

# De stevigheid van ons beroep



**J**e ziet het pas als je het doorhebt', een van de wijsheden van Johan Cruijff. Deze titel is meegegeven aan het rapport over de uitkomsten en conclusies van het onderzoek onder alle notarissen van begin dit jaar. Daarmee wordt aangegeven dat je pas de (toegevoegde) waarde van de notaris ziet – bedoeld is: waardeert – als die zichtbaar is gemaakt. Exact een van de grote uitdagingen waar we als beroepsgroep voor staan. Het rapport is geplaatst op Notarisnet en ik raad u aan kennis te nemen van hoe u en uw collega's de diverse facetten van uw vak beoordelen. Dat heeft het bestuur ook gedaan in ons voorjaarsberaad. Daarbij hebben we met name gekeken naar hetgeen de KNB kan doen om een positieve wending te geven aan de als minder aantrekkelijk ervaren aspecten van het beroep.

## BEROEPSATTITUDE

De minst aantrekkelijke kanten lopen uiteen van omgaan met (negatief) sentiment tot (hoge) regeldruk, met daar tussenin prijsconcurrentie, imago/waardering en klagers en klachten. Regeldruk is een element dat duidelijk op het bord van de overheid, maar daarnaast ook op dat van de KNB ligt. Nu is de regelgeving in de Wet op het notarisambt en die vanuit de KNB nog zeer gedetailleerd. De vraag is of die niet meer zou moeten aansluiten bij de beroepsuitgangspunten en uitsluitend deze moet faciliteren. Dat kan als er voldoende vertrouwen bestaat in de stevigheid van de beroepsattitude. Naar de mening van het bestuur is zeker sprake van een stevige beroepshouding. Die manifesteert zich in onze kernwaarden, zoals onafhankelijkheid, onpartijdigheid, deskundigheid, integriteit en het daarmee samenhangende vertrouwen.

## VISIE OP TOEZICHT

Als we de regelgeving bekijken vanuit de beroepsuitgangspunten, dan kan die veel minder gedetailleerd. Dit heeft wel meteen gevolgen voor het toezicht, dat niet gehinderd wordt door een veelheid aan details in de regelgeving en daardoor ook efficiënter en meer gericht kan zijn. Meer op het ambt dan de onderneming. We erkennen dan wel gelijk de zekere tegenstrijdigheid dat bij toetreding de onderneming wel een zware rol speelt, maar vervolgens bij de handhaving buiten spel zou worden gezet. Daarom ook gaat een breed samengestelde issuegroep een visie op toezicht formuleren.

## INTEGRITEITSDILEMMA'S

Het faciliteren van de beroepsuitgangspunten heeft ook consequenties op het gebied van opleidingen. De KNB zal een infrastructuur moeten bieden, gericht op gemeenschappelijke kennisontwikkeling en tevens voor de borging van die kennis. In (beroeps)opleiding en permanente educatie zal meer aandacht moeten worden geschonken aan de kernwaarden. Het ontwikkelen van een groot besef van het belang van deze waarden is essentieel voor de toekomstbestendigheid van het notariaat! U moet dan ook regelmatig ge- en bijgeschoold worden in de omgang met integriteitsdilemma's. En u moet het als gebruikelijk ervaren dat deze dilemma's worden besproken, niet alleen in de kantoororganisatie, maar ook met daartoe opgeleide vertrouwensfunctionarissen.

## FUNDAMENTEN

U ziet, als we ons ambt puur op basis van zijn fundamenten beschouwen, dan heeft dat veel consequenties. Toch denk ik dat een bezinning op de kern van ons ambt ons ook de gelegenheid biedt weer eens van *scratch* af aan daaraan te bouwen, zonder gehinderd te worden door alles wat er de afgelopen decennia is aangegroeid.

## SENTIMENT

Kom ik ten slotte terug bij het eerdergenoemde minst aantrekkelijke aspect van onze beroepsuitoefening: het omgaan met (negatief) sentiment. Het vooroordeel over de notaris en zijn werkzaamheden leeft nog steeds bij een groot gedeelte van de samenleving. Willen we dat sentiment ombuigen, dan zullen wij ons allemaal, telkens als we een klantcontact hebben, moeten realiseren dat we – op zijn Cruijffiaans – die klant niet loslaten voordat hij 'doorheeft' en 'ziet' wat onze toegevoegde waarde is. Dat vraagt dat we elkaar en onszelf op gezette tijden een spiegel voorhouden en afvragen in welke mate we kansen laten liggen.

## SPIEGEL

Als KNB zullen we er alles aan doen om in contacten met onze stakeholders het genuanceerde beeld dat recht doet aan het notariaat over het voetlicht te brengen. Maar we kunnen dat natuurlijk nooit succesvol doen als u in uw dagelijkse praktijk dat beeld niet op uw eigen kantoor inkleurt.

Op onze komende regiobijeenkomsten, waarvan bij het verschijnen van deze column inmiddels de eerste in Zwolle is geweest, zullen we elkaar ook de spiegel voorhouden en bezien in welke mate we zelf bereid zijn mee te denken over en te werken aan de aantrekkelijkheid van ons ambt. Voor onze klanten en natuurlijk ook voor onszelf. Ik zie enorm uit naar die ontmoetingen met u. ■

Jef Oomen | VOORZITTER KNB