren steeds meer de keerzijde van al te gedetailleerde regels. Veel notarissen vragen de KNB om duidelijke afbakening van wat wel en niet mag. Onze lijn is echter dat we daarin terughoudend moeten zijn, dat we 'vinkenlijstjes' moeten voorkomen. Elke casus is weer anders, dus moet er ruimte zijn voor eigen interpretatie. We streven naar 'principle based rules' dus. Daarmee benadrukken we dat de notaris een mens is van vlees en bloed, die niet door een algoritme kan worden vervangen. Toen ons hoogste tuchtcollege zich twee jaar geleden aansloot bij de norm van het 'Novitaris'-arrest van 2015, werd ook bevestigd dat de notaris méér ruimte heeft om zelf een oordeel te vormen. Gelukkig maar.

LEREN VAN VROEGER

Laten we ruimte houden om zelf na te denken. Willen we terug naar 'business as usual' of is het tijd voor een 'reset'? Ik zou willen dat we onze kwetsbaarheid en risico's meer accepteren. Het is tijd om van bepaalde waarden afscheid te nemen. Groei als enige maatstaf van een gezonde maatschappij is achterhaald. Ons financiële systeem bevordert ongelijkheid, het klimaat blijft veranderen en algoritmes verdringen het gezonde verstand. Gelukkig kunnen we nog steeds leren van vroeger. Ook rond de derde eeuw voor Christus dachten filosofen na over een betere wereld. Deze 'stoïcijnen' riepen op om incasseringsvermogen te ontwikkelen, samen te werken en minder koortsachtig op zoek te gaan naar genot. Ook in onze tijd een mooie opdracht! ■

MET PENSIOEN

Voor wie zich niet met het proces daarachter bezighoudt, lijkt het zo simpel: premie betalen, je hand ophouden en pensioen ontvangen. Maar voordat er een bedrag kan worden overgemaakt, zijn daar vele wetten, beleggingen en vergaderingen aan voorafgegaan. Daarom licht de PensioenKamer regelmatig een tipje van de pensioensluier op.

De pensioenspagaat



‘Je zou de premie flink omhoog moeten doen’

| TEKST Martijn Rip

De premie omhoog of pensioenopbouw omlaag. Dat is de spagaat waarbinnen de PensioenKamer moet opereren. En dan helpt de huidige lage rentestand niet mee. Die is onvoldoende om te komen tot de afgesproken pensioenopbouw. Daardoor is de premie nu niet ieder jaar kostendekkend geweest voor Pensioenfonds Notariaat. ‘Vijf jaar geleden hebben ze een inschatting gemaakt op basis van de financiële cijfers en de markt van toen. En die zagen er eigenlijk wel aardig uit’, legt Regina van Rijswijk uit. Zij zit namens de werknemers in de PensioenKamer. ‘Toen is voor vijf jaar vastgesteld wat de premie voor die periode zou moeten zijn. Alleen is de rente steeds verder gedaald. Daardoor was er meer geld nodig om de pensioenen te financieren dan er aan premie binnenkwam.’

Het is niet voor niets dat slechts om de vijf jaar een besluit wordt genomen over de premie, legt Christian de Kok uit. Hij vertegenwoordigt de werkgevers in de PensioenKamer. ‘Je kunt beter over een lange termijn kijken en je niet gek laten maken door de dagelijkse bewegingen in de markt. We anticiperen op de toekomst. En in 2021 gaan we het weer bijstellen.’

RICHTING

Pensioenfonds bevinden zich momenteel in een overgangperiode: van het oude pensioenstelsel naar het nieuwe. Dat neemt niet weg dat er nu iets moet gebeuren. Van Rijswijk: ‘De lage

rentestand heeft invloed op de kostprijs van pensioen. Om ervoor te zorgen dat er toch weer voldoende geld in de collectieve pensioenpot van het pensioenfonds terecht komt, zal de premie omhoog moeten. Of je spreekt af dat de pensioenopbouw omlaag gaat. Per jaar wordt er dan iets minder pensioen aan je eigen pensioenpotje toegevoegd dan oorspronkelijk beoogd.’ Het kan ook een combinatie van beide zijn. ‘De mogelijkheden staan allemaal nog open. Er is nog geen richting gekozen.’ Naast de lage rente kwam daar in maart ook nog eens de coronacrisis bij. De kranten schreven regelmatig hoe slecht het daardoor ging met de dekkingsgraad van pensioenfonds. Bij een dekkingsgraad van 100 procent heeft een fonds precies genoeg geld in kas om alle pensioenen tot na het overlijden van de laatste deelnemer te betalen. ‘Maar je moet ook een buffer hebben’, legt Van Rijswijk uit. ‘Vandaar dat je bijvoorbeeld minimaal 105 procent moet hebben om tegenslagen te kunnen opvangen. Zit je ver onder de 100, dan zegt de huidige regelgeving dat de pensioenen moeten worden verlaagd.’ Voordat de crisis uitbrak, stond de dekkingsgraad van Pensioenfonds Notariaat eind februari op 104,1 procent. Wat de crisis daarmee gaat doen, is lastig in te schatten, stelt De Kok. ‘Je ziet nu allemaal economische effecten. De grote vraag is: zijn die tijdelijk of is het een nieuwe trend?’

Ook belangrijk voor de nieuwe premie is hoe de rentestand zich de komende maanden ontwikkelt. ‘De rekenrente zoals die op 31 oktober 2020 is, dat is de rente waarmee gerekend moet

worden om te kijken wat pensioen gaat kosten in de komende jaren’, legt Van Rijswijk uit.

‘Daarna kun je de echte premies berekenen. Wie weet zit het mee.’ Maar gaat de rente nog meer omlaag, dan heeft dat invloed. De huidige opbouw is sowieso niet langer vol te houden. ‘Je zou dan de premie flink omhoog moeten doen. Dus is het alternatief dat je gaat snijden in de pensioenopbouw om de premie lager te houden. Of een combinatie van beide. Daar moeten mensen serieus rekening mee houden.’

WERKNEMERS EN WERKGEVERS

De PensioenKamer bestaat uit vertegenwoordigers van zowel werknemers als werkgevers. Niet zo gek, want die hebben verschillende belangen wat betreft de premie. Dit bleek ook uit het eind 2019 gehouden risicobereidheidsonderzoek onder werknemers en werkgevers. ‘Mijn werkgever betaalt voor mij de helft van mijn pensioenpremie’, verklaart Van Rijswijk. ‘Een ander groot verschil is dat als een werkgever met pensioen gaat, dat hij een notaris-kantoor te verkopen heeft. Hij heeft meerdere bronnen om in zijn pensioen te voorzien.’ Kandidaten hebben dat niet. ‘Een eventuele premieverhoging voor kandidaten – de werknemers – doet een werknemer minder zeer dan een verhoging van de pensioenpremie voor de pensioenopbouw van de werkgever. De werkgever moet namelijk de hele premie voor zijn eigen pensioenopbouw zelf betalen; een werknemer maar de helft. De andere helft legt de werkgever bij.’ De Kok benadrukt vooral dat werknemers en werkgevers een gezamenlijk belang hebben. ‘We hebben er allemaal belang bij dat er een goed pensioen uit komt, maar ook dat we de premie betaalbaar houden.’ ■

DilemmApp

Integriteit is een belangrijk thema binnen het notariaat. Welke keuzes maak je als (kandidaat-)notaris en waarom? Om leden te stimuleren hier bewust over na te denken, is er de DilemmApp. Sinds mei is de app vernieuwd. Estella Schijf, juridisch adviseur bij de KNB, vertelt wat er is veranderd.

Persoonlijker, interactiever en moderner

Een nieuwe app, waarom?

‘De DilemmApp bestaat alweer bijna vijf jaar en was toe aan wat verbeteringen. Elke vier weken plaatsen we er een dilemma in met vier antwoordmogelijkheden. Nadat je een antwoord hebt gekozen, krijg je meteen te zien wat anderen hebben gestemd. Ook kun je er een reactie op geven om zo met collega’s van gedachten te wisselen. Allemaal anoniem natuurlijk. Na tien dilemma’s komt er een persoonlijk profiel uit. Dat komt een stuk duidelijker naar voren dan in de oude app.’

Wat is dat voor persoonlijk profiel?

‘Op basis van je antwoorden val je onder een groep. Je kunt een politicus, belangenbehartiger, autonoom, loyalist, idealist of winnaar zijn. Het ene type kijkt meer naar het persoonlijke belang, het andere meer naar het maatschappelijk of organisatiebelang. Als je weet in welke groep je valt, kun je ook gemakkelijker naar jezelf kijken. Wil je die persoon wel zijn? Of wil je liever op een andere manier leren kijken naar ethische dilemma’s?’

Maar op dat profiel moeten we dus nog even wachten?

‘Dat valt mee! Bij de start van de nieuwe DilemmApp hebben wij meteen acht dilemma’s geplaatst. Daarna komt er elke vier weken minimaal één dilemma. Op die manier weet je meteen wat voor type persoon je bent.’



Waarom is de DilemmApp zo belangrijk?

‘Het is een reflectie op je eigen denken en ethisch handelen. Daarnaast is het een manier om door middel van het geven van een reactie met collega’s in gesprek te gaan. Ik hoop echt dat de mensen die de oude app gebruikten, overstappen naar de nieuwe en dat er nieuwe gebruikers bijkomen. Nu we allemaal veel thuiswerken en collega’s minder zien, is het juist goed om op een andere manier te sparren. Daar is de DilemmApp ook goed voor. Tot nu toe gebruikt 20 procent van de beroepsgroep de app. Dat aantal mag wel wat omhoog gaan. Aan de app zal het nu in ieder geval niet liggen.’

Hoe komt de KNB aan de dilemma’s?

‘Aan het begin moesten wij die vaak zelf bedenken. Dit deden we naar aanleiding van gesprekken met (kandidaat-)notarissen of de actualiteit. Tegenwoordig worden veel dilemma’s ons aangereikt vanuit de beroepsgroep zelf. Daar zijn we heel blij mee. Helemaal als diegene ook nog heeft nagedacht over de antwoorden. Blijf dit vooral doen!’

Hoe kom je aan de DilemmApp?

‘De app is te downloaden voor Apple en Android. Het is niet langer een paars icoontje, maar een donkerblauw icoontje. De inlogcode is te vinden op NotarisNet. Na het inloggen kom je in de speciale KNB-omgeving en kun je aan de slag.’

Loopt u ook zo nu en dan tegen een dilemma aan? Groot of klein, ze zijn interessant om te delen met collega’s. Lever dan nu input voor de DilemmApp. KNB, Estella Schijf, e.schijf@knb.nl, 070 3307110

Commissie van advies ondersteunt ledenraad bij toezichthoudende taak

De ledenraad wordt sinds 13 mei bijgestaan door een nieuw ingestelde Commissie van advies. Deze commissie vervult een spilfunctie tussen het KNB-bestuur en de ledenraad en zorgt zo voor een nieuw evenwicht in de informatie-uitwisseling tussen beide organen. De Commissie van advies bestaat uit minimaal 5 tot maximaal 7 leden afkomstig uit de ledenraad.

Het KNB-bestuur en de Commissie van advies zullen elkaar op zeer regelmatige basis bijpraten over alle ontwikkelingen die er in de beroepsgroep spelen. De commissieleden stellen de ledenraad op hun beurt geregeld op de hoogte van wat er plaatsvindt. De ledenraad is hierdoor beter geïnformeerd en wordt zo een gelijkwaardige gesprekspartner van het bestuur. De reeds bestaande ledenraadscommissies gaan op in de nieuwe commissie. Die bestaat nu uit: Ingeborg Braun (notaris in Barneveld), Marc Robbers (notaris in Den Bosch), Freerk Volders (notaris in Rotterdam), Mike Rib (kandidaat-notaris in Amsterdam) en Christ-Jan van Haperen (notaris in Gouda).

Meer informatie: KNB, Jeroen Ouendag, j.ouendag@knb.nl, 070 3307106

Documenten vertalen met eTranslation

De Europese Commissie heeft een vertalingsprogramma ontwikkeld: eTranslation. Het programma zet documenten om in de talen van de Europese Unie. De Raad van notarissen in Europa, de CNUE, beveelt het systeem na uitgebreide tests aan bij notarissen. De CNUE heeft het programma enkele maanden getest en is enthousiast: eTranslation vertaalt alle mogelijke teksten die kunnen worden ingevoerd als Word-document, pdf of als losse tekst. Uiteraard voldoet het programma aan alle veiligheidseisen. De KNB wil graag weten wat de ervaringen zijn met eTranslation. Deze kunnen gebruikers sturen naar onderstaand e-mailadres.

Meer informatie: KNB, Lineke Minkjan, l.minkjan@knb.nl, 070 3307214

KNB Cursusagenda

De regels rondom fysieke bijeenkomsten worden langzaam versoepeld. Vooral nog gaan we ervan uit dat dit per 1 juli weer kan. Uiteraard in kleine groepen en in aangepaste vorm. Ook blijven we interactieve online cursussen aanbieden.

26 mei 2020

Online masterclass Bewind

In deze masterclass wordt door Freek Schols aan de hand van jurisprudentie en de literatuur, diverse aspecten van en rondom het bewind belicht en uitgediept die van belang zijn voor de erfrecht- en estateplanningspraktijk.

8 juni 2020

Online masterclass Patchwork family

In de masterclass 'Patchwork family' behandelt Freek Schols, mede aan de hand van jurisprudentie en literatuur, diverse aspecten van en rondom het samengestelde gezin. Er wordt ook een suggestie gedaan voor een testamentsvariant waarbij de eerststervende 'erfrechtelijke' grip houdt op de langstlevende.

16 juni 2020

Online cursus Actualiteiten Ondernemingsrecht

Naast actuele jurisprudentie wordt er door Niek Zaman ook aandacht besteed aan de status van de meest relevante wetgeving, zoals de Tijdelijke Wet COVID-19 Justitie en Veiligheid, het Wetsvoorstel bestuur en toezicht rechtspersonen en de Europese Richtlijnen inzake digitale oprichting van bv's en grensoverschrijdende mobiliteit.

25 juni 2020

Online cursus Internationale boedels

Hoe handelt u een internationale boedel af met vermogen in een andere EU-lidstaat, of met minderjarige erfgenamen die in het buitenland wonen? Aan de hand van een aantal casussen loodst Sabine Heijning u door de lastige materie van de Europese Erfrechtverordening.

29 juni 2020

Online cursus Actualiteiten Goederen- en insolventierecht

Aan de hand van recente rechtspraak van de Hoge Raad gaat Jan Biemans in op de actualiteiten goederenrecht en insolventierecht, zoals van belang voor het notariaat. Het is een interactieve cursus. Na deze cursus bent u weer volledig up-to-date.

23 september 2020

Risicobeleid Wwft

De eisen die de Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme aan notarissen stelt, worden met iedere wetswijziging zwaarder. Sinds 2018 is een risicomanagementsysteem een vereiste. In deze cursus bespreken we met u hoe u op praktische wijze invulling kunt geven aan uw risicobeleid.

.....
Dit is slechts een selectie uit het totale cursusaanbod. Voor meer informatie, inschrijven en het complete opleidingsaanbod: KNB, cursussen en congressen, telefoon 070 3307125/121, cursussen@knb.nl of NotarisNet/Over KNB en opleidingen.
.....

Commissie Venootschapsrecht steunt modernisering nv-recht

De Gecombineerde Commissie Venootschapsrecht (GCV) steunt modernisering van het nv-recht en het evenwichtiger maken van de man-vrouwverhouding in de top van grote bedrijven. De commissie vraagt zich wel af waarom beide onderwerpen in een ambtelijk voorontwerp zijn opgenomen met een wat korte consultatieperiode. Dit schrijft de commissie in haar advies over een ambtelijk voorontwerp voor wijziging van Boek 2 van het Burgerlijk Wetboek.

In het voorontwerp staat het moderniseren van het recht voor naamloze vennootschappen en het evenwichtiger maken van de verhouding tussen het aantal mannen

en vrouwen in het bestuur en de raad van commissarissen van grote naamloze en besloten vennootschappen centraal. De GCV vindt dat van de gelegenheid gebruik kan worden gemaakt om te analyseren wat goed werkt in het huidige bv-recht en welke onderdelen aanpassing of verduidelijking nodig hebben. Omdat dit onderdeel losstaat van de evenwichtiger man-vrouwverhouding adviseert de GCV om het onderwerp modernisering van het nv-recht in een apart wetsvoorstel uit te werken.

.....
Meer informatie: KNB, Jacco Sjerps, j.sjerps@knb.nl, 070 3307226
.....





► De bewerkte tuchtspraken worden gemaakt door een notarieel deskundige en verwoorden niet het standpunt van het KNB-bestuur. Hebt u vragen of opmerkingen, mail dan naar nm@knb.nl.

Contractsvrijheid in de hypotheekakte: notariële belangen versus partijbelangen

Uitspraak: *(deels) gegrond met oplegging van een maatregel*

Casus

In 2003 passeert notaris N voor klager K en mevrouw M een akte van huwelijkse voorwaarden. De akte bevat de uitsluiting van de Wet verevening pensioenrechten bij scheiding (WVPS). In 2007 wordt de echtscheiding uitgesproken.

In verband met zijn nieuwe huwelijk heeft K in 2018 contact met het pensioenfonds. In een bespreking met K zegt N toe dat hij zijn dossieraantekeningen zal raadplegen aangaande uitsluiting van nabestaandenpensioen.

In juni 2019 meldt het pensioenfonds K dat zijn ex-echtgenote recht heeft op nabestaandenpensioen.

De klacht

1. N heeft nagelaten in de akte op te nemen dat de ex-echtgenote geen aanspraak kon maken op nabestaandenpensioen, terwijl K uitdrukkelijk had medegedeeld dat dit zijn wens was.

2. N heeft K niet geïnformeerd over aantekeningen over (uitsluiting van aanspraken op) het nabestaandenpensioen. K heeft niets meer van de N vernomen, ook niet op een verzoek tot bemiddeling bij de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB). De kamer Arnhem-Leeuwarden verklaarde de klacht op onderdeel 2 gegrond en legde de maatregel van berisping op, ECLI:NL:TNORARL:2019:44.

Het oordeel

1. N heeft verklaard dat in zijn dossieraantekeningen niet valt te lezen dat door K is gesproken over (uitsluiting van aanspraken op) het nabestaandenpensioen. Het hof volgt K niet in zijn stelling dat N had moeten begrijpen dat hij met 'pensioen-aanspraken' ook het nabestaandenpensioen bedoelde. Nabestaandenpensioen komt pas na het overlijden van de pensioengerechtigde tot uitkering en het is daarom geenszins vanzelfsprekend dat iemand die vindt dat zijn aanstaande echtgenote in het geval van echtscheiding geen aanspraak mag maken op een deel van het voor hemzelf opgebouwde ouderdomspensioen, ook van oordeel is dat zij geen rechten zou kunnen doen gelden op haar deel van het onder

meer voor haar opgebouwde nabestaandenpensioen.

2. N is zijn toezegging niet nagekomen dat hij zijn oude dossier zou raadplegen en K nader zou informeren en heeft ook overigens verre van voortvarend gehandeld in de afhandeling van het verzoek van K. Ook op de klacht bij de kamer heeft N in eerste instantie niet gereageerd. Dit gedrag is aan te merken als 'ernstig nalatig'.

Het Hof legt de maatregel berisping op Hof Amsterdam, 7 april 2020 (nog) niet gepubliceerd

Opmerking

Hoewel N vrijuit gaat wat betreft het nabestaandenpensioen, is het wellicht raadzaam om ook dit onderdeel te bespreken, met name bij uitsluiting van de WVPS, en vast te leggen in de aantekeningen.

Notaris moet cliënt informeren en zelf laten kiezen tussen onderhandse of notariële (geldlenings)akte

Uitspraak: *gegrond met oplegging van een maatregel*

Casus

Klager K (bv) verkoopt zijn onderneming (met vier winkels), diverse activa en dergelijke. De onderhandelingen zijn gevoerd door K en de heer X, vertegenwoordiger van de kopende bv. Notaris N maakt een concept van de onderhandse 'Koopakte Activa' op die partijen zelf (met legalisatie) kunnen ondertekenen.

X mailt K en N dat partijen een aanvullende overeenkomst op willen stellen, en mailt onder andere: 'Wat ik hierboven geschetst heb, is slechts mijn denkrichting en ik laat ons graag door N verder adviseren hoe we dit verder in een overeenkomst moeten gieten.' X en K tekenen de koopovereenkomst eind maart 2018. Betaling van de koopprijs vindt plaats deels door een geldlening. N mailt partijen een concept onderhandse akte van geldlening met borgtocht en licht onder meer toe dat hij nog heeft opgenomen dat beide partijen de bevoegdheid tot verrekening hebben, wat ook uit de wet voortvloeit. K en X ondertekenen deze. In februari 2019 meldt de gemachtigde van K zich bij N met klachten en verzoekt N om interne

behandeling. N legt uit waarom hij in dit geval had gekozen voor een onderhandse akte van geldlening.

De klacht

N heeft K niet voorgelicht over het verschil met betrekking tot de tenuitvoerlegging van een notariële akte van geldlening met borgtocht en een onderhandse akte. Het is niet aan N om – zonder overleg – die afweging te maken.

Voorts heeft N hem niet (voldoende) voorgelicht over het verrekeningsbeding, heeft N nagelaten erop toe te zien dat de geldlening het goedschrift van artikel 158 lid 1 Rechtsvordering bevat, en had N het verzoek om de interne klachtenregeling te volgen niet mogen negeren.

De kamer Arnhem-Leeuwarden heeft de (eerstgenoemde) klacht gegrond verklaard en de maatregel van waarschuwing opgelegd (ECLI:NL:TNORARL:2019:39).

Het verweer

De wet verplicht niet tot een authentieke akte en X en K hebben daarom niet verzocht. Het opmaken van de geldlening in onderhandse vorm is de meest logische en gebruikelijke keuze en brengt tussen de belangen van partijen de noodzakelijke balans aan. In hoger beroep benadrukt N dat het in de notariële praktijk niet gebruikelijk is dat bij het opmaken van een geldlening aan de betreffende partijen de keuze wordt voorgelgd en dat die partijen omtrent de gevolgen van die keuze worden geïnformeerd. In hoger beroep verklaart N dat hij thans bij het opstellen van een overeenkomst van geldlening de keuze aan partijen voorlegt, maar dat de uitkomst geen verschil maakt.

Het oordeel

- Keuze onderhands of notarieel
Niet is gebleken dat K en X op de hoogte waren van een keuzemogelijkheid tussen een authentieke of onderhandse akte en de gevolgen daarvan. N had K en X daarover moeten informeren en aan hen de keuze moeten laten.

Het is in de praktijk gebruikelijk dat de notaris de keuzes die hij bij die uitwerking heeft gemaakt ter kennis van partijen brengt door een concept van de akte aan hen te verstrekken. De notaris hoeft niet elke keuze eerst aan partijen voor te leggen en met hen te bespreken, zeker niet wanneer deze keuzes voor partijen, mede gelet op de juridische deskundigheid van de notaris,

vanzelfsprekend zijn of wanneer ze van ondergeschikt belang zijn. De notaris moet wel de keuze tussen een onderhandse en authentieke akte met partijen bespreken. De verschillen tussen deze twee akten zijn zo wezenlijk dat de notaris partijen daarover moet voorlichten, zodat zij zelf kunnen kiezen.

- Toelichting bij toegevoegde verrekeningsbepaling

De mededeling dat de verrekeningsbevoegdheid 'uit de wet voortvloeit', kan de onjuiste indruk wekken dat het contractueel uitsluiten daarvan rechtens niet mogelijk is, terwijl dit heel wel mogelijk is en geenszins ongebruikelijk. Verrekening is een voor de rechtspositie van partijen zo belangrijk onderdeel van hun afspraken dat N dit in elk geval aan partijen had moeten voorleggen. Het hof acht dit handelen onzorgvuldig.

- Ontbreken goedschrift

Een goedschrift is niet vereist als in de akte de verbintenissen van meer dan één partij zijn vastgelegd. Weliswaar is borgtocht een overeenkomst waarbij slechts één partij een verbintenis aangaat, maar in de onderhandse akte is niet uitsluitend een borgtocht vastgelegd.

- Interne klachtenregeling

De kamer heeft overwogen en erop heeft gereageerd. De kamer ziet niet in wat de meerwaarde is van de interne klachtenregeling en welk belang klagers daarbij zouden hebben, aangezien de klachtenfunctionaris van zijn kantoor N zou hebben gevraagd een reactie op de klachten te formuleren.

Artikel 2 Verordening Klachten- en geschillenregeling van de KNB uit 2011 bepaalt dat de notaris zorg draagt voor een kantoor-klachtenregeling. Het hof is van oordeel dat de kantoorklachtenregeling wel degelijk een duidelijke meerwaarde heeft en veel onheil kan voorkomen. Zo kan een klager ervaren dat het notariskantoor de klacht serieus neemt en kan de klacht op een bevredigende wijze in een vroeg stadium worden verholpen. K vroeg N ervoor te zorgen dat het kantoor zijn klachten intern behandelt als klacht en dat de reactie van de klachtencoördinator van kantoor wordt afgewacht. N heeft vervolgens de klachten zelf beantwoord, zonder te reppen van de kantoorklachtenregeling of de klachtencoördinator. Het stond N uiteraard vrij zelf te reageren op de klachten. Het is wel vreemd dat N de klacht niet ook heeft doorgeleid naar de klachtencoördinator of niet

heeft laten behandelen overeenkomstig de kantoorklachtenregeling. Nu N de klachten serieus heeft genomen en erop heeft gereageerd, heeft N in dit geval niet tuchtrechtelijk verwijtbaar gehandeld.

Het Hof legt de maatregel waarschuwing op Hof Amsterdam, 28 april 2020 (nog) niet gepubliceerd

Opmerking

Zekerheid is de belangrijkste toegevoegde waarde van de notaris. Het notariaat doet er goed aan juist van het domeinmonopolie gebruik te maken en de voordelen van een notariële akte te benadrukken. De (vaak) veronderstelde wens om de goedkoopste route te kiezen, is met een eenvoudige uitleg van de gevolgen meestal snel van de baan. Het hof corrigeert de kamer wat betreft de meerwaarde van de interne klachtenregeling. Deze klachtenregeling is verplicht en moet daarmee ook gevolgd worden.

Geheimhouding geldt niet voor werkwijze en mogelijk in mindere mate voor de vertegenwoordigers van cliënt

Uitspraak: *(deels) gegrond met oplegging van een maatregel*

Casus

(Inmiddels) oud-notaris N passeert in 2007 voor de oudere zus (Z) van klagster K onder meer de wijziging van haar testament en huwelijkse voorwaarden met haar partner P. In 2008 passeert N wederom een wijziging van haar testament, en vervolgens nog in mei 2009 en in juni 2011. In 2013 passeert N onder meer een wijziging huwelijkse voorwaarden en een algemene volmacht van Z aan P.

P overlijdt in 2014. Het vermogen van Z wordt onder bewind gesteld van K en haar dochter. Z overlijdt in 2015, 98 jaar oud. In 2015 is er correspondentie tussen advocaat A van Z met N met vragen over de totstandkoming van de akten, waaronder de plaats van passeren, wie daarbij aanwezig waren, hoe de wilsbekwaamheid is bepaald en hoe de inhoud is besproken met Z.

N beantwoordt de vragen summier, waarop A diverse gedetailleerde vragen stelt (vergelijkbaar met vragen uit het Stappenplan beoordeling wilsbekwaamheid).

N reageert dat hij zich niet vrij voelt verdere vragen te beantwoorden vanwege zijn beroepsgeheim.

De klacht

N heeft onvoldoende zorgvuldigheid betracht bij de beoordeling van de wilsbekwaamheid van Z, terwijl er meerdere indicatoren aanwezig waren.

N weigert de vragen omtrent de totstandkoming van de akten te beantwoorden.

De kamer Den Bosch heeft (voor zover klager ontvankelijk was) de klacht ongegrond verklaard, ECLI:NL:TNORSHE:2019:23.

Het oordeel

Tegenover de gedetailleerde en consistente verklaring van N over de indruk die Z op hem maakte, biedt het medische dossier onvoldoende aanknopingspunten om niet van de juistheid van de verklaring van N uit te gaan.

Het is vaste rechtspraak van het hof dat in zijn algemeenheid de geheimhoudingsplicht van een notaris zich niet uitstrekt tot de wijze waarop een notaris te werk gaat (zie ECLI:NL:GHAMS:2007:AZ8646 en ECLI:NL:GHAMS:2017:8). Deze regel geldt niet alleen voor de notaris tegen wie een tuchtklacht is ingediend, maar ook voor de notaris aan wie door iemand die daarbij een redelijk belang heeft, vragen worden gesteld over de gang van zaken.

De ratio van de geheimhoudingsplicht is de vertrouwensrelatie tussen een notaris en zijn cliënt die het mogelijk moet maken dat de cliënt zich vrij voelt om tegenover de notaris openheid van zaken te geven. Onder de geheimhoudingsplicht valt alleen wat de notaris als zodanig is toevertrouwd en waarvan de cliënt erop mocht vertrouwen dat het verborgen blijft voor anderen. Het is de vraag of en in hoeverre N zich gelet op deze ratio jegens de vertegenwoordigers van Z zou kunnen beroepen op geheimhouding. N had uitleg moeten geven over de gang van zaken en meer in het bijzonder over hoe zijn beoordeling van de wilsbekwaamheid heeft plaatsgevonden.

Het Hof legt de maatregel waarschuwing op Hof Amsterdam, 28 april 2020 (nog) niet gepubliceerd



PERSONALIA

Benoemd tot notaris

Amsterdam (nieuwe vestigingsplaats in associatief verband met De Brauw Blackstone Westbroek N.V.), m.i.v. datum beëdiging **mr. drs. Reinier Kleipool**, kandidaat-notaris (2004); **Tilburg** (in associatief verband met Hoekstra & Partners Notarissen Tilburg), m.i.v. datum beëdiging **mr. Harold Jansen**, kandidaat-notaris (2008); **Sliedrecht** (protocol mr. K.A.J. Koppelaar), m.i.v. 1 juni 2020 **mr. Dennis Camli**, kandidaat-notaris (2009); **Amsterdam** (protocol mr. M.C. Aarts), m.i.v. datum beëdiging **mr. Dolf de Jong**, kandidaat-notaris (2007).

Aangewezen tot toegevoegd notaris

Amsterdam (protocol mr. H.J.M. van den Eerenbeemt), m.i.v. datum beëdiging **mr. Marloes Kempes**; **Purmerend** (protocol mr. R. Cremers), m.i.v. datum beëdiging **mr. Ilse Braas**; **Utrecht** (protocol mr. B.H.Th. Terhorst), m.i.v. datum beëdiging **mr. Evelien Schiffer-Boerrigter**; **'s-Hertogenbosch** (protocol mr. J.H. Oomen), m.i.v. datum beëdiging **mr. Joyce van Pul**; **Uitgeest** (protocol mevrouw mr. S.A. Leegstra), m.i.v. datum beëdiging **mr. Judith Besse-Bultsma**; **Groningen** (protocol mr. J.A.M. Janssens), m.i.v. datum beëdiging **mr. Lucas van der Veen**.

Ontslag op verzoek

mr. Frans Verlinden, notaris te **Waalre**, m.i.v. 1 mei 2020; **mr. Freek Wesseling**, notaris te **Enschede**, m.i.v. 15 mei 2020; **mr. Hans Koppelaar**, notaris te **Sliedrecht**, m.i.v. 1 juni 2020; **mr. Geert de Vree**, notaris te **Oss**, m.i.v. 1 juli 2020.

Toewijzing protocol

De minister voor Rechtsbescherming heeft op grond van artikel 15 van de Wet op het notarisambt besloten het protocol en de overige notariële bescheiden van mr. N.J. Visser, tot 1 juni 2020 notaris te Helmond, m.i.v. 1 juni 2020 toe te wijzen aan mevrouw **mr. Miranda van den Broek-Bessems**, notaris te **Helmond**.

Overleden

Op 24 november 2019 op 91-jarige leeftijd, **Geert Jan Wilts**, oud-notaris in **Roden**; Op 16 april 2020 op 87-jarige leeftijd, **mr. Willem de Nereë tot Babberich**, oud-notaris in **Amsterdam**; Op 28 april 2020 op 89-jarige leeftijd, **mr. Jac Verspeek**, oud-notaris in **Gemert**; Op 9 mei 2020 op 80-jarige leeftijd, **mr. Paul Oor**, oud-notaris in **Oss**.



Dennis Camli



Dolf de Jong



Evelien Schiffer-Boerrigter



Lucas van der Veen



Marloes Kempes



Reinier Kleipool

COLOFON

Notariaat Magazine is een uitgave van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) en publiceert nieuws en achtergronden over onderwerpen die het notariaat raken. Bij de KNB zijn ruim 1.300 notarissen en 1.650 kandidaat-notarissen aangesloten. Het blad wordt in een oplage van ruim 5.000 exemplaren verspreid onder KNB-leden en externe relaties. Notariaat Magazine verschijnt maandelijks, met uitzondering van januari en augustus. De redactie van Notariaat Magazine is onafhankelijk en werkt op basis van een redactiestatuut. De redactie behoudt zich het recht voor ingezonden brieven en opinies in te korten.

Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB)
Spui 184
Postbus 16020
2500 BA 's-Gravenhage
Telefoon: 070 3307111

Redactie: Mechtelt Lindenhovius (hoofdredacteur), Jessica Hendriks (redacteur), Clemens van Gessel (correctie)
Telefoon 070 3307170, **e-mail** nm@knb.nl

Aan dit nummer werkten mee:
Lex van Almelo, Dorine van Kesteren, Roel Ottow, Peter Steeman, Jolanda aan de Stegge, Berdine Vos-Vegter, Henriette van Wermskerken

Redactieraad: Wouter Burgerhart, Sabrina Gajadhar, Bart van Gemert, Steven ten Hagen, Mireille Hesselmans, Frits van der Kamp, Jeffrey Koenecke, Rogier Lukas, Hens Meengs, Farisha Poesé, Anne-Marie Nsel

Foto's: Truus van Gog
Omslag: Truus van Gog

Vormgeving:
Okapi. Corporate Identity Atelier

Uitgever: Sdu, Peter Frissen
Maanweg 174
2516 AB 's-Gravenhage
Postbus 20025
2500 EA 's-Gravenhage
Telefoon: 070 3789571

Druk: Drukkerij Senefelder Misset, Doetinchem

Abonnementen: De abonnementsprijs bedraagt 116,03 euro per jaar (excl. btw en incl. administratie- en verzendkosten), prijswijzigingen voorbehouden.

Abonnementenadministratie:
Sdu Klantenservice
Postbus 20025, 2500 EA 's-Gravenhage
Telefoon: 070 3789880, fax: 070 3789783

Vanwege de aard van de uitgave, gaat Sdu uit van een zakelijke overeenkomst; deze overeenkomst valt onder het algemene verbintenisrecht.

Advertentie-acquisitie:
Cross Media Nederland
Tim Lansbergen
Telefoon: 010-7607324
E-mail: tim@crossmedianederland.com

ISSN: 1568-4121

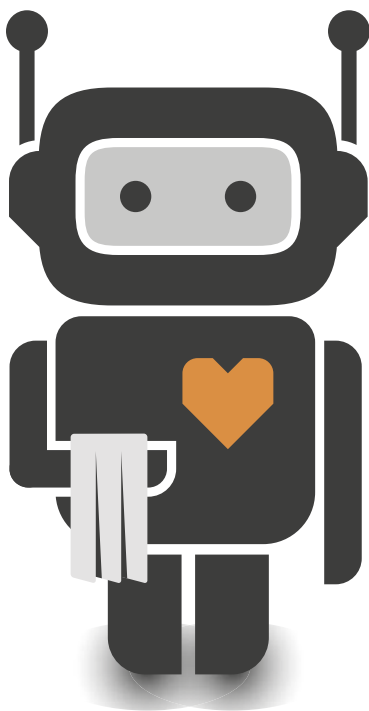
© KNB/Sdu

Alle rechten voorbehouden. Behoudens de door de Auteurswet gestelde uitzonderingen, mag niets uit deze uitgave worden vervaelvoudigd (waaronder begrepen het opslaan in een geautomatiseerd gegevensbestand) of openbaar gemaakt, op welke wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever of de KNB. De bij toepassing van art. 16B en 17 Auteurswet wettelijk verschuldigde vergoedingen wegens fotokopiëren, dienen te worden voldaan aan de Stichting Reprorecht, Postbus 882, 1180 AW te Amstelveen. Hoewel aan de totstandkoming van deze uitgave de uiterste zorg is besteed, aanvaarden de auteur(s), redacteur(en) en uitgever geen aansprakelijkheid voor eventuele fouten of onvolkomenheden.

Uitgeverij
Groep uitgeverij voor
vak- en wetenschap

NEXXIE - Meet the future!

Ik ben NEXXIE: de toekomstige zelfdenkende digitale butler van de notaris.
Hoe dat werkt in de toekomst als je binnenkomt ochtends?



Goedemorgen Nick

Goedemorgen NEXXIE, wat staat er vandaag in de agenda?

Vandaag heb je drie passeerafspraken staan. Zal ik daar de researches voor uit laten voeren en deze controleren?

Ja graag!

Maak ik in orde. Daarnaast passeren volgende week maandag vier aktes. Zal ik de conceptaktes en begeleidende e-mails klaarzetten om te versturen?

Yes. Zijn er verder nog urgente dingen?

Nee dat valt mee. Wel is het morgen wereld secretaressedag. Als je iets wilt bestellen voor hen, laat het gerust weten dan maak ik dat in orde!

Dank je wel!

Ik word momenteel ontwikkeld door de mannen en vrouwen van NEXTlegal en ik ben de toekomst van ondersteunende juridische software.

DNA van NEXTlegal

NEXTlegal is op dit moment de aanbieder van geïntegreerde software voor de advocaat, notaris en bedrijfsjurist. Met NEXTassyst bedient NEXTlegal het notariaat en met NEXTmatters en FORTUNA leveren zij de softwareoplossingen voor de advocatuur en Corporate Legal afdelingen.

Samen zorgen zij ervoor dat al bijna 500 advocaten-, notariskantoren en Corporate Legal afdelingen van bedrijven optimaal en zo efficiënt mogelijk kunnen werken.

Toekomst

Web- en Cloud-gebaseerde applicaties hebben de toekomst. De huidige applicaties NEXTmatters en NEXTassyst zijn state-of-the-art en voldoen - nu nog -

aan alle technische eisen. Het hard- en softwarelandschap verandert echter in een rap tempo. De huidige softwareoplossingen zullen dan ook in de toekomst niet meer breed ondersteund worden. Dit realiseren ze zich bij NEXTlegal maar al te goed en daarom hebben ze mij bedacht: NEXXIE, de softwareoplossing van de toekomst.

De weg naar NEXXIE

Hoe ik er precies uit ga zien in de toekomst dat is natuurlijk nog niet bekend. Op ontwikkelvlak, zowel qua uiterlijk (front-end) als onder de motorkap (backend) gaan de veranderingen snel. Vast staat in ieder geval wel dat ik straks opgebouwd ben uit het nieuwste van het nieuwste.

NEXXIE, aangenaam!

Wat ze bij NEXTlegal al wel weten is wat de essentie is van mijn bestaan, namelijk de volledige ontzorging van jou als juridische professional op administratief, digitaal en automatiseringsvlak.

Dit betekent dat ik straks alle administratieve handelingen verricht zodat jij je als juridisch professional je puur en alleen hoeft bezig te houden met de leuke dingen van het vak, de inhoud en het adviseren van mensen/cliënten.

Uiteraard houd ik je op de hoogte van ontwikkelingen de komende jaren. Kan je daar niet op wachten ben je benieuwd hoe het er nu voor staat? Of heb je tips, suggesties of wil je nu al met het beste digitale hart werken voor de juridisch professional? Bel (088 20 34 320) of mail dan mijn collega Boi: boithomasse@nextlegal.nl.

Tot snel!
NEXXIE ❤️

Ons online aanbod voor het notariaat

Naast onze fysieke cursussen zijn wij er ook online voor u! Bekijk hieronder ons actuele aanbod:

Praktische tips & tricks nalatenschapswaardering

Direct on demand beschikbaar!

Ook al bent u al zeer ervaren in het afwikkelen van nalatenschappen, regelmatig treft u erfgenamen en erfenissen aan die meer divers of wonderlijker zijn dan de handboeken beschrijven. In deze cursus krijgt u praktische handvatten voor enkele praktijksituaties.



Docent: mr. Jasper Nobel
Prijs en studiepunten: € 340, 4 PE

De Omgevingswet en het notariaat: kansen en uitdagingen

Direct on demand beschikbaar!

De cursus biedt u inzicht in de voor het notariaat relevante aspecten van de nieuwe regelingen en instrumenten voor grondbeleid. Dan gaat het om onteigening, voorkeursrecht, herverkaveling, kavelruil in landelijk gebied en stedelijke kavelruil.



Docent: mr. dr. Jeroen Rheinfield
Prijs en studiepunten: € 240, 3 PE

Themabijeenkomst Beslag, aandeelhouders-overeenkomsten en uitleg van jointventurestatuten

Vanaf begin juni on demand beschikbaar + live online meeting (datum volgt).

Docenten: mr. Theo Reijnen en mr. Adriaan Helmig
Prijs en studiepunten: € 330, 3 PE

Themabijeenkomst Vereffeningprocedures in de erfrechtelijke praktijk

Vanaf begin juni on demand beschikbaar + live online meeting (datum volgt).

Docent: mr. Gerard Megchelsen
Prijs en studiepunten: € 330, 3 PE



Zoom in op de Wwft: livesessies met de docent!

De live-sessies vinden plaats op 10 juni en 17 juni, van 15:30 - 17:00 uur.

Onze Wwft-specialist Anja van Meurs zoomt in twee bijeenkomsten in op specifieke, voor het notariaat relevante, onderwerpen aangaande de Wwft. Het betreffen korte sessies van elk 1,5 uur waaraan maximaal 8 personen deel kunnen nemen.



Docent: mr. Anja van Meurs
Prijs en studiepunten: € 150, 1 PE

Studiebijeenkomst koopovereenkomst: proces en inhoud toegelicht

Half juni on demand beschikbaar + live online meeting op 3 juli.

Docent: mr. José de Rooij
Prijs en studiepunten: € 320, 4 PE



Verdiepingscursus: complexe nieuwbouw-projecten

Vanaf begin juni on demand beschikbaar + live online meeting op 23 juni.

De cursus bestaat uit een aantal deel-webinars (4 uur) en daarnaast vindt er op 23 juni van 16:00 - 17:00 uur een interactieve, online meeting plaats, waarin de docenten een aantal zaken nader toelichten en er uiteraard ook ruimte is voor al uw vragen.

Docent: mr. Claudia Siewers en mr. Adriaan Helmig
Prijs en studiepunten: € 440, 5 PE

Fiscale Actualiteiten - bijeenkomst 2

Direct on demand beschikbaar!

Docenten: mr. dr. Jeroen Rheinfield, mr. Theo Hoogwout, mr. Aad Rozendal en mr. Arco de Vries
Prijs en studiepunten: € 330, 3 PE

Speciaal geschikt voor notarieel medewerkers

Boedelafwikkeling voor medewerkers

Direct on demand beschikbaar!

De cursus bestaat uit een serie deelvideo's waarin de medewerker aan de hand genomen wordt bij het bijstaan van de cliënt inzake de afwikkeling van een nalatenschap



Docenten: mr. Jasper Nobel en
mr. dr. Marcel Kremer
Prijs en studiepunten: € 495, 5 PE



Huwelijksvermogensrecht voor medewerkers

Direct on demand beschikbaar!

Docenten: mr. Theo Reijnen en mr. dr. Marcel Kremer
Prijs en studiepunten: € 495, 5 PE

Opleiding tot Register Notarisklerk: Registergoederenrecht

Stroom nu nog in en kijk de eerste bijeenkomst van de opleiding online.

Op 19 mei is de Opleiding Register Notarisklerk van start gegaan. In verband met het coronavirus is de eerste dag online georganiseerd. Dit houdt in dat u nu nog steeds kunt instromen als cursist, omdat u de eerste dag eenvoudig online kunt inhalen! Op 5 juni zal de tweede dag (tevens online) plaatsvinden. U kunt zich nog inschrijven!

"Het enthousiasme van de docenten is aanstekelijk. Wij hebben een leuke en betrokken groep waarin veel ruimte is om vragen te stellen."

Prijs: € 3.250 (excl. € 175 examenkosten, examen niet verplicht)

Meer informatie en inschrijven: www.fbn.nl

ELN: E-learning voor het notariaat

Ga aan de slag met E-learning voor het notariaat! Ontvang elke week een artikel waarin een onderwerp wordt uitgelicht en in een breder juridisch kader wordt geplaatst. Na het bestuderen van het artikel kunt u uw kennis toetsen middels een bijbehorende vraag. Zo houdt u uw kennis scherp en actueel!

Probeer ELN gratis uit of maak gebruik van ons speciale thuiswerkpakket!

Voor meer informatie & inschrijven, zie www.fbn-elearning.nl

Nieuw: Met Recht Geregeld!

Korte artikelen voor op uw website of op social! Weet uw netwerk wat u voor hen kan betekenen? Ontvang periodiek een artikel waarin voor uw klant op begrijpelijke wijze, een juridische vraag of kwestie wordt uitgelegd. Gebruik dit artikel voor uw marketing. Door regelmatig iets te publiceren zorgt u er voor dat u zichtbaar bent voor uw klanten en dat uw klanten weten voor welke zaken zij uw hulp kunnen inschakelen.

Probeer dit product tot 1 juli gratis uit! Zie www.metrechtgeregeld.nl