

Onderwerp: Het lot van de niet gestelde vraag

Einde Kruidvattestament



Herken je het volgende?

Je hebt een offerte afgegeven voor een bepaalde zaak. Waarom weet je echt niet meer, maar eigenlijk was de offerte al te laag. Toch nog bang dat ze naar een ander gaan?

“Nee, dit herken ik niet”: stop met lezen.

“Ja, ik geloof dat dit wel eens gebeurt”: lees dan snel verder!

Het is ontzettend druk. Je behandelt de zaak en je ziet en voelt dat deze zaak – ook al heeft de cliënt aangegeven dat het een eenvoudige standaardzaak is – helemaal geen standaardzaak is.

Je kunt twee dingen doen:

1. de offerte openbreken, de vragen die je zou moeten stellen ook daadwerkelijk stellen en de zaak behandelen als een complexe zaak; of
2. de ogen sluiten en hopen dat nooit uitkomt dat jij niet hebt doorgevraagd.

De laatste heet de comfortzone. Immers je voorkomt dat je een lastig gesprek over jouw honorarium moet voeren en je passeert de zaak zonder dat je er echt in hoeft te duiken. Maar je rijgt ook een kraal aan de ketting van tikkende-tijdbom-dossiers. Die ketting sleep je gedurende je hele carrière achter je aan, elke zaak waar de niet gestelde vraag speelt, is een extra kraal. En dan begint het hopen: je hoopt dat nooit wordt ontdekt dat je niet hebt doorgevraagd. Pas 20 jaar nadat de eerste



kraal aan de ketting is toegevoegd, valt hij er weer af. Ben je eenmaal gedefungeerd als notaris dan sleep je die ketting nog 20 jaar achter je aan. Gaandeweg vallen er kralen af.

Bah, Wat een negativiteit. En het is nog wel zo'n prachtige dag.

Veel beter is het om nu de pijn te nemen van het extra werk en met de cliënt te bespreken dat de factuur hoger wordt. En zo voeg je ook veel meer waarde toe, want de cliënt wordt echt geholpen in plaats van afgescheept met de standaard. Zo geef je die cliënt ook de kans om te zeggen: ik wil niet betalen voor extra werk en kun jij vervolgens aangeven dat je dan die cliënt niet (goed) kunt helpen (en staak je je werkzaamheden). Alles wat je nu bespreekt (en mag/kunt oplossen), daar kun je nu voor factureren. Als de zaak eenmaal een tuchtzaak of een schadeclaim is geworden, is er niemand meer die de tijd die je aan het verweer moete besteden, betaalt. En dan zijn er alleen maar verliezers.

Hoe kun je dit anders doen? Lees onze blog over super succesvol offrenen [HIER](#). Het begint namelijk bij de offerte.

En bedenk, er is alleen maar een voortdurende rol weggelegd voor het notariaat als je juist actief op zoek gaat naar de anomaliteiten. In elk dossier zitten die. Scheer je alles over de standaardkam, dan verlies niet alleen jij jouw toegevoegde waarde, maar het notariaat als geheel ook. Het wordt dan snel aantrekkelijker om zaken door handelsregister, kadaster of blockchain te laten afronden. Voor standaardwerk is geen behoefte aan een rechtsgeleerd persoon.

Wees dus niet alleen maar het medium dat tot de authentieke akte leidt, maar voeg daadwerkelijk waarde toe door te adviseren en te bevelen, waardoor de waarde van die akte hoger is dan de standaard. En wacht niet met bevelen als men bij jou aan tafel zit om te passeren, dan kan er namelijk niet meer zo makkelijk worden bijgestuurd. Bevelen hoort bij de intake.

En recente tuchtspraak bevestigt dit: Als je een testament passeert, moet je een beeld vormen van de fiscale consequenties. Doe je dat niet, dan doe je het niet goed. Deze tuchtzaak zou zo maar eens het einde van het Kruidvattestament kunnen inleiden.

© foto Joshua Tree National Park