



## ‘Notaris moet als adviseur optreden bij familiebank’

UITGELICHT

EPN

Een geldlening van ouders aan hun kinderen voor de financiering van een eigen huis. Waarom niet gebruikmaken van de familiebank in plaats van de ‘traditionele’ bank? Jennifer Fluitman-Marinussen en Martijn van Valburch, beiden Grotius Estate Planner en lid van de Vereniging van Estate Planners in het Notariaat (EPN), schreven er een boekje over: *De Familiebank*.

‘De familiebank vormt een mooi alternatief voor beide partijen. Niet alleen voor degene die geld nodig heeft voor een woning of een onderneming, maar ook voor degene die zijn geld zinvol wil beleggen, met een fatsoenlijk rendement’, zegt Van Valburch, kandidaat-notaris bij Holtman Notarissen. Fluitman, als toegevoegd notaris werkzaam bij Westland Partners Notarissen en Advocaten, noemt een belangrijk verschil met de traditionele bank: ‘Bij de familiebank is het primaire doel van de geldverstrekker niet zo veel mogelijk winst maken, maar de schuldenaar helpen. Het liefst op een manier die voor beide partijen voordelen biedt.’ Volgens de auteurs begint de familiebank met een goed gesprek tussen beide partijen, gevolgd door het duidelijk vastleggen van de afspraken. ‘Dat is belangrijk,

### ‘De familiebank past in de trend om vraag en aanbod rechtstreeks aan elkaar te koppelen’

omdat familiebankieren gepaard gaat met een aantal risico’s. We wijzen daar in ons boekje nadrukkelijk op. Zo heb je niet alleen het risico dat de schuldeiser zijn geld niet terugkrijgt of dat de schuldenaar hypotheekrenteaftrek misloopt, maar ook het risico van scheve ogen binnen het gezin, omdat het ene kind wel kan lenen tegen gunstige voorwaarden en het andere kind niet’, aldus Fluitman. Volgens Van Valburch heeft de notaris een duidelijke toegevoegde waarde bij de familiebank. ‘Hij overziet alle civiele en fiscale aspecten en kan vanuit zijn ervaring in de familiepraktijk gevoeligheden bespreekbaar maken en daarmee problemen voorkomen.’

#### DWANGMIDDEL

Een voorbeeld waarbij de familiebank in de praktijk kan worden gebracht, is de geldlening van ouders aan hun kinderen om een eigen huis te kopen. In het boekje wordt de consument gewezen op belangrijke zaken die bij zo’n lening komen kijken. Van Valburch geeft aan dat het meer is dan een contract downloaden

en een geldbedrag overmaken. ‘Een notariële akte is prettig vanwege de executoriale titel en een hypotheekrecht voor de schuldeiser, maar nog veel fijner is het als de notaris een goed advies geeft en daarmee voorkomt dat de schuldeiser de akte als dwangmiddel moet inzetten.’ De notaris moet volgens de auteurs zijn verantwoordelijkheid als vertrouwde deskundige nemen. ‘Hij moet – uit eigen beweging – met partijen de dialoog aangaan. Dezelfde dialoog die de bank vroeger aanging: wat als u uw baan verliest? Wat als u gaat scheiden? En houdt u eigenlijk iedere maand nog wel iets over om van te leven? Het lastige is dat de consument zich niet realiseert welke problemen er kunnen ontstaan en waar hij allemaal rekening mee moet houden. In ons boekje vertellen we hem dat. De notaris biedt daarna de oplossing’, schetst Fluitman.

#### VEILIG ALTERNATIEF

De familiebank is er niet alleen voor ouders die hun kinderen geld willen lenen. Fluitman: ‘Hoewel dit wel de belangrijkste – en naar onze inschatting meest voorkomende – vorm van financiering is, kan eigenlijk iedereen die geld voor langere tijd beschikbaar heeft als familiebank optreden. Daar komt bij dat het niet per se om familieleden hoeft te gaan. En ook niet om grote bedragen. Met *crowdfunding* bijvoorbeeld maken vele kleine leningen samen één grote lening.’ De familiebank springt in op de behoefte van de consument. Sinds de financiële crisis is het steeds moeilijker geld van de bank of een andere financiële instelling te lenen. Van Valburch beaamt dat traditionele banken terughoudender zijn geworden met het uitlenen van geld. ‘Mensen met vermogen zoeken een veilig alternatief voor de karige rente die ze op hun spaarrekening krijgen. Bovendien past de familiebank in de trend om vraag en aanbod rechtstreeks aan elkaar te koppelen, zoals de taxi-app Uber de professionele, “dure” taxi omzeilt. Ook in dat licht zal de familiebank alleen maar populairder worden.’

*De Familiebank* is het vijfde deel in de reeks *Klaar voor de notaris* en onder meer beschikbaar via de Consumentenbond en de online boekhandel. ■