

Toename bedreigingen
in het notariaat **6**

Hoe zit het bij andere
beroepsgroepen? **16**

Wat te doen?
Vijf tips **18**

Wel of niet melden?

Laveren tussen twee uitersten





Spreek jij heldere taal?

Creëer jij een aantrekkelijke werkomgeving?

Toon jij moed?

Vind jij samenwerking belangrijk?

Ben jij maatschappelijk betrokken?

Sta jij open voor verandering?

*Draag dan jezelf voor!
Maar laat het ons ook weten als je iemand anders op het oog hebt.*

Wie wordt de eerste Notaris van het Jaar?

De KNB organiseert dit jaar de verkiezing van dé 'Notaris van het Jaar'. De Notaris van het Jaar is een KNB-lid dat zich zichtbaar onderscheidt met andere kwaliteiten dan alleen notarieel-juridische. Behalve notarissen kunnen ook toegevoegd en kandidaat-notarissen meedingen naar deze titel.

Op 9 oktober wordt de winnaar bekendgemaakt tijdens het jaarcongres in de Fokker Terminal in Den Haag.

De winnaar ontvangt onder andere een wisseltrofee, een uitgebreid artikel en ingelijste cover van *Notariaat Magazine*, een feestelijk diner met het KNB-bestuur en jury, en ruimte voor bijdragen aan KNB-evenementen.

De winnaar wordt gekozen door een jury die bestaat uit:

- Joyce Leemrijse (notaris en voorzitter van de ledenraad),
- Bart Smits (senior opleidingsmanager Dialogue),
- Jannetta Dorsman (spreker/trainer social media marketing en docent commerciële / communicatieve vaardigheden Beroepsopleiding Notariaat),
- Mechtelt Lindenhovius (hoofdredacteur KNB Media)

Bent u de notaris van het jaar? Of kent u er een? Mail naam en motivatie naar nm@knb.nl.

10

'Je hebt geen *tools* om herkomst van gelden te onderzoeken. Dat is lastig'



6

'Een van de broers had een wapen'



12



4 Nieuws

6 Bedreiging en geweld: wat ervaart het notariaat?

10 En verder: Stein Marks

12 Wat vindt u daar nu van?

15 Wisselcolumn Teska van Vuren

16 Aggressie tegen en aan de balie

18 Bedreigd, wat nu? Vijf tips

20 Het notarieel Ganzenbord

22 De les van ... Iris van Domselaar

25 Kanocolumn

26 Tuchtrect uitgelicht

28 Wablief?!

30 Specialisten

32 Column Nick van Buitenen

33 KNB-nieuws

36 Tuchtrect

38 Personalia

16

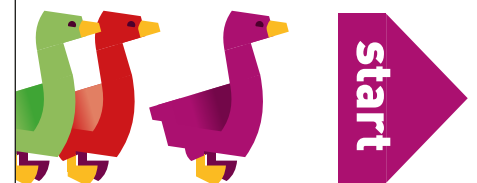


18

Hoe lastig ook, blijf wel handelen als professional



20



15 'Breed debat nodig over onze vrijheid, grondrechten en de beperking daarvan'

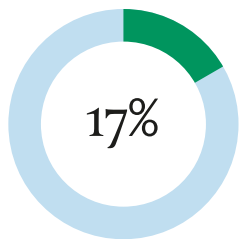
Vierhonderd mensen extra voor ondermijnende criminaliteit

POLITIEK

Het nieuwe Multidisciplinair Interventieteam (MIT) groeit de komende jaren uit tot een team van circa vierhonderd extra specialisten om de aanpak van georganiseerde ondermijnende



criminaliteit te versterken. Dat blijkt uit de brief die minister Ferdinand Grapperhaus van Justitie en Veiligheid in juni naar de Tweede Kamer heeft gestuurd. Het MIT kan dankzij investeringen van het kabinet uitgroeien naar een (inter)nationaal opererend team dat zich gaat toeleggen op het blootleggen en frustreren van criminele structuren en hun illegale verdienmodellen. Ook worden projecten opgezet en maatregelen onderzocht om crimineel vermogen beter in beeld te brengen en af te pakken. Voor de versterking van de preventieve aanpak tegen georganiseerde ondermijnende criminaliteit wordt in 2020 vijftien miljoen euro uitgetrokken. •



Het armoederisico na een scheiding is de laatste jaren minder groot geworden. Vooral dat van vrouwen. Van vrouwen die in 2017 zijn gescheiden, had 17 procent een jaar na de scheiding een huishoudensinkomen onder de lage inkomensgrens. Het risico op armoede was bij gescheiden mannen 7 procent. Vijf jaar eerder liep nog 9 procent van de mannen na een scheiding risico op armoede. Bij vrouwen was dat 25 procent. Dit blijkt uit een rapportage van juni naar aanleiding van jaarlijks onderzoek van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS). Het bureau heeft 55.000 mensen gevraagd naar de financiële gevolgen van een echtscheiding. De daling van het risico op armoede hangt samen met een toename van het aandeel economisch zelfstandige vrouwen na de eurocrisis vanaf 2014. Ruim zes op de tien vrouwen waren voor hun scheiding economisch zelfstandig en verdienden minimaal het bijstandsniveau. •

Casper Jones nieuwe voorzitter beroepsopleiding

EDUCATIE

Notaris Casper Jones (VBC Notarissen) is op 26 mei benoemd tot voorzitter van de Stichting Beroepsopleiding Notariaat (SBN). Hij is sinds 2012 eindverantwoordelijk voor de ontwikkeling van talent binnen VBC en wil zijn kennis en visie vanaf nu ook inzetten bij de SBN. Voor hem ligt de nadruk vooral op het brengen van *'your whole self'* naar het werk en niet alleen *'your best self'*. 'Het is soms een zoektocht en ook best spannend om te ontdekken wat jou écht raakt. Handelen vanuit intrinsieke motivatie vergroot je eigenwaarde, (zelf)vertrouwen en proactiviteit. Dat geeft energie, wat weer bijdraagt aan verdere groei. Zo maak je de ontwikkelcirkel rond', aldus Jones op de website van zijn kantoor. Tegelijk met Casper Jones is ook Thijs Flokstra (Freshfields Bruckhaus Deringer) benoemd als nieuw bestuurslid. Dit jaar ligt de focus van het bestuur op de evaluatie van de beroepsopleiding. •



Helpt minder huwelijken in coronatijd

TROUWEN

Het is niet populair om te trouwen in coronatijd. Het aantal huwelijken is gehalveerd vergeleken met dezelfde periode vorig jaar. Dat blijkt uit cijfers van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS). In 2019 trouwden er tussen half maart en half mei zo'n duizend stellen per week. Nu zijn dat er vijfhonderd. Vooral op vrijdag traden er minder mensen in het huwelijk. Vorig jaar waren dit er zo'n driehonderd per vrijdag, nu honderd. Relatief gezien was de daling het grootst op de zaterdagen; er trouwden nauwelijks nog stellen op zaterdagen. De afgelopen jaren nam het aantal stellen dat voor het geregistreerd partnerschap koos elk jaar toe. Na de invoering van de coronamaatregelen werden minder geregistreerde partnerschappen gesloten dan in dezelfde periode in 2019, maar de daling was kleiner dan die van het aantal huwelijken. Halverwege maart werden maatregelen ingevoerd om de verspreiding van het coronavirus te beperken. Bij huwelijken mochten maximaal dertig personen aanwezig zijn. •



Handboek scheiding

Het eerste exemplaar stamt uit 1978. Toen op initiatief van Martin Jan van Mourik. Bij de derde druk in 1997 kwam Leon Verstappen erbij.

Nu heeft **Wouter Burgerhart** het stokje overgenomen en is de zesde editie verschenen. Het nieuwe *Handboek Nederlands vermogensrecht bij scheiding* is uit. Burgerhart is trots: 'Bijna twee jaar geleden zijn we gestart. We hebben heel wat weekenden, vakanties en avonduren doorgewerkt en flink wat gediscussieerd over verschillende vraagstukken. Het was eervol en uitdagend.'

Wat voor handboek is het?

'Het is een tweedelig handboek van ruim 1.200 pagina's rondom de scheiding. Het behandelt vermogensrechtelijke vraagstukken rondom het einde van huwelijken, geregistreerde partnerschappen en informele samenlevingsrelaties. Het is niet alleen voor notarissen geschreven. Het is voor iedere professional die ermee te maken krijgt. Het wordt ook gebruikt op sommige notariële opleidingen en door advocaten en rechters.'

1.200 pagina's, dat is niet niks!

'Dat is inderdaad aardig wat. Dat komt doordat op sommige onderdelen dieper is ingegaan. Bepaalde onderwerpen hebben een eigen hoofdstuk gekregen. Zo is het internationale recht in een apart hoofdstuk te vinden. Datzelfde geldt voor andere onderwerpen. Denk ook aan alle jurisprudentie die erbij is gekomen en uitdijende wetgeving op verschillende terreinen. Maar alles is gemakkelijk te vinden via de inhoudsopgave. En er komt ook een digitale variant. Dat maak het zoeken nog gemakkelijker.'

Wat is er veranderd vergeleken met de vorige editie?

'Vanwege de veelheid aan uiteenlopende onderwerpen hebben we nu specialisten op verschillende gebieden gevraagd een bijdrage te leveren. Zo behandelt Jan Ger Knot het internationaal privaatrecht, doen Frank Hoens en Gerard Staats pensioenvraagstukken, Myriam Lückers alimentatie en Martijn van Mourik de fiscaliteit rondom de eigen woning. Ook studenten hebben ons geholpen met het corrigeren. Het was echt een *team effort*.'

Waarom moeten notarissen het op hun nachtkastje hebben liggen?

'Zonder een verkooppraatje te willen houden: er is geen ander handboek zoals deze. Alles wat hierin staat, is relevant. En het wordt uitgebreid behandeld. De verzameling van zowel civiel- als fiscaalrechtelijke onderwerpen rondom het thema scheiding maakt het werk echt uniek.'

Doen notarissen wel genoeg met scheidingen om zo'n boek te lezen?

'Als er ruzie is, komen exen misschien eerder bij een advocaat terecht dan bij een notaris. Maar als jij als notaris huwelijksvoorwaarden maakt, moet je toch ook weten wat de gevolgen daarvan zijn als een stel uit elkaar gaat? Niet te missen dus, dit boek.' •

Notarissen: 'Stel mediator verplicht bij aanvraag deelgezag'

MEDIATION

In het wetsvoorstel Deelgezag wordt gesproken over maximaal vier ouders: twee gezagsdragers en twee deelgezagsdragers. Maar vier verschillende meningen kunnen sneller tot conflicten leiden. Daarom stellen de KNB en de Vereniging voor Mediators in het Notariaat (VMN) voor ouders en toekomstige deelgezagsdragers bij de aanvraag van het deelgezag vóór de geboorte van het kind verplicht afspraken te laten maken onder leiding van een ervaren mediator. De afspraken komen daarbij zwart op wit te staan. Vooraf afspraken maken,

schept duidelijkheid, maakt verwachtingen helder en is in het belang van het kind. Wanneer het deelgezag meer dan drie maanden na de geboorte van het kind wordt aangevraagd, is een ouderschapsplan volgens het notariaat een logische aanvullende eis. Ook dit kan onder begeleiding van een professioneel mediator worden opgesteld. Hoewel dit kosten met zich meebrengt, kan dit plan ook veel toekomstige conflicten en kosten voorkomen. •

Nog geen problemen op de woningmarkt

WONINGMARKT

Het aantal woningen dat te koop wordt gezet, blijft stabiel. Dit zijn er nu wekelijks circa 4.000 terwijl in de periode voor corona het wekelijks gemiddeld 3.000 woningen waren. Ook de verkoop loopt goed door: de eerste week in juni werden 3.700 woningen verkocht. Niet eerder in 2020 waren er dat in een week zo veel. Dit blijkt uit recente cijfers van de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM). Ook de verkoop van nieuwbouwwoningen zit in de lift. Er werden in mei 3.193 nieuwbouwwoningen verkocht, dat is 39 procent meer dan



in dezelfde maand in 2019. Wel is het steeds lastiger om geschikte locaties te vinden voor nieuwe woningen. Veel gemeenten kampen met ondercapaciteit, terwijl de woningnood juist toeneemt. Dit blijkt uit de cijfers van de Bouwgarant, SWK en Woningborg verzameld door NVB-Bouw, Vereniging voor ontwikkelaars en bouwondernemers. •

'Alleen een sterke familie kan een sterk familiebedrijf bouwen.'



Promovendus Mira Bloemen-Bekx in *Het Financieele Dagblad* van 22 juni 2020 over opvolgingsproblematiek.

Onderzoek naar bedreiging en geweld

Onder politiebegeleiding naar de rechtbank

Het aantal bedreigingen in het notariaat is toegenomen. 47 procent van de (kandidaat-)notarissen zegt weleens bedreigd te zijn. In 2016 was dit nog 42 procent. Dat blijkt uit onderzoek dat de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) onder haar leden hield. Uit het onderzoek kwamen ook twee duidelijke kritiekpunten naar voren: anoniem willen melden bij de FIU en een hogere drempel voor het doen van een tuchtklacht.



TEKST Jessica Hendriks | BEELD Truus van Gog

Stel, je moet elke ochtend onder je auto kijken of er geen bom zit. Of je hebt beveiliging nodig om voor een boedelzaak naar de rechtbank te gaan. En wat als je wordt gestalkt via e-mail, WhatsApp of buiten kantoor? Het lijkt als notaris een ver-van-je-bedshow, maar het gebeurt! Bijna de helft van de (kandidaat-)notarissen is weleens bedreigd geweest. Dat blijkt uit een onderzoek dat de KNB eerder dit jaar onder haar leden hield. 859 (Kandidaat-)notarissen deden daaraan mee. 20 Procent van de deelnemers heeft zelfs het afgelopen jaar nog iets meegemaakt. Zo ook kandidaat-notaris Jasper Nobel. 'Ik doe veel boedelafhandelingen. Daar gaat het er niet altijd vriendelijk aan toe. In één zaak moest ik zelfs met beveiliging naar de rechtbank. Een van de broers had mij verteld dat de andere broer een wapen had. Dat was nu net de broer die mij had bedreigd. Dat doet je dan wel wat, vooral als je daar zit met drie agenten achter je.' Ook notaris Ruud Marres maakt ongewenst gedrag mee in de praktijk. 'Boosheid, schelden, dreigen, intimidatie. Als ik na onderzoek besluit dat ik een bv niet op ga richten, zijn mensen niet blij. Soms zijn ze dreigend naar mij, soms naar de receptioniste. Ze willen niet weg uit de wachtkamer of maken

een afspraak onder een andere naam om zo toch nog even hun zegje te kunnen doen.'

E-MAILS MIDDEN IN DE NACHT

Het meest voorkomende geweld is verbaal geweld. 57 Procent van de ondervraagden die zegt bedreigd te zijn, heeft daarmee te maken. 20 Procent heeft last van schriftelijk geweld per e-mail, 12 procent via de post en 4 procent via social media. 'Ik zit al twintig jaar in het notariaat en heb het idee dat sinds de komst van e-mail de deksel van de put is gelicht', zegt Nobel. 'Ik krijg soms e-mails midden in de nacht, meerdere achter elkaar en met zinnen die niet worden afgemaakt. Mensen die in de afwikkeling van een nalatenschap zitten, zijn daar vaak dag en nacht mee bezig. Soms komen er middelen als drank en drugs bij kijken of zijn mensen verward. Door e-mail en whatsapp spuien ze alles wat in hun hoofd naar boven komt. Iets wat vroeger minder was vanwege de drempel om de telefoon te pakken, een brief te schrijven of langs de notaris te gaan.' In 2016 deed de KNB ook al onderzoek naar bedreiging en geweld in het notariaat. Het percentage dreigingen via post of e-mail verschilt niet erg met dat onderzoek. Wel is het aantal dreigingen via social media verdubbeld.

KOPJE KOFFIE

Zo'n 7,5 procent geeft aan fysiek geweld te hebben ervaren. Dat was in 2016 nog 6 procent. Van alle deelnemers zegt 17,5 procent weleens bedreigd te zijn met fysiek geweld. Dit kan een dreiging van een wapen of de dood zijn, maar ook dreiging met de dood van naasten komt voor. Anonieme (kandidaat-)notarissen vertellen in het onderzoek daardoor niet meer in de avond te passeren en besprekingen buiten kantoor niet alleen te doen. Sommige kantoren hebben geïnvesteerd in beveiliging. Maar dit percentage is niet groot: 3,5 procent van de bedreigde (kandidaat-)notarissen deed dit. Ook notaris Minke Stigter is na het meemaken van bedreigingen voorzichtig met de klanten die zij aanneemt. Zij ontvangt in de avonduren alleen 'veilige' klanten voor bijvoorbeeld een samenlevingscontract. 'Op de beroepsopleiding leerde je destijds dat je dan een kopje koffie om kon gooien om af te leiden, maar dat werkt nu niet meer.' Maar de meest dreigende situatie die Stigter meemaakte, kwam niet van klanten, maar van de opsporingsdiensten. 'Twintig jaar geleden maakte ik als jonge kandidaat-notaris een inval van de FIOD mee. Met veel machtsvertoon kwamen ze onderzoek doen. Mijn baas werd toen gearresteerd. Tot die tijd voelde ik mij onderdeel van de rechtstaat, maar door



Minke Stigter



Jasper Nobel

‘Door e-mail en WhatsApp spuien ze alles wat in hun hoofd naar boven komt’

deze ervaring had ik het gevoel dat die rechtstaat zich tegen mij keerde’, aldus Stigter.

FINANCIËLE ONDERBOUWING

Stigter is heel voorzichtig met het aannemen van zaken. ‘Ik doe geen commercieel vastgoed en ga niet met buitenlandse cliënten in zee. Als eenpitter ben ik daar gewoon niet genoeg voor uitgerust. Het risico is mij te groot. Dat is nu gewoon kantoorbeleid. Ook heb ik een afspraak met het advocatenkantoor naast mij. Als er dreiging is, kan ik altijd een sterke man erbij roepen. Wij hebben alleen maar vrouwen op kantoor.’ Marres neemt moeilijke zaken wel aan, maar is heel alert op vreemde dingen. ‘Je moet veel cliëntonderzoek verrichten. Ik vraag door en door totdat ik ervan overtuigd ben dat alles goed is. Als ik geen duidelijk beeld heb, zeg ik dat. Ik vraag dan om extra informatie of stukken zoals een financiële onderbouwing. Het komt voor dat de conclusie is: ik doe het niet. Ik weiger mijn dienst. Daar zijn ze niet altijd blij mee en dat laten ze merken. Er ontstaat dan weleens een dreigende sfeer, maar ik laat mij niet overhalen het wel te doen.’ Toch zijn vastgoed- en ondernemingsrecht niet de rechtsgebieden waarin de meeste bedreigingen plaatsvinden. 57,5 Procent van de bedreigingen komt voor in de familiepraktijk. Net zoals in 2016. 30,5 Procent komt

op het bordje van de vastgoedpraktijk en 9,5 procent in de ondernemingspraktijk.

JURIDISCH VUILNIS

Aangifte wordt er niet vaak gedaan vanuit het notariaat. Slechts 8 procent deed dit. In 2016 was dit nog 10 procent. Nobel heeft hier wel een verklaring voor: ‘Ik heb een positief beeld van de politie, maar hierop zijn ze gewoon niet ingericht.’ Hij vervolgt: ‘Ik krijg vaak moeilijke boedelafwikkelingen toegewezen, maar word eigenlijk aan mijn lot overgelaten. Ook de kantonrechter kan niet altijd snel schakelen. Dit verschilt overigens erg per rechtbank. Maar zo’n boedelafwikkeling is gewoon vrij eenzaam.’ Rechtzoekenden krijgen in Nederland vrij veel aandacht en kunnen gemakkelijk een klacht indienen, ook tegen een notaris. Een van de meest gemaakte opmerkingen in het KNB-onderzoek naar bedreiging en geweld is dan ook het gemak waarmee klanten notarissen aan kunnen klagen. Nobel ziet dat ook: ‘Een winkeldief is bij wijze van spreken in 8 minuten veroordeeld, maar in het geval van een klacht tegen een notaris wordt zeer uitgebreid geprocedeerd. Klanten kunnen voor 50 euro een zaak beginnen, waar ik vervolgens alles bij elkaar twee weken zoet mee ben qua voorbereiding en het bijwonen van een zitting. Twee weken!

Dat moet echt anders. Zo’n 80 procent van de klachten is niet terecht, dat zegt toch genoeg? Ik haal juridisch vuilnis op, dan wil ik niet ook nog een prullenbak over mijn hoofd krijgen.’ Rechter Twan Bennenbroek begrijpt de opmerking van Nobel, maar ziet geen redenen de drempels in civiele zaken hoger te maken. ‘Het civiele recht is toegankelijk voor iedereen. De drempels – het griffierecht en de kosten – zijn volgens sommigen nu al te hoog.’ Voor tuchtklachten tegen notarissen verwijst hij naar de kamers voor het notariaat. Die laten weten geen behoefte te hebben om een reactie te geven op de opmerking van Nobel.

MEISJESNAAM

Een andere veelgemaakte opmerking in het onderzoek is het anoniem willen melden van een verdachte transactie bij de Financial Intelligence Unit (FIU). Zowel Marres als Stigter maken zich daar hard voor. Marres: ‘Onze poortwachtersfunctie wordt steeds groter. Straks met het UBO-register neemt dat nog meer toe. Ik vind echt dat je daarom anoniem moet kunnen melden. Je wilt toch niet opeens met je naam in een straf dossier voorkomen?’





‘Er ontstaat dan weleens een dreigende sfeer, maar ik laat mij niet overhalen’



Stigter is het daarmee eens: ‘Zo’n melding doen, kost überhaupt al een halve dag. Je moet zo veel meesturen. Maar dus ook je identiteitsbewijs. Al je gegevens liggen daar en wie zegt dat mijn gegevens daar veilig zijn? Het zou niet de eerste keer zijn dat gegevens worden gelekt.’ Om werk en privé gescheiden te houden, werkt Stigter onder haar meisjesnaam. ‘Mijn gezin heet anders. Die hou ik er graag buiten.’ Anita van Dis van het Openbaar Ministerie (OM) vindt het zeer ernstig wanneer beroepsgroepen zich bedreigd voelen door criminelen. ‘Iedereen moet zich in onze maatschappij veilig kunnen voelen, zeker bij het uitvoeren van een wettelijke taak. De ongebruikelijke transacties die gemeld worden door notarissen kunnen op een gegeven moment als verdacht worden gemeld aan de opsporing. Voor ons is het dus belangrijk dat de notaris zich beschermd weet bij het voldoen aan die verplichting.’

BEWIJSKRACHT

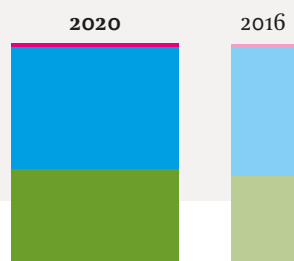
De bedoeling van het OM is dat het meldproces zo effectief mogelijk is. Op grond van de Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme (Wwft) komen verdachte transacties ter beschikking aan de opsporing bij een strafbaar feit. Van Dis: ‘Het OM is verantwoordelijk voor het opsporingsproces. Voor ons is het van belang dat die verdachte transacties rechtmatig tot stand zijn gekomen en dat ze bruikbaar zijn in het kader van de opsporing. Transparantie is daarbij een belangrijke factor.

Zo zal de verdediging de start van een onderzoek moeten kunnen toetsen. Kan het OM dat niet voldoende borgen, dan kan de informatie minder bewijskracht hebben. In die zin is het dus van belang te weten wie de melding heeft gedaan en in welke hoedanigheid.’ Het OM werkt momenteel aan een instructie voor opsporingsonderzoeken waarin mede het veiligheidsoogpunt een rol speelt. Zo worden op grond van die instructie officieren van justitie uitdrukkelijk verzocht bij het gebruik van verdachte transacties er zo veel mogelijk op toe te zien dat het hoofd van FIU-Nederland in eerste instantie degene is die in een strafrechtelijk onderzoek moet verklaren waarom een transactie verdacht is en niet een meldplichtige instelling. Van Dis: ‘Instellingen melden ongebruikelijke transacties, het hoofd van de FIU-Nederland kan een ongebruikelijke transactie vervolgens verdacht verklaren. Daarmee verandert de zichtbaarheid van de meldplichtige instelling, maar helemaal buiten beeld gaat op grond van huidige wetgeving en transparantievereisten niet lukken.’

DIENSTWEIGEREN

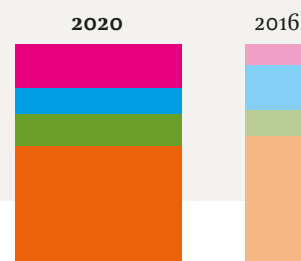
De meeste dreigingen komen nog altijd voort uit frustratie. Dit is in 34 procent van de gevallen zo. Ook wordt vaak geprobeerd om (kandidaat-)notarissen te beïnvloeden (23 procent) en is er onvrede over de verrichte werkzaamheden (19,5 procent). In bijna 10 procent van de gevallen gaat het om ontevredenheid over de declaratie.

Opvallend is dat het aantal dreigingen vanwege dienstweigeringsflink omhoog is gegaan vergeleken met 2016. Toen ging het nog om 5 procent van de dreigingen, nu om 7,5 procent. Marres: ‘Ik heb wel het gevoel dat het aantal dreigingen in het ondernemingsrecht toeneemt. Door de Wwft doen we steeds meer cliëntenonderzoek en zijn we strenger. Ondernemers zeggen soms tegen mij: wat gaat jou dat allemaal aan? Al die controles kunnen dus best voor irritatie zorgen als het gaat om een simpele bv.’ Als het aan Stigter ligt, komt er in de beroepsopleiding meer aandacht voor de Wwft en de gevolgen daarvan, zoals bedreigingen. ‘De risico’s mogen wel wat duidelijker worden voordat je het een keer meemaakt in de praktijk. Notarissen zijn ook geen advocaten. Niet iedereen is zo assertief. Wij willen mensen helpen, verbindend zijn. Maar tijden veranderen, Potentiële criminelen liggen op de loer.’ Ze zucht: ‘We moeten ons realiseren dat we een stootkussen zijn.’ ■



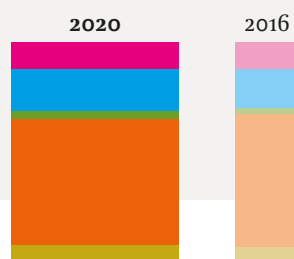
Heeft u de indruk dat bedreiging en (verbaal) geweld tegen (kandidaat-)notarissen is toegenomen in de afgelopen vijf jaar?

- (Sterk) afgenomen (4-5)	1,5 %	1,0 %
- Gelijk gebleven (3)	55,5 %	58,5 %
- (Sterk) toegenomen (2-1)	43,0 %	40,5 %



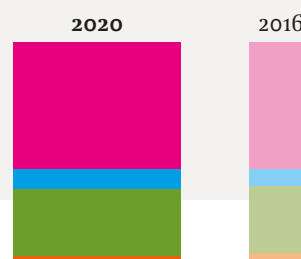
Bent u in uw functie als (kandidaat-)notaris weleens slachtoffer geweest van dreiging en/of geweld?

- Ja, de laatste keer was in 2019/2020	20,0 %	9,5 %
- Ja, de laatste keer was tussen 2016 en 2019	12,0 %	20,5 %
- Ja, de laatste keer was voor 2016	14,5 %	12,0 %
- Nee	53,5 %	58,0 %



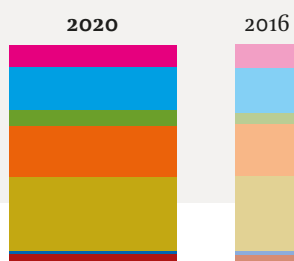
Om wat voor bedreiging/geweld ging het?

- Schriftelijk geweld, per post	12,0 %	12,0 %
- Schriftelijk geweld, per e-mail	19,0 %	18,0 %
- Schriftelijk geweld, via social media	4,0 %	2,5 %
- Verbaal geweld	57,0 %	60,5 %
- Fysiek geweld	7,5 %	6,5 %
- Seksueel geweld	0,5 %	0,5 %



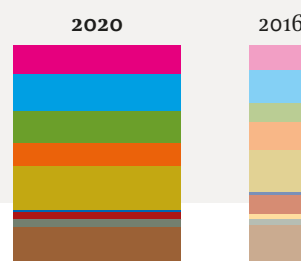
Op welk rechtsgebied had de zaak voornamelijk betrekking?

- Familiepraktijk	57,5 %	57,5 %
- Ondernemingspraktijk	9,5 %	8,0 %
- Vastgoedpraktijk	30,5 %	30,5 %
- Anders	2,5 %	4,0 %



Wat was de reden van de dreiging en/of het (verbaal) geweld?

- Ontevredenheid over de declaratie	10,0 %	10,5 %
- Ontevredenheid over de verrichte werkzaamheden of het resultaat	19,5 %	20,5 %
- Dienstweigering	7,5 %	5,0 %
- Poging om u te beïnvloeden	23,0 %	23,5 %
- Frustratie bij de (eventuele) wederpartij of cliënt	34,0 %	34,5 %
- Onbekend	1,0 %	1,5 %
- Anders	5,0 %	4,5 %



Wat waren de gevolgen van de dreiging en/of het geweld?

- Ik heb slaapproblemen gekregen	13,0 %	11,0 %
- Ik ben angstiger	17,0 %	15,5 %
- Ik ben prikkelbaarder	14,5 %	8,5 %
- Ik ben strijdbaarder	10,5 %	13,0 %
- Ik ben selectiever in de zaken die ik aanneem	20,0 %	19,0 %
- Ik heb geen inlooppreekuur meer	1,0 %	1,0 %
- Kantoor is beter beveiligd	3,5 %	9,0 %
- Ik heb een training gevolgd	0,0 %	2,0 %
- Ik ben minder gaan werken	3,5 %	3,0 %
- Anders	17,0 %	18,0 %

En
verder



Thema
bedreiging

Als vertrouwensnotaris krijgt Stijn Marks, Wedemeijer Marks Netwerk Notarissen in Oirschot, regelmatig dilemma's voorgelegd. Niet over bedreiging en geweld, maar hij heeft wel tips voor wie daar mee te maken krijgt.

TEKST Henriette van Wermeskerken | BEELD Truus van Gog

Een notaris die ergens mee zit, kan een van de negen vertrouwensnotarissen bellen. De notaris kiest welke vertrouwensnotaris hij belt, in zijn eigen regio of juist niet. De meeste vragen gaan over de meldingsplicht van de Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme (Wwft). Een notaris is verplicht ongebruikelijke transacties die te maken kunnen hebben met witwaspraktijken of het financieren van terrorisme te melden bij het meldpunt. Wel of niet melden, dat kan een ingewikkeld dilemma zijn. Een notaris laveert tussen zijn geheimhoudingsplicht en de Wwft-meldingsplicht. Daarnaast beweegt de notaris zich tussen de verplichting om zijn notariële diensten te verlenen, en te weigeren in gevallen

waarin een cliënt iets vraagt dat de notaris niet mag of kan doen. Verder krijg ik ook wel vragen over ruzies tussen cliënten of tussen notarissen.'

GESPREK

'Als vertrouwensnotaris word ik zo'n drie à vier keer per maand gebeld. Ik heb altijd een telefoongesprek met de notaris, ook als hij mij eerst per e-mail benadert. Een gesprek is toch prettiger. Ik probeer het probleem tot de kern terug te brengen, houd de notaris een spiegel voor en bespreek de zaak op zo'n manier dat hij zelf tot een oplossing komt. Ik ga niet vertellen hoe het moet. Wel verplaats ik mij in de positie van degene die mij belt en ik wil ook best zeggen wat ik zou doen, als ik in zijn schoenen stond. Maar wat

een vertrouwensnotaris uitdrukkelijk niet doet, is adviseren.

Ik doe dit nu vier jaar. Het is leuk om iets extra's te doen voor het notariaat. Eerder heb ik in het bestuur van het Bedrijfs-pensioenfonds voor medewerkers in het notariaat gezeten, de laatste jaren als voorzitter namens de werkgevers. Nu help ik als ervaren notaris collega's verder. Het is inmiddels meer dan twintig jaar geleden dat ik notaris werd. Ik begon bij het huidige NautaDutilh in Rotterdam en ben in 1993 naar dit kantoor in Oirschot gegaan, de regio waar ik vandaan kom en waar ik mij zeer thuis voel.'

AANGIFTE

'Bijna de helft van de (kandidaat-)notarissen heeft te maken gehad met bedreiging of geweld, maar ik krijg daar als vertrouwensnotaris geen vragen over. Ook van andere vertrouwensnotarissen hoor ik niet dat ze daarover worden gebeld. Notarissen bellen vooral met dilemma's: moet ik deze transactie

Wel of niet melden?

Laveren tussen twee uitersten

melden, kan ik deze zaak aannemen? Heb je te maken met bedreiging of geweld, dan kan ik me voorstellen dat je je afvraagt of je aangifte moet doen of niet. Daar ben ik één keer over gebeld, maar dat ging niet om geweld tegen een notaris, maar geweld tussen twee echtgenoten die in scheiding lagen en die elkaar tijdens een bespreking waren aangevlogen toen de notaris even de kamer uit was. De geheimhoudingsplicht geldt alleen voor zaken die je in je functie als notaris ter ore zijn gekomen.'

SCHOFFEREN

'Zelf word ik weleens geconfronteerd met verbaal geweld. Vorige week nog. Ik had een man gevraagd mee te werken aan een transactie die dateerde uit de tijd dat hij getrouwd was. Zijn medewerking was nodig, maar hij had daar geen zin in want dan zou hij, in zijn ogen, iets voor zijn ex doen. Toen de ex-echtgenote aankondigde een advocaat in te schakelen, belde de man mij. Hij zou komen tekenen, maar

eerst zou hij "mijn kop eraf trekken". Ach, ik kan er wel tegen. Erger vind ik het als iemand personeelsleden uitscheldt. Dat komt ook voor. Iemand die een paar keer flink tekeer was gegaan tegen een secretaresse heb ik de toegang tot kantoor ontzegd. Je hoeft je niet te laten schofferen.'

VRAGEN

'Ik kan mij voorstellen dat een aanleiding voor de toename van geweld ligt in de wijziging van de Wwft. In juli 2018 zijn de voorschriften rond de cliëntacceptatie sterk aangescherpt. Je moet nu vragen hoe je cliënt aan zijn geld komt en doorvragen. Als iemand een paar miljoen heeft en zegt dat hij dat twintig jaar geleden heeft geërfd, weet je niet genoeg. Je hebt recentere informatie nodig, zoals belastingaangiften. Als iemand van 25 twee ton gespaard heeft, kun je dat onwaarschijnlijk veel vinden. Maar er zijn jongeren die hard werken, bij hun ouders wonen en niet uitgaan. Die kunnen veel sparen. Elke

notaris maakt zijn eigen beleid. Het gaat om een risicoanalyse. Als notaris heb je een poortwachtersfunctie, maar je hebt geen tools om herkomst van gelden te onderzoeken. Dat is lastig.'

VERTROUWELIJK

'Hoe voorkom je bedreiging en geweld? Dat kan niet altijd, vrees ik, maar probeer verkeerde cliënten buiten de deur te houden en wees transparant, open en eerlijk. Leg uit wat je doet en waarom. Vertel dat je een wettelijke plicht hebt om bepaalde zaken te controleren voordat je aan de slag kunt, en dat dat tijd kost, hoeveel haast de cliënt ook heeft. En houd je rug recht. Tegen notarissen die te maken hebben met bedreiging of geweld wil ik zeggen: bel tóch eens een vertrouwensnotaris, al is het maar om je hart te luchten. Het kan helpen om erover te praten. Wat bij ons komt, blijft volstrekt vertrouwelijk.' ■

Fiscus moet gemakkelijker omgaan met belastingvrijstellingen voor bedrijfsopvolgingen

WAT VINDT U DAAR NU VAN?

De Hoge Raad heeft de Belastingdienst teruggefloten. De dienst heeft ten onrechte belasting opgelegd aan twee kinderen die een deel van het bedrijf van hun vader kregen. Nederland kent met de Bedrijfsopvolgingsregeling (BOR) in de Successiewet een royale fiscale vrijstelling voor als een volgende generatie het roer overneemt in een bedrijf. Maar wordt die wel goed toegepast?

| BEELD Roel Ottow

Sylvester Schenk

DIRECTEUR REGISTER BELASTINGADVISEURS

‘Het kan niet ontkend worden: over de toepassing van de bedrijfsopvolgingsfaciliteit in de Successiewet bestaat over en weer het nodige chagrijn. Het gezag is van oordeel dat de adviseurs de grenzen opzoeken of zelfs verleggen, de adviseurs vinden dat datzelfde gezag de faciliteit bewust versjteert. Wat betreft die verlegde grenzen: het gaat daarbij vaak over de vraag beleggingspandjes of ondernemingspandjes. En verder zoeken tal van hoogbejaarde, maar vermogende senioren het ondernemerschap (weer) op met het oog op de BOR. Over de vraag of dat wenselijk is, zou te praten moeten zijn en verder lijkt het me vooral een kwestie van goed wetgeven.

SCHANDE

Kwalijker is het als een faciliteit door de fiscus draconisch wordt uitgelegd omdat men het daar diep in zijn hart niet eens is met de betreffende faciliteit. Er zijn voor de BOR procedures gevoerd die niet gevoerd hadden mogen worden. Het argument SCHANDE (inderdaad: in hoofdletters) doet namelijk niet ter zake. Net zomin als het standpunt dat een betalingsregeling toch ook best gekund zou hebben. Beide opvattingen zijn irrelevant. Bestaande faciliteiten dienen door de Belastingdienst loyaal uitgevoerd te worden. Als het moet desnoods *contrecoeur*. Daar is in dit land de Belastingdienst nu eenmaal voor.’ •



Richard Verbeek

NOTARIS

DUIDELIJKER

‘Gemakkelijker omgaan met de vrijstelling vind ik echt niet nodig, maar wel duidelijker. In principe zijn de regels helder. Wat ik merk, is dat belastinginspecteurs soms op een beslissing terugkomen. Ik ken een geval waarbij een inspecteur toestemming voor een vrijstelling heeft verleend, de beoogde structuur is gecreëerd en diezelfde inspecteur daar een aantal jaren later op terugkwam met het argument dat de belastingadviseur dit vanuit *professional judgement* zelf ook had kunnen weten. Eigenlijk gaf hij de adviseur dus de



Roland van Mourik

NOTARIS

‘De bedrijfsopvolgingsfaciliteiten zijn riant te noemen. Familiebedrijven en adviseurs – waaronder ik – zijn er uiteraard content mee. De weerstand tegen de regelingen is echter ook begrijpelijk. De mogelijkheden om groter vermogen tegen lage heffing van belasting over te dragen, zijn in ons land zeer beperkt. De faciliteiten worden daarom vaak gebruikt om vermogen met groot fiscaal voordeel naar een volgende generatie over te hevelen, ook als deze generatie niet actief is in de onderneming. De verkoopbaarheid, financierbaarheid en aanwezige liquiditeit wegen bij de toepassing niet mee. Niet altijd staat de continuïteit van de onderneming voorop bij een beroep op de faciliteiten, maar het belastingvoordeel. Dat de Belastingdienst een kritische houding aanneemt bij de toepassing van de bedrijfsopvolgingsfaciliteiten is mede het gevolg van creatieve toepassing van de regelingen. Het is het aloude spel dat gespeeld wordt. Het leidt door gerechtelijke uitspraken tot verdere invulling van de regelingen en bepaalt de grenzen. Daarom ben ik niet van mening dat de Belastingdienst gemakkelijker om moet gaan met de belastingvrijstellingen voor bedrijfsopvolgingen. De Belastingdienst moet objectief toepassen daar waar de casus duidelijk is en de discussie aangaan daar waar het grijze gebied wordt betreden en de regels niet duidelijk zijn. Zo nodig moeten betrokken partijen maar procederen. Het gaat immers om vrijstelling van verschuldigd belastinggeld. Voor een subjectieve benadering is daarbij geen ruimte. Het zijn uiteraard de politiek en de wetgever die uiteindelijk de invulling van de regelgeving bepalen.’ •

schuld van zijn eigen verkeerde beslissing. Dat kan echt niet. Daar kun je dan als belastingadviseur of notaris helemaal niets mee. In dit geval heeft het heel veel tijd gekost om de structuur opnieuw aan te passen, omdat het een geval van schenking was. Maar bij overlijden kan zo'n beslissing zomaar voor miljoenen aan belastingclaims bij een familiebedrijf zorgen. Vanuit het vertrouwensbeginsel moet je wel kunnen vertrouwen op verleende toestemming. Het lijkt soms wel of belastinginspecteurs de regeling bewust niet willen toepassen en spijkers op laag water zoeken.

Hier moet duidelijkheid over komen. Dus roep ik op hier consequenter mee om te gaan. De BOR is er niet voor niks en moet bijdragen aan continuïteit van ondernemingen die een grote bijdrage leveren aan de Nederlandse economie. Overigens ben ik het er ook niet altijd mee eens dat echt grote vastgoedportefeuilles die een daadwerkelijk forse arbeidsinspanning vergen niet als onderneming worden gezien en dus niet onder de BOR vallen. Maar dat is weer een andere discussie.’ •

AKSOS[^]
Sterk in KAPITALEN



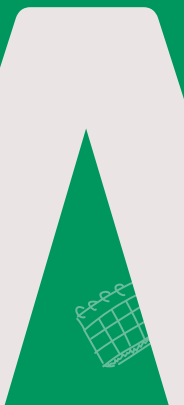
Voor notariaat en advocatuur...
...flexibiliteit in capaciteit

- Online boekhouding
- Managementinformatie
- Bedrijfsvergelijking
- Beoordelingsverklaring
- Verslagstaten
- Bedrijfsopvolging



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

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



Barbara van Kampen
notaris & estate planning

**Jij bent op zoek naar een notariskantoor?
Wij zijn op zoek naar een kandidaat-notaris!**

Wij zijn een fris en dynamisch notariskantoor met een sterke focus en een gezamenlijke blik op de toekomst, en op zoek naar jou! Omdat wij een hecht team zijn, vinden wij een aantal dingen belangrijk:

Ons team kan het waarderen als jij:

- een volwaardig teamlid wil worden
- in ieder geval basiskennis hebt van alle rechtsgebieden
- een voorliefde hebt voor onroerend goed

Wij gaan er dan voor zorgen dat jij:

- jezelf kunt gaan ontwikkelen
- een goede relatie op kunt bouwen met onze cliënten
- in een frisse omgeving aan de slag kan gaan

Word jij net zo enthousiast van deze vacature zoals wij dat worden van een nieuwe leuke collega? Wacht dan niet langer en solliciteer vandaag nog! Dan nodigen we jou aan de hand van je CV en motivatiebrief uit op ons kantoor voor een kop koffie.

Stuur je **CV** en **motivatiebrief** rechtstreeks naar Barbara zelf:
barbara@notarisoss.nl of naar
Notariskantoor Barbara van Kampen,
Mgr. van den Boerpark 2-2a, 5342 CD Oss.

Deze vacature delen wordt gewaardeerd, echter acquisitie naar aanleiding van deze vacature dan weer niet.

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 ADVOCATEN 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

Vrijheids- beperkingen



Herinnert u zich nog de wens die ik aan het slot van mijn vorige column uitsprak? Dat alles nu langzaam weer normaal zou zijn? Nou, de realiteit is anders. We zitten nog wel een poosje met allerlei beperkingen. Al die maatregelen hebben een grote invloed op ons persoonlijke leven én op onze vrijheid. Maar de trend van steeds meer vrijheidsbeperkingen is al veel langer gaande.

MACHTSMISBRUIK

Het is vreemd dat we enerzijds als maatschappij worden opgescheept met een draak van regelgeving, zoals de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG). U weet wel, die zorgt voor de bescherming van de privacy van burgers tegen het handelen van andere burgers. Anderzijds zijn er grondrechten die ons moeten beschermen tegen machtsmisbruik van de overheid. Ik verbaas mij al jaren over het gemak waarmee de overheid principes van onze rechtsstaat probeert te elimineren.

INPERKING VERSCHONINGSRECHT

Als lid van KNB-issuiegroep Geheimhoudingsplicht en verschoningsrecht zie ik van nabij welke argumenten de overheid hanteert om ons verschoningsrecht steeds verder in te perken. Daaruit blijkt dat de overheid de grondrechten, die ons nu juist beschermen tegen diezelfde overheid, lastig en kostbaar vindt. Dat terwijl – zo meent de overheid – zij toch het beste voor heeft met burgers én die bescherming dus niet nodig is. Ik was zo naïef te verwachten dat juist de overheid de noodzaak van de grondrechten zou zien en daar zorgvuldig mee om zou gaan. Blijkbaar wordt niet gezien dat je bij verdergaande inperking van het verschoningsrecht als burger steeds meer vogelvrij wordt. Waar kun je nog vertrouwelijk onafhankelijk juridisch advies krijgen wanneer advocaten en notarissen geen verschoningsrecht meer hebben en de overheid dus inzage kan krijgen in je dossier?

SCHIJNVEILIGHEID

En dan alle maatregelen die we over ons heen hebben gekregen onder de noemer terrorismebestrijding. Strengere controles bijvoorbeeld en ruimere bevoegdheden van de overheid

om informatie te vergaren ten koste van onze privacy. Maatregelen die zijn ingevoerd om ons te beschermen tegen terrorisme. Maar bieden ze wel echt bescherming? Of wordt alleen een schijnveiligheid gecreëerd?

We raken de maatregelen in ieder geval niet meer kwijt. En dan krijgen we de coronamaatregelen er nu nog bij. Mensen die in een revalidatiecentrum of verzorgingshuis zitten, werden ineens een gevangene. Kinderen mochten niet meer naar school, wij niet naar ons werk. U kent de maatregelen en de impact daarvan. Onze premier noemt het een intelligente *lockdown*. We worden aangesproken op ons verantwoordelijkheidsgevoel en het legt druk op ons om steeds meer te accepteren en steeds meer te disciplineren: het nieuwe normaal.

WAARSCHUWING

Maar onze rechterlijke macht laat zich niet verleiden om in deze tendens mee te gaan. Steeds weer wordt de overheid teruggefloten. Er wordt een stroom van procedures verwacht rondom de coronaboetes. Ook filosofen en kritische denkers mengen zich in het debat. Er verschijnen de laatste tijd artikelen en interviews waarin vraagtekens worden gezet bij deze ontwikkelingen. Blijkbaar heeft de Franse filosoof Michel Foucault al in de jaren zeventig van de vorige eeuw gewaarschuwd voor de ontwikkeling van nieuwe machtsprincipes. Machtstructuren die niet als zodanig herkenbaar zijn, maar leiden tot mentale disciplineren en daarmee op een sluipende manier de overheid steeds meer macht geven. En dat is precies wat de intelligente *lockdown* doet.

NIEUWE TREND

Gelukkig heeft het consultatiedocument wetsvoorstel Tijdelijke wet maatregelen covid-19 een stroom van kritiek gekregen. Veel maatschappelijke organisaties doen een dringend beroep op de overheid om een breed debat te voeren over onze vrijheid, grondrechten en de beperking daarvan. Ik hoop dat hiermee een nieuwe trend op gang komt. ■

Deze column wordt afwisselend geschreven door Teska van Vuren (notaris) en Marcel Pheijffer (hoogleraar accountancy).

Zo gaat het
in andere beroepen

Agressie tegen en aan de balie

Zeven weken na de moord op Derk Wiersum werd advocaat Philippe Schols beschoten. Bedreigingen en geweld zijn de afgelopen jaren toegenomen volgens advocaten. Ook bij andere beroepsgroepen. Communicatie- en weerbaarheidstraining, hulplijnen en in het uiterste geval politie-begeleiding zijn het antwoord op de agressie. *Notariaat Magazine* maakte een rondje.

TEKST Lex van Almelo | BEELD Truus van Gog

Advocaten

ERNST VAN DE GEVALLEN NEEM TOE

In 2004 stak de zoon van een scheidende cliënte advocaat Machiel Pul dood in zijn kantoor te Doetinchem. Vooral familierecht-advocaten zijn het doelwit van agressie, volgens een peiling uit 2016. Derk Wiersum was strafadvocaat en Philippe Schols curator van een gefailleerde sportschool. De Amsterdamse deken en andere advocaten vergeleken de aanslag op Wiersum met '9/11'.

VERBAAL

In het afgelopen jaar is het aantal gevallen van geweld en bedreigingen toegenomen, zeiden ruim vier van de tien respondenten van het Advocaten(blad)panel eind 2019. Volgens een kwart is dat aantal gelijk gebleven. De ernst van de gevallen neemt volgens 46 procent toe; 15 procent denkt dat het gelijk is gebleven. Ruim de helft heeft zich het afgelopen jaar nooit onveilig gevoeld; 4 van de 10 een enkele keer en 1 op de 25 regelmatig. De agressie is

9 van de 10 keer verbaal, wordt in de helft van de gevallen elektronisch geuit, maar is in 3 van de 10 gevallen fysiek. Een typisch voorbeeld van verbale agressie is het dreigement de advocaat het ziekenhuis in te slaan als hij de tegenpartij blijft bijstaan. Fysieke agressie uit zich onder meer in duwen, stevig vastpakken, stompen, autobanden lek steken en stenen door de ruit gooien.

WEERBAARHEIDSLEREN

Advocaten die bezorgd zijn over hun veiligheid kunnen bellen met het Contactpunt Beroepsgroepen, een landelijk telefoonnummer waar bijvoorbeeld ook rechters terecht kunnen. De Nederlandse Orde van Advocaten brengt de bellers in contact met de Nationaal Coördinator Terrorisbestrijding en Veiligheid. Verder kunnen advocaten bij wie het privé of op het werk tegenzit

vertrouwelijk bellen naar Team Law care, de telefonische hulplijn voor en door advocaten. Dit team is door het Instituut voor Psychotrauma getraind in het herkennen en omgaan met gevoelens van onveiligheid. In de beroepsopleiding is plaats ingeruimd voor weerbaarheidslessen. Voor de bewustwording zet de orde de NOvA Dilemmapp in, die niet alleen over veiligheid gaat. De beroepsorganisatie werkt nog aan andere maatregelen, waarover de orde 'op dit moment' niets kan zeggen 'in het belang van veiligheid'.

Gerechtsdeurwaarders

AFWEERTECHNIEKEN OM ONGESCHONDEN WEG TE KOMEN

Veel kantoren van gerechtsdeurwaarders hebben alleen een algemeen e-mailadres. De ingang is gebarricadeerd met paaltjes in



Bij veel gerechtsdeurwaarders is de ingang gebarricadeerd met paaltjes in het trottoir

het trottoir. De receptie bevindt zich achter beveiligd glas. En ontruiming verlopen onder politiebegeleiding. Toch zul je Paul Otter, portefeuillehouder veiligheid van de Koninklijke Beroepsvereniging van Gerechtsdeurwaarders (KBvG), niet horen klagen over bedreigingen en geweld. Volgens het KBvG-jaarverslag 2019 loopt het aantal meldingen van agressie de laatste jaren gestaag terug: van 894 in 2016 tot 600 in 2019. Dat is grotendeels toe te schrijven aan de forse daling van het aantal ontruiming (van 8.100 in 2016 tot 5.000 in 2019), terwijl ook het aantal ambtshandelingen van gerechtsdeurwaarders daalde van 3 naar 2 miljoen en er 22 procent minder dagvaardingen werden betekend. Paul Otter: 'Er zijn nog geen duizend agressiemeldingen op 2 miljoen ambtshandelingen; dat is minder dan een half promille. Het is moeilijk om daar conclusies uit te trekken.'

DRAAGBARE ALARMSYSTEMEN

De beroepsorganisatie neemt het geweld en de bedreigingen niettemin serieus. 'Wij bieden trainingen aan die worden gegeven door gecertificeerde opleiders. Daarin leren deurwaarders aan de hand van communicatietheorie instrumentele en emotionele agressie herkennen en daarmee omgaan. Met iemand die dronken is of onder invloed van drugs kun je niet effectief communiceren. Dan kun je beter weggaan.' De gerechtsdeurwaarders leren volgens Otter afweertechneken om ongeschonden weg te komen. Ook leren zij voorzorgsmaatregelen te nemen. Verder heeft de KBvG drie draagbare alarmsystemen getest.

Voor deurwaarders die slachtoffer worden van mishandeling of dreiging daarmee biedt de beroepsorganisatie de '123 aangiftewijzer', een telefonische supportlijn en bijstand van een strafrechtadvocaat.

Ambtenaren

RISICO OP AGRESSIE VERKLEINEN

Wie bij de Vereniging voor Nederlandse Gemeenten (VNG) vraagt naar geweld tegen ambtenaren krijgt informatie over agressie tegen politieke ambtsdragers. Burgemeesters, wethouders en gemeenteraadsleden betalen vaak een tol voor hun strijd tegen ondermijning. Voor hen bestaat onder meer het Netwerk Weerbaar Bestuur, dat zich inzet voor een veilige en integere ambtsuitoefening.

Maar er zijn natuurlijk ook ambtenaren die huisbezoeken moeten afleggen of als toezichthouder de straat op moeten en daar blootstaan aan agressie. De regering wil de boa's op straat gaan uitrusten met korte wapenstokken. Voor ambtenaren in het algemeen bestaat een Arbocatalogus Veilige Publieke Dienstverlening, die gericht informatie ontsluit voor verschillende soorten ambtenaren maar niet de ultieme oplossing biedt: 'Als medewerker met publiekscontact aan de balie of receptie, in een spreekkamer of bijvoorbeeld in een trainingsruimte loop je het risico geconfronteerd te worden met agressie van burgers. (...) Gemeenten werken al jaren aan het verkleinen van het risico, maar kunnen het risico helaas niet wegnemen. Daarom blijft het thema om aandacht vragen.'

Apothekers

#DOESLIEF

Een patiënt slaat schreeuwend met zijn vuist op de balie als hij niet zijn vertrouwde schildkliermedicijn krijgt. 'Omdat de apotheker godverdomme te zeikerig is om Thyrax te bestellen en alleen aan zijn eigen centen denkt, kan ik nu terug naar mijn internist. Ik gun jullie ook een ziekte ...' 'Deze goedkope zooi wil ik niet, gvd; als ik na het weekend

dood ben, weet jij waardoor.' Dit soort uitspraken schalt regelmatig over de balie van de openbare apotheken in Nederland, zo blijkt uit een peiling van de Koninklijke Nederlandse Maatschappij ter bevordering van de Pharmacie (KNMP).

FALSE VERWACHTINGEN

Reden voor 24 Gooise apothekers om vorig jaar een stil protest te organiseren met een #Doeslief-poster. 'Elke dag wordt er wel een apotheker of assistente geconfronteerd met een vorm van verbaal geweld', zegt KNMP-voorzitter Aris Prins. 'Vaak gaat het erom dat een patiënt een ander middel krijgt dan hij gewend was. Soms komt dat omdat de patiënt is overgestapt naar een andere verzekeraar en heeft gekozen voor de goedkoopste polis. En sommige middelen zijn schaars, zodat we een ander moeten geven.' In dat geval kun je indringende reacties maar het best voor zijn, zegt Prins. 'Dus in plaats van de medicijnen te overhandigen in een gesloten zakje, haal je ze eruit en leg je uit dat je enorm je best hebt gedaan om hetzelfde middel te krijgen, maar dat dat niet is gelukt en dat de behandeling met dit middel ook gewoon door kan gaan.'

Het is soms lastig dat de arts een merknaam noemt en dat de apotheker van de verzekeraar een goedkoper patentvrij middel moet leveren. Ook komt het volgens Prins voor dat medewerkers van het callcenter van de verzekeraar valse verwachtingen wekken. 'Soms zeggen ze tegen patiënten dat ze hun favoriete middel toch kunnen krijgen als de arts daarvoor een briefje geeft.'

Een paar jaar geleden leidden de kosten voor het zogeheten Begeleidingsgesprek Nieuw Geneesmiddel tot veel boosheid bij patiënten. De oplossing bleek eenvoudig: de kosten van deze voorlichting worden niet meer apart op de factuur vermeld. ■



Bedreigd, wat nu?

Cliënten die hun teleurstelling over het testament van hun vader of woede over de hoogte van de factuur uiten via fysieke of verbale intimidatie: een aanzienlijk deel van de notarissen heeft er weleens mee te maken. Wat moet u doen als u wordt bedreigd tijdens het werk? Vijf adviezen.

TEKST Dorine van Kesteren | BEELD Okapi

1 STEM UW AANPAK AF OP HET TYPE AGRESSIE

Er bestaan verschillende soorten agressie en iedere soort vraagt een andere aanpak. Een cliënt die niet op u persoonlijk boos is, maar op de wereld in het algemeen, lijdt aan frustratieagressie. 'De emoties lopen snel en onverwacht op en iemand verliest zijn zelfbeheersing', zegt Ronald Klee, arbeids- en organisatieadviseur bij ArboNed. 'Dan is het belangrijk te beseffen dat de cliënt het moeilijk heeft. Ten eerste heeft hij zijn emoties niet onder controle en ten tweede is er een onderliggend probleem dat hij niet kan oplossen. Ook de notaris zal dat niet kunnen, maar die kan wel begrip tonen en oprecht luisteren. Dus niet alleen maar zeggen: "Ik begrijp dat het vervelend voor u is", maar serieus en inhoud-

lijk ingaan op de situatie en hoe iemand die beleeft. Vragen stellen, de cliënt laten praten. Dat is de snelste manier om de agressie te laten afnemen.'

INSTRUMENTELE AGRESSIE

Nog vervelender wordt het als de agressie wél op uw persoon is gericht. Dit wordt instrumentele agressie genoemd: een cliënt wil zijn doel bereiken door de notaris te intimideren, te manipuleren en eisen te stellen: als jij nu niet dit doet, dan ga ik ... 'Hier is het zaak om duidelijk te maken dat dit gedrag niet gaat helpen om iets voor elkaar te krijgen. Niet kalmeren, zoals bij frustratieagressie, maar confronteren en grenzen stellen', zegt Franck Wagemakers, beleidsmedewerker bij Slachtofferhulp Nederland. 'Aangeven dat je de cliënt pas verder helpt als hij of zij stopt met dit gedrag', vult Klee aan.

IN DE WAR

Bij de derde variant gaat het om mensen die in de war zijn, psychische problemen hebben of onder invloed zijn van medicijnen, drank of drugs. Wagemakers: 'Communiceer dan helder en rustig, maar waarborg eerst en vooral je eigen veiligheid. Schakel bij direct gevaar altijd hulp in van de politie.'

2 BLIJF PROFESSIONEEL HANDELEN

Mensen schrikken van agressie, dat is logisch. Over het algemeen zijn er drie biologische reacties: vluchten, vechten of bevriezen. 'Van tevoren kun je niet voorspellen voor welke variant jij zal kiezen', zegt Wagemakers. 'Slachtoffers zijn achteraf weleens teleurgesteld in zichzelf, maar een overlevingsreactie is een oerinstinct, en valt dus niet te beïnvloeden.' Hoe lastig ook, blijf wel handelen als professional. Klee: 'De notaris moet voorkomen dat zijn of haar emoties het overnemen. Zelf ook boos worden, werkt vaak alleen maar averechts omdat de ander dan nog kwader en agressiever wordt. Zie agressie als een mislukte vorm van communicatie. Omdat een cliënt

Zie agressie als een mislukte vorm van communicatie



helemaal vastzit, is dit zijn manier van communiceren. Ook al ben je het niet eens met de manier waarop iemand zich gedraagt, straal rust uit en geef professionele aandacht. Dat betekent geenszins dat je je eigen overtuigingen over acceptabel gedrag terzijde schuift, of dat je toegeeft.’

3 BEDENK DAT ANGST EEN NORMALE REACTIE IS

De meeste notarissen zijn slachtoffer van verbale of schriftelijke intimidatie. Fysiek geweld komt gelukkig een stuk minder voor. Maar je kunt niet zomaar stellen dat bedreiging in woorden minder heftig is dan in daden, benadrukt Wagemakers. ‘Iedere situatie is anders en ieder mens reageert anders op een ingrijpende situatie. Dat heeft niet alleen te maken met de mate van dreiging, maar ook met de persoonlijke omstandigheden van dat moment. Een notaris die midden in een huwelijks crisis of rampzalige verbouwing zit, kan minder incasseren dan een collega die zulke zorgen niet heeft.’

ANGST EN STRESS

Het is in ieder geval doodnormaal dat een bedreiging leidt tot angst en stress. De eerste logische stap is om erover te praten met kantoorgenoten. Klee: ‘Emoties uiten en delen, is gezond. Collega’s snappen precies in welk schuitje je zit, kunnen steun geven en helpen een oplossing te vinden voor de verdere omgang met de cliënt in kwestie.’ Wagemakers: ‘Spreek onderling wel altijd op een respectvolle manier over incidenten. Doe er niet lacherig over, want wat voor de een futilliteit is, kan voor de ander heel naar zijn.’ ‘En zorg goed voor jezelf’, vervolgt hij. ‘Schakel zo nodig gepaste hulp in van de huisarts, bedrijfsarts of Slachtofferhulp Nederland – om te voorkomen dat angstklachten structureel worden.’

4 STAAK IN ERNSTIGE GEVALLEN DE DIENSTVERLENING

Of het incident ernstig genoeg is om de dienstverlening tijdelijk of definitief te staken, is uiteraard een individuele afweging. Hierbij speelt onder meer een rol of het om instrumentele of frustratieagressie gaat, of de cliënt spijt betuigt en zijn bedreiging intrekt, of het eenmalig is of vaker voorkomt en wanneer de maat vol is voor de notaris in kwestie. ‘Voor mij ligt de grens bij geweld’, zegt Klee. ‘Soms is agressief gedrag voldoende om stoom af te blazen, maar soms gaan mensen een stap verder en gaan over tot psychisch of fysiek geweld. Als een notaris daardoor schade oploopt, is het moment daar om de bespreking en de werkzaamheden onmiddellijk te beëindigen.’ Instrumentele agressie en/of geweld kunnen volgens Wagemakers ook reden zijn om naar de politie te gaan. ‘Niet elke vorm van bedreiging is strafbaar. Toch is het goed om contact op te nemen met de politie als de bedreiging voor jou serieus is. Je hoeft niet altijd meteen formeel aangifte te doen, maar kunt ook alleen melding doen. Dan staat het incident geregistreerd in het systeem.’

5 ZORG DAT HET KANTOOR IS VOORBEREID

In de praktijk wordt op notariškantoren vaak pas achteraf gepraat over bedreiging

en geweld door cliënten. Maar het is beter om voorbereid te zijn. Wagemakers pleit voor teamvergaderingen over het onderwerp. ‘Bespreek met elkaar de verschillende vormen van agressie en spreek proactief scenario’s door voor hoe jij en je kantoorgenoten reageren op onvoorziene situaties. Wat doe je als er ineens een cliënt met een mes in de hal staat? Stel een protocol op: hoe zorgen we dat er altijd een collega *standby* is, wanneer melden we afspraken met cliënten van tevoren bij de receptie, hoe steun je elkaar als collega’s?’ Een assertiviteits- of ‘omgaan met agressie’-training volgen, is een andere optie. Wagemakers: ‘Natuurlijk moet je in je reacties altijd dichtbij jezelf blijven – niet-authentiek gedrag werkt vaak niet – maar zo’n training is wel een manier om je handelingsscala te vergroten.’

WERKPLEK

Klee adviseert ten slotte om te zorgen dat de werkplek veilig is. ‘Hoe positioneert de notaris zichzelf in de ruimte? In de hulpverlening zit de hulpverlener doorgaans dicht bij de deur of heeft vrije doorgang naar de deur. Of denk aan elektronische deurvergrendeling en een noodknop. Het kan verstandig zijn om een risico-inventarisatie en -evaluatie volgens de Arboret te laten opstellen. Daarin worden de risico’s en mogelijke maatregelen in kaart gebracht, op basis van het cliëntenbestand van het kantoor, het type dienstverlening en het aantal eerdere incidenten.’ ■

.....
Meer weten? Kijk op www.slachtofferhulp.nl
of www.arboned.nl
.....



Notarieel GANZENBORD 2020

Gewonnen!

Wie hier als eerste komt, heeft gewonnen. Om het spel te winnen, moet je bij de laatste worp **het juiste aantal gooien om nr. 63 te bereiken**. Gooi je te veel, dan tel je vanaf nr. 63 terug. Komt de pion daarbij op een vakje met een gele achtergrondkleur, dan moet je nogmaals hetzelfde aantal vakjes terugtellen of volg de geldende speciale betekenis.

22

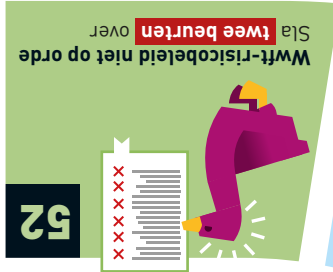
21

20



18

53



51

50

17

16

15

14

14

13

13

12

12

11

11

41



43

44

45

10

10

5



7

8

9

okapi.nl

‘Ethiek is met je voeten in de modder staan’



De notaris als ethisch professional

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 rechtsfilosofie en beroepsethiek voor juristen van Iris van Domselaar.

TEKST Jessica Hendriks | BEELD Truus van Gog

Ik ben jurist en filosoof. Maar ik ben beter in het reflecteren op de rechtspraktijk dan daar onderdeel van uit te maken. Dat vind ik wel echt het knappe van praktijkjuristen. Ze kunnen *on the spot* belangrijke keuzes maken. Dit vergt een vorm van moedigheid. Je neemt verantwoordelijkheid om keuzes te maken waar soms stevige consequenties aan verbonden zijn. Ik vind het interessant om filosofisch na te denken over rechtsplegingsvraagstukken en dilemma's waar professionals mee te maken krijgen. Je ziet dat juristen op verschillende manieren omgaan met het feit dat hun keuzes soms ook pijnlijke consequenties kunnen hebben. In de rechtspraak zit dat natuurlijk bij uitstek. De een worstelt daarmee en ligt 's nachts wakker, de ander zegt gewoon zijn werk te doen.'

VRAAGSTUKKEN

'Ik ben universitair hoofddocent beroepsethiek voor juristen en rechtsfilosofie aan de Universiteit van Amsterdam. Ook ben ik oprichter en directeur van het *Amsterdam Centre on the Legal Professions (ACLP)*. Wij houden ons daar bezig met vraagstukken die betrekking hebben op de rechtstatelijke en beroepsethische kwaliteit van rechtspleging en op de toegang tot recht. Wij verzorgen onderzoek, onderwijs, advies, lezingen en masterclasses. Helaas is aan onze faculteit minder aandacht en ruimte voor het notariaat dan voor andere juridische beroepen.'

WIE Iris van Domselaar
WAT Rechtsfilosofie en beroepsethiek voor juristen
WAAR Universiteit van Amsterdam
LES 'Herken dilemma's en pluis ze uit'

RIJDENDE TREIN

'Wat ik doe in mijn lessen? Ik laat studenten die de zogenoemde Togaminor volgen, stilstaan bij de vooroordelen die ze mogelijk hebben. Dit als onderdeel van onderzoek naar de betekenis van de kernwaarde "onpartijdigheid". Dat is soms diep graven, want lang niet iedereen is zich daar bewust van. Dit kunnen dingen zijn, zoals "mensen met een tatoeage zijn dom". Vervolgens gaan we na hoe die vooroordelen mee kunnen spelen in de rechtspraktijk straks. In de intimiteit van zo'n werkgroep kun je daar gerust over praten. En als er ook nog iemand met een tatoeage zit, krijg je bijzondere reflecterende en confronterende gesprekken. Ik probeer een realistische benadering van beroepsethiek naar voren te brengen. Dus niet alleen uitgaan van het ideaal, maar ook aandacht voor mogelijke obstakels. Kunnen juristen wel echt onpartijdig zijn? Er kan sprake zijn van groepsdruk of financiële prikkels. De multidisciplinaire benadering daarbij is belangrijk. Wat leert bijvoorbeeld de psychologie en de sociologie ons hierover? Het is belangrijk hier tijdens de opleiding al bij stil te staan. Als de student eenmaal in de praktijk werkt, is het moeilijk om jezelf daarvan bewust te zijn. Dan rijdt de trein al.'

HET BREIN

'Ik vraag vaak gastdocenten, zoals advocaten, rechters en officieren van justitie voor mijn lessen over dilemma's. Soms krijg ik als antwoord dat ze nooit dilemma's hebben. Dat respecteer ik natuurlijk. Maar iedereen heeft ze! Het is alleen niet altijd gemakkelijk om dilemma's te herkennen. Ons brein houdt niet van ambivalentie. Een tip voor notarissen kan zijn: sta eens een week stil bij de gevolgen van bepaalde beslissingen. Voor anderen, de omgeving of het algemeen belang. En hoe je hebt gehandeld. Vertel je jezelf dan meteen

een legitimerend verhaal of is het brein dan ook in staat het eventuele dilemma in te zien? Waar zitten de spanningen? Ethiek en kernwaarden moet je niet zien als een etiket of eigenschap, maar als voortdurende uitdaging. Natuurlijk moeten juristen ook gewoon hun werk doen, dus je kunt er niet elke dag bij stilstaan, maar wel zo nu en dan.'

VALKUILEN

'Juristen zijn ook gewoon mensen en over de ethische valkuilen van mensen is inmiddels zo veel onderzoek gedaan. Je kunt je hier dus maar het best bewust van zijn. Soms heb je een bepaald ethisch zelfbeeld, maar als je moet handelen, doe je iets heel anders. Het loont voor beroepsopleidingen van juridische beroepen om daar echt mee te oefenen. Ethiek is met je voeten in de modder staan. Ethisch handelen is doen, doen, doen en daarop reflecteren. Het is geen boek dat je moet lezen. Al kan lezen over ethiek natuurlijk nooit kwaad.' ■



Interactief en in eenvoudige stappen uw akte actueel én volledig op maat

Met *NotaFlow* worden gegevens uit uw eigen notarieel softwaresysteem met één klik, automatisch ingevuld in alle beschikbare modellen dankzij een geautomatiseerde koppeling.

De voordelen van *NotaFlow*:

- Volledig geautomatiseerde tool voor het Notariaat
- De meest gebruikte modellen uit het Ondernemingsrecht, Personen- en familierecht en Vastgoedrecht
- Geautomatiseerd, dus geen knip- en plakwerk
- Biedt een intelligente koppeling met uw notarieel softwaresysteem
- Engelse vertalingen zijn beschikbaar voor een selectie van modellen
- Gewaarborgde actualiteit en kwaliteit dankzij gerenommeerde redacties

NotaFlow is voor notarissen die werken met de notariële softwaresystemen van Van Brug Software, Quantaris en Nobilex.

vanbrug

quantaris
software voor de notaris

NOBILEX
Recht uit het hart

NotaFlow

Kijk voor meer informatie op www.sdu.nl/notaflow

Sdu

Selfie legalisatie

Zoveel mogelijk thuiswerken. Dat is wat de overheid het bedrijfsleven heeft gevraagd om corona tegen te gaan. Hoewel het een intelligente *lockdown* is, voelen we ons opgesloten. Begrijpelijk, want we bevinden ons in een unieke situatie. Inmiddels zitten wij in de volgende fase van het strijdplan tegen het coronavirus. Van 'werk zoveel mogelijk thuis' zijn we voorzichtig overgegaan in 'blijf thuis bij gezondheidsklachten'. Het 'nieuwe normaal' is het volgende hoofdstuk in de coronastrijd. Is het notariaat voldoende bewapend om de toegankelijkheid voldoende te waarborgen tijdens deze crisis?

ALLES MEE NAAR HUIS

De meeste notariskantoren hebben tijdens de corona-uitbraak hun deuren opengehouden. Zo is ook de notaris voor bepaalde taken op de lijst van vitale beroepen geplaatst. Want het leven gaat door en juist tijdens een crisis moet een notaris beschikbaar zijn om notariële diensten te verlenen. Ook heeft het notariaat gehoor gegeven aan de oproep om zo veel mogelijk thuis te werken. Thuiswerken is in het notariaat aan de ene kant meer revolutionair dan in andere sectoren. Vele collega's die jarenlang in het notariaat werken, hadden nimmer thuisgewerkt, dus was improviseren noodzakelijk. Computerschermen, laptops, telefoon-toestellen, ze zijn allemaal meegenomen naar huis. Maar aan de andere kant bleek

'Digitalisering in het notariaat in een sneltreinvaart'

thuiswerken ook heel goed mogelijk. De systemen op mijn kantoor draaien vanaf een *cloud* zodat je altijd op afstand toegang hebt tot dossiers, e-mail en opgeslagen bestanden. Via een *chat messenger* kan ik onderling communiceren met mijn collega's.

VAKER THUISWERKEN

Het uitgangspunt is dat cliënten geen last ondervinden van het thuiswerken en dat op productieniveau omzet gerealiseerd blijft worden. Onze softwareleverancier is constant innovatief bezig het digitaal werken in het notariaat mogelijk te maken. Thuiswerken is denk ik voor velen wennen geweest. Ik vind op kantoor werken fijner

dan thuiswerken. Andere collega's werken liever vanaf thuis. Ik ben er wel van overtuigd dat wanneer de economie weer op orde is en de coronacrisis voorbij, thuiswerken in het notariaat vaker zal voorkomen.

EVOLUEREN

De digitalisering in het notariaat zal zich in een sneltreinvaart ontwikkelen. Audio/visuele middelen zullen nog vaker worden ingezet. We zien het nu al bij de spoedwet. De coronacrisis betekent het bedenken van creatieve (technische) oplossingen. Een mooie oplossing is de 'selfie legalisatie'. Bij de selfie legalisatie houdt de cliënt het te ondertekenen document en zijn legitimatiebewijs in beeld terwijl hij een selfie maakt. Kortom, door digitalisering zal het notariaat opnieuw evolueren. Veranderingen zijn niet slecht omdat ze de deuren waar ze op kloppen openen voor nieuwe kansen. Het notariaat is zo nauw verbonden met maatschappelijke ontwikkelingen, dat wij allen constant voor nieuwe uitdagingen staan. Dat maakt het werken in het notariaat juist zo spannend. ■



Gilbert Joemratie

kandidaat-notaris bij Westvest
Notarissen





Tuchtrecht uitgelicht

De notaris en zijn dossier

De Wet op het notarisambt (Wna) en de daarop gebaseerde regelgeving geven de notaris een grote vrijheid bij de inrichting van zijn dossier. Beide bevatten geen expliciete eisen als het gaat om de inhoud van de dienstverlening aan de cliënt. De Administratieverordening schrijft wel voor dat uit het dossier van de notaris ‘op elk moment de financiële status en de voortgang van de in behandeling genomen opdrachten blijkt’. En vanuit het tuchtrecht zijn er ook verschillende regels.

TEKST Madeleine Hillen-Muns | BEELD Truus van Gog

Verder zijn er regels voor de overdracht van de dossiers (Verordening overdracht protocol; dossiers worden geacht te horen tot het protocol van de notaris, zie Kamerstukken II, 23 706, nr. 12, p. 21) en het inzagerecht van de toezichthouder (artikel 111a Wna) en ten behoeve van de kwaliteitstoetsing (artikel 61a Wna). Ondanks de afwezigheid van expliciete regels gaat de wetgever er blijkens de parlementaire geschiedenis van de Wna wel van uit dat de notaris het een en ander vastlegt in zijn dossier: ‘Aan de hand van de dossiers kan worden beoordeeld wat de desbetreffende notaris aan werkzaamheden heeft verricht en welke overwegingen hij daarbij heeft gehanteerd.’ (Kamerstukken II, 32 250, nr. 3, p. 7). Uit de tuchrechtspraak blijkt dat de vrijheid minder groot is dan misschien

gedacht. Op verschillende punten worden harde eisen gesteld aan de dossieropbouw.

1 DE OPDRACHT

Bij een geschil over de inhoud en/of reikwijdte van een aan de notaris verleende opdracht is het aan de notaris om zijn stellingen daarover te onderbouwen met een schriftelijke opdrachtbevestiging of gespreksnotities, waaruit een en ander valt af te leiden. Dat is vaste jurisprudentie van de tuchtrechter, zie Hof Amsterdam 25 juni 2019, GHAMS:2019:2747.

2 VASTLEGGEN VOLDOEN AAN ONDERZOEKSP LICHT

Als er sprake is van een opvallende waardeontwikkeling van over te dragen registergoederen, moet de notaris per transactie over een deugdelijk ingericht dossier beschikken waaruit blijkt van bezinning op de vraag of er reden is

voor dienstweigerings, bijvoorbeeld door het opvragen van aanvullende stukken, Hof Amsterdam 4 februari 2014, GHAMS:2014:265. Er is reden voor dienstweigerings als een waardesprong niet redelijk en afdoende verklaarbaar is.

De notaris heeft een onderzoeksplicht naar de onderlinge verhouding tussen partijen bij een vastgoedtransactie als daarbij sprake is van vertegenwoordiging en betaling door een ander dan de verkrijger. De notaris heeft (dan) ook een onderzoeksplicht naar de herkomst van de gelden. Van een zorgvuldig notaris wordt verlangd dat aantekeningen in het dossier worden bijgehouden van het onderzoek en de uitkomst daarvan, Hof Amsterdam 11 oktober 2016, GHAMS:2016:4059.

3 VOORLICHTING AAN DE CLIËNT

Kernzaak van de notaris is de *Belehrung* van de cliënt. Cruciale voorlichting, ofwel de informatie die de cliënt nodig heeft om niet in juridische valkuilen te stappen, moet schriftelijk worden vastgelegd in het dossier, zie bijvoorbeeld voor de voorlichting aan erfgenaam en executeur, Kamer voor het



Uit het dossier moet blijken welke afwegingen de notaris maakt over de wilsbekwaamheid van zijn cliënt

notariaat (KvN) 's-Hertogenbosch 20 april 2020, TNORSHE:2020:12. Ook in het kader van de beroepsaansprakelijkheid geldt dat de waarschuwing voor risicovolle transacties schriftelijk en uitdrukkelijk moet zijn. Uit het dossier moet blijken dat overleg heeft plaatsgevonden met de cliënt die zich aan een hoog risico blootstelt, Hof Arnhem-Leeuwarden 22 januari 2019, GHARL:2019:536.

In normale gevallen kan de notaris door tijdige toezending van een concept met een toelichting daarop naar het oordeel van de tuchtrechter voldoende aantonen dat hij aan de *Belehrung*splicht heeft voldaan, Hof Amsterdam 6 mei 2014, GHAMS:2014:1622. Wijzigingen in een conceptakte moeten echter gepaard gaan met een daarop gerichte, uit het dossier blijkende, voorlichting en waarschuwing, Hof Amsterdam 10 januari 2017, GHAMS:2017:40.

4 GESPREKSAANTEKENINGEN

Het staat een notaris – met inachtneming van de op hem rustende zorgplicht als bedoeld in artikel 17 lid 1 Wna – vrij zelf te bepalen of en in hoeverre hij van gesprekken met cliënten aantekeningen maakt en of en in hoeverre hij

deze aantekeningen bewaart in het dossier. Die aantekeningen hoeven ook niet altijd heel uitgebreid te zijn. De tuchtrechter nam in het kader van een opdracht tot het opmaken van partnerschapsvoorwaarden genoegen met een dossier waarin zich (slechts) aantekeningen van de notaris bevonden met enkele rekenvoorbeelden, toegepast op het vermogen van cliënten en de conclusie van de notaris over de vorm waarin de wensen van cliënten moesten worden vastgelegd, Hof Amsterdam 16 mei 2017, GHAMS:2017:1838.

Door de notaris gemaakte aantekeningen van gedachtewisselingen met de cliënt vallen onder de geheimhoudingsplicht van de notaris, KvN 's-Hertogenbosch 20 april 2020, TNORSHE:2020:12, en hoeven om die reden niet ter inzage worden gegeven.

In beroepsaansprakelijkheidszaken moet de cliënt in eerste instantie aangeven wat de notaris heeft gedaan en waarom dat fout is. De notaris kan in zo'n procedure niet volstaan met een betwisting van de hem verweten beroepsfout. Van de notaris wordt verlangd dat hij voldoende feitelijke gegevens verstrekt ter motivering van zijn betwisting. De notaris die geen aantekeningen bijhoudt en bewaart van hetgeen hij in het kader van zijn voorlichtingsplicht met de betrokkene heeft besproken, zal niet aan die motiveringsplicht kunnen voldoen, hetgeen dan voor zijn risico komt, HR 19 februari 2016, HR:2016:288 en HR 11 januari 2019, HR:2019:4.

5 WILSBEKWAAMHEID CLIËNT

Uit het dossier van de notaris moet blijken welke afwegingen de notaris maakt ter zake van de wilsbekwaamheid van zijn cliënt. KvN Arnhem-Leeuwarden oordeelde (6 november 2018, TNORARL:2018:49) dat het dossier een beschrijving van de waarnemingen van de notaris ter zake moet bevatten op grond waarvan hij tot de conclusie is gekomen dat aan de wilsbekwaamheid van de cliënt niet getwijfeld hoeft te worden. De notaris heeft immers een zelfstandige beoordelingsplicht en moet daarover ook specifieke en verifieerbare verantwoording kunnen afleggen.

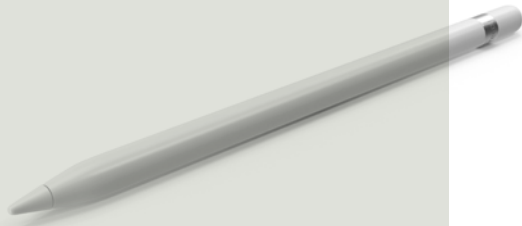
Eventuele indicatoren voor wilsonbekwaamheid moeten worden benoemd en als desondanks wilsbekwaamheid wordt aangenomen, moet worden beschreven waarom.

6 BETALING VAN DE DECLARATIE DOOR VERREKENING

Betaling van de declaratie van de notaris kan, als dat zo is afgesproken, plaatsvinden door verrekening daarvan met een door de notaris op de derdengeldenrekening beheerd geldbedrag. Een dergelijke afspraak moet schriftelijk worden vastgelegd in het dossier. De eigen aantekening van de notaris betreffende de mondelinge toestemming volstaat niet. Van mondelinge toestemming moet een schriftelijke bevestiging van de notaris aan zijn cliënt volgen, KvN Arnhem-Leeuwarden 15 februari 2019, TNORARL:2019:11.

7 INZAGERECHT VAN LEGITIMARISSEN

Artikel 843a Wetboek van Burgerlijke Rechtsvordering (Rv) biedt aan degene die daarbij een rechtmatig belang heeft, de mogelijkheid inzage in of afschriften van bescheiden te vorderen van iemand die de bescheiden onder zich heeft (onder advocaten bekend als: de exhibitieplicht). Voor geheimhouders zoals de notaris geldt echter dat zij niet gehouden zijn aan een dergelijke vordering te voldoen als de gevorderde bescheiden 'uitsluitend uit dien hoofde onder zijn berusting zijn' (lid 2). Dat is alleen in zeer uitzonderlijke gevallen anders. Met de inzage in het dossier van de notaris moet dan een zwaarwegend maatschappelijk (dus niet een uitsluitend individueel) belang zijn gediend. Rechtbank Limburg 30 mei 2018, RBLIM:2018:4925, wees een op artikel 843a Rv gebaseerde vordering tot inzage van het dossier van de notaris af. Het belang van ontferde erfgenamen om te weten of hun moeder de onterving wel echt heeft gewild en of zij nog wilsbekwaam was, was naar het oordeel van de rechtbank niet zo een zwaarwegend maatschappelijk belang, mede in het licht van de verklaring van de notaris dat hij geen reden had om te twijfelen aan de wilsbekwaamheid van moeder. ■



Hoe staat het er nou letterlijk?

Tekortkoming (wanprestatie)

Artikel VI

1. Bij niet of niet tijdige nakoming van de Koop anders dan door niet toerekenbare tekortkoming (overmacht) is de nalatige aansprakelijk voor alle daaruit voor de wederpartij ontstane schade met kosten en rente, ongeacht het feit of de nalatige in verzuim is in de zin van het volgende lid.
2. Indien één van de partijen, na bij deurwaardersexploot in gebreke te zijn gesteld, gedurende acht dagen, na de dag waarop het deurwaardersexploot is uitgebracht, tekortschiet in de nakoming van één of meer van haar verplichtingen - daaronder begrepen het niet tijdig betalen van de waarborgsom of het niet tijdig doen stellen van een correcte bankgarantie - is deze partij in verzuim en heeft de wederpartij de al dan niet subsidiaire keus tussen:
 - a. uitvoering van de Koop te verlangen, in welk geval de partij die in verzuim is na afloop van voormelde termijn van acht dagen voor elke sedertdien ingegane dag tot aan de dag van nakoming een onmiddellijk opeisbare boete verschuldigd is van drie pro mille van de koopprijs; of
 - b. de Koop door een schriftelijke verklaring te ontbinden en betaling van een onmiddellijk opeisbare boete te vorderen van tien procent van de koopprijs.
3. Betaalde of verschuldigde boete strekt in mindering op eventueel verschuldigde schadevergoeding met rente en kosten.
4. Eventueel over de boete verschuldigde omzetbelasting is daarin begrepen.
5. De in lid 2 van dit artikel omschreven wijze van ingebrekestelling alsmede de daar omschreven boeteregeling hebben geen toepassing meer nadat aan de Notaris uit schriftelijk onderzoek in de openbare registers is gebleken, dat de overdracht is geschied overeenkomstig het bepaalde in artikel I lid 1 vermeld en nadat Verkoper, voor het hem toekomende en eventuele in artikel IV lid 5 bedoelde schuldeisers, ieder voor het hun toekomende, en Koper door de Notaris zijn betaald.

Uit: Ring Amsterdam Model Koopovereenkomst

Bart Dudok van Heel

notaris bij Dudok van Heel Notariaat



... Wat maakt de notaris daar zelf van?

Niet nakomen van verplichtingen

Artikel VI

1. De partij die niet of niet tijdig voldoet aan zijn verplichtingen voortvloeiende uit deze koopovereenkomst - daaronder wordt begrepen het niet tijdig betalen van de waarborgsom of het niet tijdig doen stellen van een correcte bankgarantie - schiet tekort (de 'nalatige partij'). Ongeacht het feit of de nalatige partij in verzuim is, is de nalatige partij aansprakelijk voor de schade (inclusief rente en kosten) van de wederpartij die ontstaat als gevolg van de tekortkoming, tenzij de tekortkoming niet de nalatige partij toe te rekenen is.
2. Indien de nalatige partij tekortschiet in de nakoming van de koopovereenkomst, dan kan de wederpartij de nalatige partij bij deurwaardersexploot in gebreke stellen. Tijdens acht dagen na het uitbrengen van het deurwaardersexploot kan de nalatige partij alsnog nakomen. Acht dagen na het uitbrengen van het deurwaardersexploot is de nalatige partij in verzuim. Indien de nalatige partij in verzuim is, heeft de wederpartij de keuze tussen:
 - a. uitvoering van de koopovereenkomst te verlangen, waarbij de nalatige partij dan na afloop van voormelde termijn van acht dagen, voor elke dag tot aan de dag van nakoming, een onmiddellijk opeisbare boete verschuldigd is van drie promille (0,3%) van de koopprijs; of
 - b. de koopovereenkomst door een schriftelijke verklaring te ontbinden en betaling van een onmiddellijk opeisbare boete te vorderen van tien procent (10%) van de koopprijs.
3. Een eventuele schadevergoeding (inclusief rente en kosten) wordt verminderd met al betaalde of nog te betalen boete.
4. Indien omzetbelasting is verschuldigd over de boete, dan wordt de boete verhoogd met het bedrag van de omzetbelasting.
5. Als de Notaris heeft geconstateerd dat de levering van het verkochte juist en volledig heeft plaatsgevonden én de gelden juist en volledig zijn uitgeboekt, dan is lid 2 van dit artikel niet meer van toepassing.

Martijn Jacobs

directeur/communicatiespecialist
bij Loo van Eck Communicatie



... Zou dat nog begrijpelijker kunnen?

Tekortkoming (wanprestatie) Artikel VI

Komt <naam koper> of <naam verkoper> de afspraken over de verkoop niet na?

Dan moet de partij die de afspraken niet nakomt, de schade vergoeden die hierdoor voor de andere partij ontstaat. Ook moet deze partij hierover rente betalen.

- Tenzij een partij door overmacht de afspraken niet kan nakomen.

Wanneer is <naam koper> of <naam verkoper> in verzuim?

Als <naam koper> of <naam verkoper> de gemaakte afspraken niet nakomt en hierover een bericht van de deurwaarder heeft gekregen.

- De partij die de afspraken niet nakomt, is pas 8 dagen na het ontvangen van het bericht van de deurwaarder officieel in verzuim.

Wat mag <naam koper> of <naam verkoper> als de andere partij in verzuim is?

<naam koper> of <naam verkoper> mag dan:

- eisen dat de koop toch doorgaat.
 - o De partij die in verzuim is, krijgt dan een boete van € <bedrag> per dag. Dit is 0,3% van de koopprijs.
- de koop afzeggen.
 - o Dat moet schriftelijk. De partij die in verzuim is, moet dan een boete van € <bedrag> betalen. Dit 10% van de koopprijs.

Heeft de partij die in verzuim is een boete betaald? Dan wordt deze verrekend met de schadevergoeding met rente en kosten die de partij moet betalen. Ook de omzetbelasting die over de boete moet worden betaald, zit hierbij in.

Wanneer is <naam koper> of <naam verkoper> niet meer in verzuim?

Als:

- de koop is afgerond zoals is afgesproken.
 - o Dit moet in de openbare registers staan. De notaris moet dit op papier kunnen controleren.
- de notaris alle afgesproken betalingen heeft gedaan.

**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

In deze tekst zitten vreemde onderdelen, namelijk artikelleden 3 en 4. Deze lijken op zichzelf te staan. Daarom heb ik ze in de herschrijving ook op een wat vreemde plek staan. Omdat ik deze tekst herschrijf zonder het advies van een jurist in te winnen (om zo onbevungen mogelijk te kunnen schrijven), is het soms wat lastig om de betekenis te duiden. Voor mij zijn leden 3 en 4 dan ook lastig te plaatsen. Verder heb ik de frase tussen de gedachtestreepjes uit artikel 2 weggelaten. Het gaat hierbij om de toevoeging over de betalingsafpraak. Het achterliggende idee is dat als je tegen iemand zegt dat hij alle verplichtingen moet nakomen, je niet enkele losse verplichtingen er nog eens apart uit hoeft te lichten. Dat werkt eerder verwarrend dan verhelderend. Ook heb ik de boetebedragen concreet genoemd. Je kunt dat ook doen, omdat je weet wat de koopprijs is.



Vaardigheidstraining maakt van notaris regisseur

VMN

Om meer notarissen kennis te laten maken met het gereedschap uit de mediationpraktijk heeft VMN een vaardigheidstraining ontwikkeld. Deze is korter en goedkoper dan een standaard mediationopleiding. Met deze opzet wil de VMN notarissen bereiken die nog geen plannen hebben om mediator te worden. 'Deze training draait om communicatievaardigheden die je helpen om als notaris *in control* te zijn', aldus Jacobine Haksteen, voorzitter VMN, en Jeroen Ouendag, verenigingsmanager.

| TEKST Peter Steeman

De aanleiding voor de vaardigheidstraining vormen twee trends die de VMN opmerkt. Jacobine Haksteen: 'De instroom van nieuwe leden is de laatste jaren afgenomen. Notarissen hebben het druk. Een mediationopleiding duurt al snel negen dagen. Niet iedereen heeft zin om die tijd te investeren. Tegelijkertijd zien we dat een aantal van onze leden weinig formele mediation doet. Toch hebben ze geen spijt van de opleiding. Integendeel. Ze gebruiken de vaardigheden die ze in de opleiding hebben opgedaan iedere dag. Dat bracht ons op een idee. Waarom maken we geen kortere opleiding met technieken uit de mediation? Die is goedkoper en gemakkelijker in te passen in de agenda van een drukke notaris. Een vaardigheidstraining voor iedere notaris die iets wil leren over assertiviteit, conflicthantering of hoe je op een constructieve wijze iemand confronteert.'

'Tegenwoordig sta je naast je cliënt in plaats van boven hem'

PILOT

Het is geen verkorte mediationopleiding, benadrukt Jeroen Ouendag. 'Het is een training die notarissen communicatief vaardiger maakt. We hebben hem in eigen huis ontwikkeld. Voor notarissen, door notarissen. De training duurt twee keer anderhalve dag en wordt gegeven door twee trainers en een trainingsacteur. De eerste keer beginnen we met zes deelnemers. Op die manier houden we de kosten voor de pilot beperkt. De uiteindelijke groepsgrootte wordt twaalf deelnemers. Voorafgaand aan de training vragen we deelnemers een vragenlijst in te vullen over conflict hantering. Hoe gaan ze om met verschillende belangen? Bij een conflict kun je in de aanval gaan, onderhandelen of het ontwijken. Je stijl bepaalt het resultaat.'

Dat invullen is voor sommige notarissen misschien nog best lastig, vult Haksteen aan. 'Niet altijd zijn mensen zich bewust van hun eigen rol in een situatie. Hoe houd je de regie in de relatie tot de cliënt? Vroeger was dat geen probleem. Als notaris handelde je vanuit de autoriteit die het beroep je gaf. Tegenwoordig sta je naast je cliënt in plaats van boven hem.'

SKILLS LABS

De acteurs die in de vaardigheidstraining worden ingezet, hebben een andere rol dan normaal. Ouendag: 'In een traditionele mediationcursus worden via een rollenspel situaties nagebootst. In deze training zitten

zogenaamde *skills labs* waarin respectievelijk luisteren en het schakelen naar verschillende niveaus in een gesprek wordt geoefend. Als een cliënt zijn testament wil wijzigen zodat de kinderen van zijn tweede vrouw ook erfgenamen worden, kun je als notaris vragen wat er in de akte moet en naar de leeftijd van de kinderen vragen. Maar als je het gevoel hebt dat er meer speelt, moet je daarop door kunnen vragen.'

TOEKOMSTBESTENDIG

Het wordt tijd dat meer notarissen kennis maken met de rijk gevulde gereedschapskist waar notaris-mediators uit putten, vindt Haksteen. 'Een deel van de notarissen leidt aan koudwatervrees en haakt af als het woord mediation valt. Ze vinden dat het maar afleidt van hun werk, maar communicatie vormt een wezenlijk onderdeel van je werk. Niet voor niets noemt de KNB in haar Strategische Agenda Notariaat 2020-2025 inlevingsvermogen en persoonlijk contact onmisbaar om het notarisberoep toekomstbestendig te maken.' Ouendag: 'Dit gaat niet over mediation, maar over communicatievaardigheden die je helpen om als notaris *in control* te zijn. Je bent veel meer de regisseur van het gesprek. Dat is waardevol als je huwelijkse voorwaarden of een testament bespreekt, maar ook in het ondernemingsrecht als er een aandeelhoudersovereenkomst wordt opgemaakt. Het komt nog weleens voor dat een notaris bij de overdracht ontdekt dat een van de betrokken partijen niet weet waar hij zich aan verbindt. Op zo'n moment is het belangrijk dat je de emoties in goede banen leidt.'

BETROKKENHEID

Om de drempel voor deelnemers te verlagen wordt de vaardigheidstraining voor een gereduceerde prijs van 1.095 euro aangeboden en levert deelname 24 PE-punten op. Wat nu als notarissen alleen op de PE-punten afkomen? 'Daar zijn we niet bang voor', aldus Haksteen. 'Deelname vergt betrokkenheid. Er wordt inbreng verwacht. Je kunt je niet verstoppen. Het mooie is dat wie eenmaal kennis heeft gemaakt met de mogelijkheden in een klap van zijn vooroordelen is verlost. Iedere notaris herkent dat hij zich bij sommige besprekingen ongemakkelijk voelt. Het is heel prettig om van dat gevoel verlost te zijn.' ■

VERENIGINGSNIEUWS

EPN

Lid worden van de grootste specialistenvereniging in het notariaat

Kennisdeling, inspelen op actuele vraagstukken, praktijkontwikkeling en gezelligheid. Dat kunnen (kandidaat-)notarissen verwachten als lid van EPN. De Vereniging van Estate Planners in het Notariaat (EPN) is de oudste en grootste notariële specialistenvereniging. Met meer dan tweehonderd gecertificeerde leden waarborgt EPN de kwaliteit en dienstverlening van estate planners in het notariaat. Als lid kunt u uw kennis bijhouden via (laag geprijsde) cursussen, kennis delen via commissies en het Collegiaal Overleg Estate Planners (COEP), aantonen dat u een gecertificeerd estate planner bent en deel uitmaken van een gezellige en gastvrije club specialisten. Benieuwd geworden naar EPN? Vraag dan een gratis proeflidmaatschap aan! Op de website van EPN leest u meer over de vereisten voor een lidmaatschap. Een van die vereisten is dat je een specialisatiecursus estate planning moet hebben gevolgd of de EPN/Grotius-opleiding succesvol hebben afgerond. Hebt u interesse in een proeflidmaatschap? Neem dan contact op met Anneke Rookmaker, secretariaat via info@epn-notaris.nl.

VMN

Haksteen nieuwe voorzitter

Jacobine Haksteen, kandidaat-notaris in Elburg, is door de alv van de VMN op 18 juni benoemd tot de nieuwe voorzitter van de VMN. Zij volgt Michaël Lentze op die het bestuur verlaat. Ook Bas Leenders verlaat het bestuur van de VMN.

VON

Herkansing bijeenkomst 'Statuten en aandeelhoudersovereenkomst in balans'

De VON-bijeenkomst 'Statuten en aandeelhoudersovereenkomst in balans', eerder virtueel geprogrammeerd voor 11 juni, vindt nu live plaats op 2 oktober in het Bomencentrum in Baarn. Door de grote zaal kunnen ook de belangstellenden die voor de online versie slechts een plaats op de wachtlijst konden bemachtigen komen met inachtneming van de anderhalve meter. Christiaan Stokkermans leidt het onderwerp in en vervolgens wordt het thema verder uitgediept door middel van een forumdiscussie waaraan Irene Groenland (UvA), Jeroen ten Berg (VDB Notarissen Advocaten) en Tom van Duuren (CMS) deelnemen. Het programma wordt voorafgegaan door de alv van de VON.

CURSUSSEN

NRS

Btw en overdrachtsbelasting in de vastgoedpraktijk

24 september 2020

Fysieke cursusbijeenkomst over btw en overdrachtsbelasting in de vastgoedpraktijk met als spreker René van der Paardt. Hij is partner en belastingadviseur bij AKD, doceert bij Nijenrode en het International Tax Center en is redacteur bij *WPNR* en het *Tijdschrift voor Bouwrecht*.

VMN

Eendaagse cursus 'Verdieping basishouding'

24 september en 27 oktober 2020

Kontakt der Continenten, Soesterberg

Veranderen uit overtuiging

Nick van Buitenen
voorzitter KNB



Wat heeft de mens nou eigenlijk echt nodig?

We hebben een crisis nodig om verder te komen. Dat zegt Jan Rotmans, hoogleraar duurzaamheid en transitie. Dit zijn tijden van onzekerheid, waarin we chaos voelen en het overzicht missen. Als nooit tevoren hebben burgers behoefte aan een baken van rust en vertrouwen. Maar juist dat vertrouwen zijn we als mensen even kwijt. Hoe komt dat terug?

CRISIS

Verandering ontstaat vaak niet uit inspiratie, maar als gevolg van een *reset*. Want de meeste mensen houden niet van verandering. Elke crisis brengt verandering een stapje dichterbij. Uiteindelijk bereiken we een kantelpunt en gaan we om. Maar als veranderingen te snel gaan, doen veel mensen eerst een stapje terug. Bang om te verliezen wat ze hebben. De kunst is daar overheen te stappen en te denken vanuit een overtuiging. Wat zou die kunnen zijn?

NEDERIG

In onze samenleving meten we succes vooral af aan rendement, effectiviteit en efficiency. Maar wat heeft de mens nou eigenlijk echt

nodig? Snelle en vluchtige contacten? Of meer duurzame warmte en echte aandacht? Een retorische vraag. De menselijke maat moet weer belangrijk worden. Succes heb je niet alleen aan jezelf te danken, het kan je ook overkomen. Als je niet succesvol bent, heb je dan te weinig kwaliteiten, inzet of passie? We overschatten vaak het belang van onze eigen rol (of die van een ander) in het grotere geheel. Dát inzien maakt nederig. Maar in plaats daarvan oordelen we graag. Volgens de Raad van State is er zelfs sprake van een afrekencultuur. Bij elk incident zoeken we naar een schuldige. Een uit de hand gelopen demonstratie, een natuurramp of een virus? Iemand moet tekortgeschoten zijn. Is er sprake van fraude, dan is er naast de fraudeur ook vast een facilitator. Want we accepteren niet meer dat iets fout gaat.

WAAROM

De onderste steen moet dan boven. Dat is goed als dat leidt tot uitleg van het 'waarom' van de genomen beslissingen. Die vorm van transparantie zal een grotere bijdrage leveren aan het vertrouwen in die besluiten, zegt

Femke de Vries in *Het Financieele Dagblad*. Een oeverloze zoektocht naar het 'hoe' van de uitvoering zal juist leiden tot minder vertrouwen. Er gaat in dat 'hoe' namelijk altijd wel iets niet goed, dus leg vooral uit 'waarom' je het zo had bedacht. Dat geldt voor burgemeesters, maar ook voor notarissen.

VERWACHTINGEN

We weten dat een afrekencultuur leidt tot angsthazengedrag. Bewindspersonen gaan daarom moeilijke beslissingen en risico's liever uit de weg. In het notariaat is dat niet anders. Toenemende verwachtingen van poortwachters leiden tot steeds meer verplichtingen voor notarissen. Niet onlogisch, gezien de stand van onze samenleving. Maar als we niet oppassen, is de notaris straks drukker met het aanleggen van een gedegen dossier dan met échte zorg voor diens klanten.

SPANNEND

Er is vaak moed en lef nodig om te blijven staan als het spannend wordt. Het bestuur van banken en universiteiten houden hun deuren voor personeel nog maanden gesloten. Uit angst voor COVID-19? Om een bijdrage te leveren aan een schonere wereld? Of uit angst voor hun imago als er toch weer iets fout gaat? Goed dat het notariaat een werkbare oplossing heeft gevonden, voor klanten en voor medewerkers.

ECHT NODIG

Eind maart dreigden notarissen nog dienst te moeten weigeren aan klanten die vanwege besmetting met het COVID-19-virus geen testament of hypotheek meer konden komen tekenen. Een volmacht was immers niet mogelijk. Verschuil je je dan achter ontbrekende wetgeving of durf je het aan om zelf verantwoordelijkheid te nemen? Ben je er ook voor de burger als die je echt nodig heeft, dat was de vraag. Notarissen die daarvoor kiezen en het 'waarom' goed vastleggen, verdienen het te worden beschermd door toezichthouder en tuchtrechter.

JUIST DAAROM

Eerder in dit nummer wordt beschreven dat notarissen steeds meer last krijgen van bedreiging en geweld. Bijna de helft van de beroepsgroep kent dat inmiddels uit eigen ervaring. Ons werk wordt er niet gemakkelijker op. Maar juist dan is het nodig om te blijven staan. Om je rug te rechte en te beseffen dat jouw houding ertoe doet. Ons is een belangrijke taak in de rechtsbescherming toevertrouwd. Juist daarom ben ik notaris geworden. Om rust en vertrouwen te geven. ■

Jaarcongres Futurepro(o)f live en online te volgen

Het jaarcongres van de KNB op 9 oktober gaat ondanks de beperkende maatregelen door. Onder de titel 'Futurepro(o)f' wordt in de Fokker Terminal in Den Haag live, voor ongeveer 100 deelnemers, een afwisselend programma aangeboden met onder andere twee workshopronden. Het evenement is tegelijkertijd ook online te volgen. Reserveer deze datum alvast in uw agenda!

Het programma sluit aan op het themajaar van de KNB, een onderdeel uit de Strategische Agenda Notariaat '20-'25. In Futurepro(o)f draait het om weerbaarheid, wendbaarheid en adaptief vermogen van de (kandidaat-)notaris. De afgelopen maanden hebben laten zien dat aanpassingsvermogen en een soepele mindset enorm belangrijk zijn. Maar ook los van de coronacrisis zijn dit kwaliteiten waar de futuroproofof notaris niet omheen kan. Spreker Aukje Nauta, psycholoog en bijzonder hoogleraar bij de Universiteit Leiden, zal daarom tijdens het plenaire gedeelte ingaan op duurzame inzetbaarheid. Hoe zorg je voor (zelf) lerende medewerkers in een lerende organisatie? Onderwerpen die in de break-outsessies aan bod komen, zijn bijvoorbeeld: werkgeluk,

werk-/privébalans, digitalisering, klantgericht werken, leiderschap en gedragsverandering in de hersenen.

HYBRIDE OPZET

Hoofdlocatie van het congres is de Fokker Terminal in Den Haag. Op deze locatie zijn dagvoorzitter Kim Coppes en de verschillende sprekers aanwezig en vanuit hier vindt de livestream plaats. In de Fokker Terminal is naar verwachting plaats voor 100 deelnemers. Daarnaast zijn er 4 live bijeenkomsten ('viewing parties') verspreid over het land waar in kleinere groepjes (maximaal 50 deelnemers) naar de livestream gekeken kan worden. Op alle locaties wordt rekening gehouden met de anderhalvemeterregels. Uiteraard kunnen deelnemers het congres ook volgen vanuit huis/kantoor.

Met deze hybride opzet van het congres wil de KNB, binnen de grenzen van wat mogelijk is, de onderlinge verbinding en het 'dagje uit'-gevoel bevorderen. En ondertussen brengen we het thema Futurepro(o)f ook nog eens daadwerkelijk in de praktijk.

Na het plenaire programma zijn er twee workshopronden, die vanuit de hoofdlocatie gegeven worden. Deze workshops kunnen

– waar dan ook – gevolgd worden via een eigen mobiele device. Er zijn hiervoor op de hoofd- en sublocaties stilleruimtes gecreëerd. Interactie is mogelijk via chat, polls en andere actieve tools.

VERKIEZING NOTARIS VAN HET JAAR

Onderdeel van het congres is de verkiezing van de Notaris van het Jaar. Met deze juryprijs wordt een (toegevoegd of kandidaat-)notaris in het zonnetje gezet die uitblinkt in andere vaardigheden dan het strikt notarieel-juridische. Leden kunnen zichzelf of andere kanshebbers hiervoor opgeven.

Meer informatie: KNB, Corinne Elgers, c.elgers@knb.nl, 070 3307167

Omgevingswet jaar uitgesteld



De Omgevingswet treedt in werking op 1 januari 2022. Dat is vanwege de coronacrisis een jaar later dan gepland. Dat betekent dat ook twee voor het notariaat belangrijke wetten, de Aanvullingswet grondeigendom en de Wet kwaliteitsborging voor het bouwen, vanaf die datum ingaan.

Het voor notarissen belangrijkste aspect van de Wet kwaliteitsborging voor het bouwen is de wijziging van de 5%-regeling. In de Aanvullingswet grondeigendom staan regelingen voor het voorkeursrecht, de onteigening, ruilverkaveling en de landelijke en stedelijke kavelruil. Hierbij is de belangrijkste wijziging dat het voorkeursrecht pas ingaat op de datum van inschrijving in de openbare registers van het Kadaster.

Meer informatie: KNB, Ingrid de Jong, i.dejong@knb.nl

CNUE: 'Kunstmatige intelligentie mag het vak notaris niet verstoren'

Kunstmatige intelligentie mag de gedragsregels van notarissen en de manier waarop zij hun vak uitoefenen niet verstoren. Aanvullende, nieuwe wetgeving hierover is daarom van groot belang. Die boodschap stuurt de Raad van Notarissen in Europa, de CNUE, aan de Europese Commissie. De KNB onderschrijft deze reactie.

De CNUE wil in de nieuwe wetgeving over kunstmatige intelligentie eisen over bijvoorbeeld veiligheid en aansprakelijkheid laten opnemen. Daarnaast vindt de raad dat notarissen de redenering van de machine achter de kunstmatige intelligentie moeten kunnen begrijpen. Het is daarom terecht dat de

Europese Commissie wil investeren in opleidingen. Ook is transparantie over de bedrijven die de instrumenten bouwen essentieel: wie is de opdrachtgever en hoe verloopt de financiering? De Europese Commissie is een consultatie gestart over haar ideeën over een Digitaal Pakket. De reactie van de CNUE is voorbereid door de werkgroep IT en nieuwe technologieën. Isabelle Cox vertegenwoordigt de KNB in die werkgroep.

Meer informatie: KNB, Hens Meengs, h.meengs@knb.nl, 070 3307149

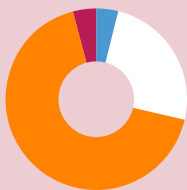
DilemmApp

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 zogenoemde DilemmApp. Iedere vier weken ontvangen de deelnemers een nieuw dilemma. *Notariaat Magazine* licht er een uit.

Vakantiedagen

HET DILEMMA

Ik ben net begonnen als kandidaat-notaris bij een groot notariskantoor. De zaken zijn door de covid-19 crisis teruggelopen. Afgelopen week is aan alle medewerkers dringend verzocht om alle vakantiedagen vóór 1 juli op te maken om de misgelopen inkomsten enigszins te compenseren. Ik was van plan om in oktober een week vrij te nemen zodat ik het 25-jarig huwelijksjubileum van mijn ouders, uitgebreid zou kunnen vieren. De directeur van mijn kantoor heeft echter kenbaar gemaakt dat het niet voldoen aan dit verzoek 'nadrukkelijk niet wordt gewaardeerd'. Wat doe ik?



DE ANTWOORDEN

1. 4 procent

Ik voldoe aan het verzoek en informeer mijn ouders dat ik helaas geen vakantiedagen op kan nemen in oktober.

2. 25 procent

Ik leg mijn situatie aan de directeur voor. Indien hij vasthoudt aan zijn nadrukkelijke verzoek zal ik voldoen aan het verzoek.

3. 68 procent

Ik leg mijn situatie aan de directeur voor. Indien hij vasthoudt aan zijn nadrukkelijke

verzoek zal ik hem informeren dat ik ondanks het verzoek een week in oktober wens op te nemen.

4. 4 procent

Ik voldoe niet aan het verzoek en neem voor de zekerheid vast contact op met een arbeidsrechtadvocaat.

DE SLOTOPMERKING

In de huidige tijd komt het vaker voor dat werkgevers verzoeken om (een gedeelte van de) vakantiedagen voor een bepaalde periode op te nemen. Arbeidsrechtelijk is het nog niet geheel duidelijk in hoeverre werknemers aan een dergelijk verzoek moeten voldoen. Alles hangt waarschijnlijk af van de omstandigheden en de redelijkheid en billijkheid. In dit geval is er sprake van een bijzondere gelegenheid waardoor de werknemer af wil wijken van het verzoek. Het oogt redelijk om hier als werkgever in overleg al dan niet gedeeltelijk gehoor aan te geven. Het merendeel van de respondenten denkt er ook zo over en besluit dit overleg aan te gaan, maar ongeacht de reactie van de werkgever vast te houden aan zijn wens de dagen in oktober op te nemen. Een kwart gaat ook het overleg met de werkgever aan, maar zal zich neerleggen bij de reactie van de werkgever. 4 Procent zal zijn ouders ook teleurstellen en zonder overleg met de werkgever – wellicht om als startende werknemer niet als 'moeilijk' over te komen – voldoen aan het verzoek. 4 Procent heeft geen boodschap aan het verzoek van de werkgever en zorgt daarnaast alvast voor arbeidsrechtelijke versterking.

* Dit is een korte versie van de slotopmerking. In de DilemmApp staat de volledige tekst.

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

Anti-witwasregels uitgebreid



De anti-witwasregels zijn met ingang van 21 mei op een aantal punten uitgebreid. Zo vallen virtuele valuta, zoals Bitcoins, nu onder de Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme (Wwft) en worden de maatregelen voor transacties met cliënten in hoog-risicolanden in de wet verduidelijkt.

Met de inwerkingtreding van de Implementatiewet wijziging vierde anti-witwasrichtlijn worden virtuele valuta onder de Wwft gebracht. Daardoor vallen nu ook aanbieders van omwisselplatforms of bewaarportemonnees voor virtuele valuta in of vanuit Nederland onder deze wet. Verder verduidelijkt de wet de maatregelen voor hoogrisicolanden en worden de samenwerkingsmogelijkheden voor toezichthoudende autoriteiten uitgebreid.

HOOGRISICOLANDEN

Voor zakelijke relaties of transacties met cliënten in landen buiten de EU die door de Europese Commissie als hoogrisicolanden zijn aangewezen, geldt de verplichting verscherpt cliëntenonderzoek toe te passen. Daarnaast is nog een aantal aanvullende maatregelen ingesteld. Zo moeten ook notarissen aanvullende informatie over die cliënten en uiteindelijke belanghebbenden verzamelen. Dat geldt ook voor het doel en de aard van de zakelijke relatie en de herkomst van de fondsen die daarbij worden gebruikt (artikel 9). Dit alles zorgt voor een gelijke behandeling van deze hoogrisicolanden door de lidstaten.

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

KNB Cursusagenda

3 september 2020

Online masterclass *Patchwork family*

In de masterclass *Patchwork family* behandelt Freek Schols diverse aspecten van en rondom het samengestelde gezin.

23 september 2020

Risicobeleid Wwft

De eisen die de Wwft aan notarissen stelt, worden met iedere wetwijziging zwaarder. Sinds 2018 is een risicomangementsysteem een vereiste. In deze cursus bespreken we hoe u op praktische wijze invulling kunt geven aan uw risicobeleid.

9 november 2020

Risicobeheersing en kwaliteit in het notariaat

Een notaris heeft gemiddeld om de vier à vijf jaar een zaak die serieus genoeg is om onder zijn beroepsaansprakelijkheidspolis te melden. Afgezet tegen andere beroepen is dat een hoge frequentie, maar te laag om van deze fouten te leren. Bovendien verschillen de schadeoorzaken in de praktijk nogal van elkaar. Een werkbaar inzicht in wat goed en wat fout gaat, is er dan ook niet. Deze cursus helpt dat inzicht wél te geven.

De volgende managementcursussen worden aangeboden

22 oktober 2020

Financieel management, winst en efficiencyverbetering

Het financieel gezond houden van de eigen praktijk en het notariskantoor is een belangrijke uitdaging voor veel notarissen. In deze training raakt u vertrouwd met financiële begrippen en methoden die u nodig hebt om uw praktijk of afdeling goed te kunnen runnen.

30 oktober 2020

Effectief overtuigen en beïnvloeden

Goede beïnvloedings- en overtuigingsvaardigheden zijn essentieel voor iedere (kandidaat-)notaris. In de contacten met uw cliënten en anderen draait het altijd om communicatie en relatie. Hoe krijgt u uw ideeën goed overgebracht en hoe krijgt u anderen mee in uw voorstellen? Wilt u iemand overtuigen en beïnvloeden? Zorg er dan voor dat de ander betrokken is en u begrijpt.

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.

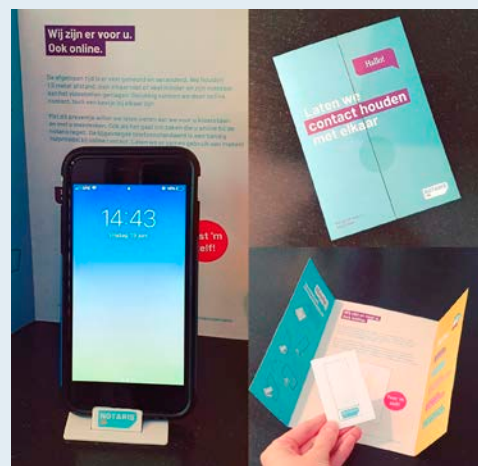
Gratis tien telefoonhouders voor KNB-leden

Klantcontact verloopt nu anders dan 'vroeger'. Om het online contact gemakkelijker te maken, hebben KNB-leden in juni per post een kaart met telefoonhouder gekregen. Handig voor op kantoor, maar ook voor klanten. Per vestiging kan vanaf nu eenmalig kosteloos een set van tien kaarten met telefoonhouder bij de KNB worden besteld.

Interesse? Bestel dan via de webshop van NotarisNet een gratis set van tien telefoonhouders voor uw vestiging. Wees er snel bij,

want op is op. Meer telefoonhouders nodig? In de webshop van NotarisNet zijn tegen kostprijs kaarten met telefoonhouder te bestellen. Een set van tien kaarten met houder kost 9,95 euro (exclusief verzendkosten). Hiervan zijn zoveel sets als gewenst te bestellen.

Meer informatie: KNB, Kevin Kromhout, k.kromhout@knb.nl, 070 3307101





► De bewerkte tuchtuitspraken 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.

Schending geheimhoudingsverplichting ook als inhoud van gesprek niet kan worden vastgesteld

Uitspraak: *deels gegrond met oplegging van een maatregel*

Casus

Klaagster K is moeder van Z, die is verwekt door een KID-behandeling (kunstmatige donorinseminatie). Van de spermadonor D zijn door de arts persoonidentificerende en persoonbeschrijvende gegevens (pep-gegevens) gedeponereerd bij notaris N. Deze gegevens zijn aan Z verstrekt na het bereiken van de leeftijd van 16 jaar. K heeft na ontvangst van de gegevens telefonisch contact gehad met een medewerkster van N. Volgens K is verteld dat het contact tussen een ander donorkind en D niet goed was verlopen, mogelijk als gevolg van medische/psychiatrische problemen van D. Deze informatie is doorgegeven door de moeder van een ander donorkind om anderen voor te bereiden op een contact met D. K heeft verzocht om haar contactgegevens door te geven aan de ouders O van dat andere donorkind, dan wel om O te benaderen met het verzoek contact op te nemen met K. N heeft dat verzoek met een beroep op zijn geheimhoudingsplicht afgewezen.

De klacht

1. N heeft het verzoek ten onrechte niet gehonoreerd en daarbij een beroep gedaan op zijn geheimhoudingsplicht.
2. Een medewerkster van N heeft telefonisch aan K medische/psychosociale informatie over D verstrekt.

De kamer voor het notariaat Den Haag verklaart de klacht ongegrond (ECLI:NL:TNORDHA:2019:18).

Het verweer

1. Het staat N op grond van zijn geheimhoudingsplicht niet vrij aan het verzoek van K gehoor te geven. Ook als hij met toestemming van K haar gegevens zou delen, bestaat de mogelijkheid dat O daarvan niet gediend is. In de betreffende akte is de gehele procedure duidelijk opgenomen, daarin staat niet het verstrekken van de gevraagde informatie. N is bereid zijn standpunt in heroverweging te nemen als het hof niettemin van oordeel is dat hij zonder zijn beroepsgeheim te schenden zijn medewerking kan verlenen aan het verzoek.

2. N heeft op de zitting in eerste aanleg verklaard dat zijn medewerkster zich niet meer kan herinneren dat zij iets specifiek heeft gezegd over de achtergrond van D. N betwist niet dat er telefonisch contact is geweest tussen de medewerkster en K.

Het oordeel

1. D heeft toestemming gegeven om aan Z zijn pep-gegevens te verstrekken. D heeft N niet gemachtigd meer of andere gegevens aan Z te verstrekken of om (ouders van) verschillende donorkinderen met elkaar in contact te brengen. N kan dus niet aan het verzoek van K voldoen omdat hij daarmee zijn (geheimhoudings)verplichtingen ten opzichte van D zou schenden. Klacht-onderdeel 1 is ongegrond.

2. De kennelijk verstrekte informatie heeft bij K gevoelens van onrust veroorzaakt, wat de aanleiding was voor haar verzoek. De medewerkster van N had de genoemde informatie niet aan K mogen doorgeven. Zij had zich moeten realiseren dat zij K in een uiterst moeilijke positie bracht door mededelingen te doen die verontrustend waren, zonder dat er een mogelijkheid was om die onrust weg te nemen, omdat de geheimhoudingsverplichting van N dat verhinderde. Nu N verantwoordelijk is voor de personen die op zijn kantoor werkzaam zijn, is het hof van oordeel dat klacht-onderdeel 2 gegrond is.

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

Opmerking

Het lijkt erop dat de gegevens in 2004 (door de betreffende arts op basis van zijn wettelijke verplichting) niet zijn ondergebracht bij de Stichting donorgegevens kunstmatige bevruchting. Momenteel is er een wetsvoorstel in consultatie dat het wettelijk mogelijk maakt kinderen van dezelfde donor met elkaar in contact te brengen.

Lumpsumtarief of transparant declareren?

Uitspraak: *ongegrond*

Casus

Klager K heeft zijn woning 'kosten koper' verkocht. Notaris N is belast met de levering.

Op de afrekening die N aan verkoper (klager) K heeft verstuurd, staat onder andere een te betalen bedrag ('3x kosten overboeking') van 20,43 euro exclusief btw. K heeft per e-mail bezwaar gemaakt tegen deze kosten omdat dit volgens hem valt onder 'kosten koper'. N heeft niet gereageerd en de akte van levering gepasseerd met een door K afgegeven volmacht. Een aantal weken later heeft N een bedrag van 72,46 euro aan K gerestitueerd.

De klacht

K verwijt N dat hij kosten in rekening heeft gebracht die vallen onder het begrip 'gebruikelijk werkzaamheden', die al in rekening zijn gebracht bij de koper. N factureert hierdoor twee keer voor dezelfde werkzaamheden.

Het verweer

De aflosnota, de volmacht tot royement, de inschrijving daarvan in het Kadaster en de kosten van de uitboeking zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden. Ze behoren tot de gebruikelijke kosten van een doorhaling die bij verkoper in rekening worden gebracht. In zijn streven naar transparantie heeft N ervoor gekozen de diverse kostenposten uit te splitsen op de afrekening. In de koopovereenkomst was afgesproken dat door N aan K als verkopende partij niet meer dan 340,94 euro in rekening mocht worden gebracht voor de doorhalingen van de op de woning rustende hypotheek. N heeft in totaal 413,40 euro bij K in rekening gebracht. Het verschil had in rekening moeten worden gebracht bij koper, hetgeen niet is gebeurd. Het verschil ad 72,46 euro heeft N aan K gerestitueerd.

Het oordeel

De kosten hebben uitsluitend betrekking op werkzaamheden die enkel ten behoeve van K zijn verricht. In lijn met de uitspraak van het Gerechtshof Amsterdam 16 juli 2019 (ECLI:NL:GHAMS:2019:2428) oordeelt de kamer dat het niet tuchtrechtelijk verwijtbaar is dat N deze kosten bij K in rekening heeft gebracht.

N had ervoor kunnen kiezen om één allesomvattend tarief te hanteren, maar heeft dat in zijn streven naar transparantie niet gedaan, waardoor de indruk is ontstaan dat N extra honorarium in rekening heeft gebracht. N is ten onrechte bestempeld als zakenvuller. De kamer geeft N in overweging om, ter voorkoming van verdere

verwarring, een zogeheten lumpsumtarief te hanteren.

De betaling van 72,46 euro houdt geen erkenning van de klacht in. Voor N was er nog steeds voldoende grondslag om de kosten bij K in rekening te brengen.

De kamer verklaart de klacht ongegrond.

*Kamer voor het notariaat Arnhem-Leeuwarden, 24 april 2020
ECLI:NL:TNORARL:2020:15*

Opmerking

Deze beslissing benadrukt maar weer eens het belang van transparante tarifiering. Hoewel de notaris geen verwijt treft, is wel onnodige discussie ontstaan tussen de notaris en zijn cliënt. Het verdient dan ook aanbeveling om altijd goed na te denken over heldere communicatie over de aan cliënten in rekening te brengen bedragen.

Oplichting (bijna-)curanda: notaris niet kritisch genoeg

Uitspraak: deels gegrond met oplegging van een maatregel

Casus

Verkoper V heeft haar woning verkocht voor 160.000 euro onder de bepaling dat zij er blijft wonen voor onbepaalde tijd tegen een nader te bepalen huursom. Modernisering en achterstallig onderhoud komen voor rekening van koper K. De WOZ-waarde is 410.000 euro.

N doet navraag bij makelaar M naar de koopsom. M heeft zich niet beziggehouden met de waarde van de woning. De koopsom komt M niet vreemd voor en is mede afhankelijk van de maandelijkse huur. Bij het tekenen van de koopovereenkomst was er nog geen overeenstemming tussen K en V over huurafspraken.

N heeft voor het tekenen van de akte alleen met V gesproken. Vervolgens is de akte van levering getekend. Drie maanden later wordt V onder curatele gesteld. (Klager) C is als curator aangesteld en de rechter geeft C in overweging om onder andere ten aanzien van de verkoop en levering van de woning te onderzoeken of deze rechtshandelingen voor vernietiging in aanmerking moeten komen.

C heeft een recherchebureau opdracht gegeven een onderzoek in te stellen. N is hiervan schriftelijk in kennis gesteld en uitgenodigd voor een interview. N heeft hieraan niet meegewerkt en heeft zich daarbij beroepen op haar geheimhoudingsplicht.

De klacht

1. N heeft nagelaten (nader) te onderzoeken waarom het woonhuis voor 160.000 euro is verkocht, terwijl N wist dat de overeengekomen koopprijs minder dan de helft bedroeg van de WOZ-waarde. Bovendien blijkt uit een andere waardeverklaring dat de marktwaarde van het woonhuis 250.000 euro was.

2. N heeft geen onderzoek gedaan naar de vraag of V, die niet werd bijgestaan door een makelaar of andere professional, wel duidelijk had begrepen dat zij haar woning voor de genoemde lage koopprijs in eigendom zou overdragen. In 2014 is reeds medisch vastgesteld dat V ernstige cognitieve schade heeft opgelopen door een alcoholverleden en heeft het Centrum Indicatiestelling Zorg (CIZ) geoordeeld dat V ernstige cognitieve schade heeft en beperkingen in sociale redzaamheid, psychisch functioneren, oriëntatie en persoonlijke zorg.

3. N heeft geen medewerking verleend aan het onderzoek van het recherchebureau. N moet haar geheimhoudingsverplichting doorbreken op grond van de beschikking van de kantonrechter.

De kamer voor het notariaat Amsterdam verklaart de klacht deels gegrond (klacht-onderdeel 1) en deels ongegrond (klacht-onderdelen 2 en 3)

(ECLI:NL:TNORAMS:2019:15).

Het hof bespreekt uitsluitend de klacht-onderdelen 1 en 2 en ziet geen reden om over klachtonderdeel 3 anders te oordelen dan de kamer. Klachtonderdeel 3 wordt hieronder wel besproken.

Het verweer

N stelt voorop dat ook zij de gedragingen van K meer dan ontluisterend vindt, maar dat dit niet van invloed mag zijn op de beoordeling van haar handelen destijds.

1 en 2. N heeft proactief onderzoek gedaan naar de hoogte van de koopsom. De schriftelijke verklaring van M noemde een tweetal plausibele redenen voor de lage koopsom: achterstallig onderhoud aan de woning dat K zou herstellen en daarnaast dat de woning bewoond zou blijven door V, die daarvoor

een huursom zou gaan betalen. Deze afspraken stonden in de koopovereenkomst en werden bevestigd door alle partijen en M tijdens het passeren van de akte. N had geen enkele reden om te twijfelen aan de verklaring van M over de hoogte van de koopsom. Ook was er geen twijfel over de wilsbekwaamheid van V. Weliswaar was V zenuwachtig en emotioneel, zag zij er onverzorgd uit en hing er een rooklucht om haar heen, maar die omstandigheden maakten V nog niet wilsonbekwaam. De verslavingsproblematiek, de CIZ-indicatie en het voornemen V onder curatele te laten stellen, waren N niet bekend.

3. Op grond van haar geheimhoudingsverplichting kan N niet meewerken aan het onderzoek.

Het oordeel

1. N heeft met V wel over de (lage) koopprijs van het woonhuis gesproken, maar niet geïnformeerd naar de hoogte van de te betalen huur en de verdere afspraken omtrent de (ver)huur. N heeft dus niet kunnen vaststellen in hoeverre de (lage) koopprijs werd gerechtvaardigd door de inhoud van de huurovereenkomst. M trad alleen op voor K en heeft alleen in algemene bewoordingen over de koopprijs gesproken. In de leveringsakte is ook vermeld dat het verkochte 'vrij van huur en pacht' werd geleverd. N was zich bewust van haar onderzoeksverplichting, maar is uiteindelijk niet kritisch genoeg geweest.

Dit klachtonderdeel is gegrond.

2. Het enkele feit dat V drie maanden later onder curatele is gesteld, rechtvaardigt niet de conclusie dat N ten tijde van het passeren van de akte niet heeft kunnen oordelen dat V wilsbekwaam was. Dit klachtonderdeel is ongegrond.

3. Deze stelling mist feitelijke grondslag omdat C in overweging is gegeven het onderzoek uit te voeren.

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



PERSONALIA

Benoemd tot notaris

Oss (protocol mr. P.C.M. van den Heuvel), m.i.v. datum beëdiging **mr. Ineke Willems**, kandidaat-notaris (1996); *Berg en Dal* (protocol mr. L.C.M.J. Mostart), m.i.v. 1 juli 2020 **mr. Michiel Tijdhof**, kandidaat-notaris (2002); *Amsterdam* (protocol mr. R.H. Meppelink), m.i.v. 1 juli 2020 **mr. Dirk-Jan Maasland**, kandidaat-notaris (2004).

Ontslag op verzoek

mr. Laurent Mostart, notaris in *Berg en Dal*, m.i.v. 1 juli 2020; **mr. Gjalt van der Hem**, notaris in *Leeuwarden*, m.i.v. 1 juli 2020; **mr. Elles Pasop**, notaris in *Borsele*, m.i.v. 1 juli 2020; **mr. Rien Meppelink**, notaris in *Amsterdam*, m.i.v. 1 juli 2020; **mr. Stan van Heijst**, notaris in *Katwijk*, m.i.v. 1 juli 2020; **mr. Leonard Pels Rijcken**, notaris in *Apeldoorn*, m.i.v. 1 juli 2020.

Aangewezen tot toegevoegd notaris

Amsterdam (protocol mr. M.G. Brummelhuis), m.i.v. datum beëdiging **mr. Jeroen van der Kloes**; *Molenlanden* (protocol mr. J.A.N. Goes), m.i.v. datum beëdiging **mr. Hert van Praag**; *Nijmegen* (protocol mevrouw mr. O.G.M. Paardekooper), m.i.v. datum beëdiging **mr. drs. Erik van den Munckhof**; *Goeree-Overflakke* (protocol mr. B. Sterling), m.i.v. datum beëdiging **mr. Nina Figeo-Oswald**.

Overleden

Op 5 juni 2020 op 69-jarige leeftijd, **mr. Emile van Thiel**, oud-notaris in *Haaksbergen*.



Dirk-Jan
Maasland



Erik van den
Munckhof



Jeroen van
der Kloes



Nina Figeo-
Oswald

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, Jelly Posthumus, Roel Ottow, Peter Steeman, Henriette van Wermeskerken

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 Snel

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 verbintenissenrecht.

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 vervoelvoudigd (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 fotokopieën, 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.

UITGEVERSVERBOND
Groep uitgeverij voor
vak- en wetenschap

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

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



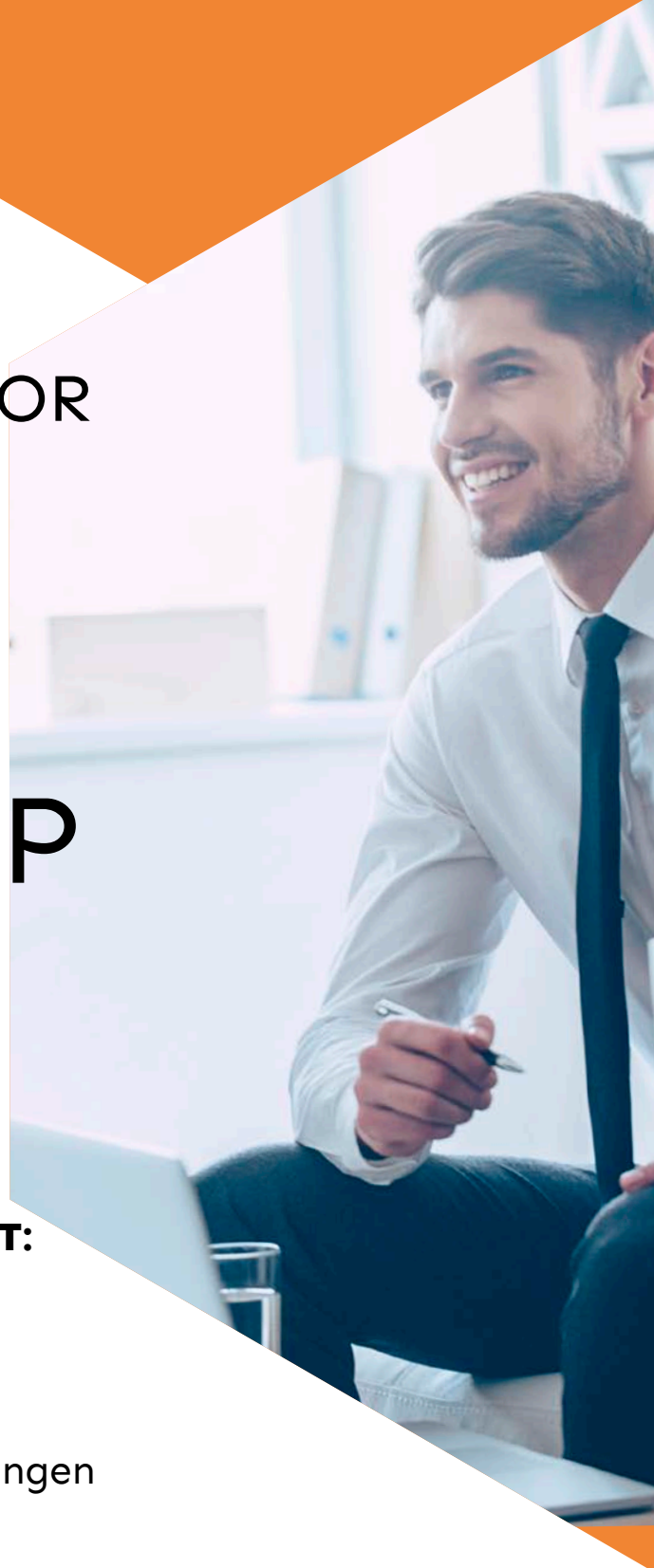
SAMEN MAKEN WE HET VERSCHIL

**SOFTWARE VAN EN VOOR
NOTARISSEN**

MAAK MET ONS DE STAP VOORUIT

WERKEN MET NOBILEX BETEKENT:

- Moderne geïntegreerde software
- Meedenken over innovaties
- Voorop lopen bij nieuwe ontwikkelingen



INFORMEER VRIJBLIJVEND NAAR DE MOGELIJKHEDEN **WWW.NOBILEX.NL**