



That's the question

Nora van Oostrom-Streep

Laat ik deze column eens beginnen met een vraag: wat is volgens u het *unique selling point* (usp) van het notariaat? Wat onderscheidt ons nu van onze concurrenten? Een lastige vraag wellicht, maar wel degene die iedere professional zich zou moeten stellen, aldus Jan Adriaanse, hoogleraar Turnaround management aan de Erasmus Universiteit Rotterdam. Hij daagt iedereen uit zichzelf een spiegel voor te houden en zich af te vragen welk probleem je nu werkelijk voor de cliënt oplost. En wanneer deze vraag is beantwoord, volgt er een tweede: waarom zouden de mensen hiervoor een notaris nodig hebben? En dan bedoel ik niet waarom u zichzelf heel goed vindt, maar waarom u in uw hoedanigheid van notaris degene bent die het beter kan dan bijvoorbeeld een advocaat? En probeert u dan los te denken van het hebben van een monopolie.

BETREKKELIJK

Een dergelijke vraag echt eerlijk beantwoorden, is lastig. De meeste mensen zijn er bij een dergelijke vraag *deep down* van overtuigd dat niemand de zaken beter kan afwickelen dan zijzelf. Dat niemand over meer kennis, intermenselijke vaardigheden en ervaring beschikt dan zij. Dat zij overlopen van ethisch normbesef, werklust en wat al dies meer zij en dat iedere andere beroepsgroep, hoe eerbaar ook, hier minder op scoort. Toch is dit maar heel betrekkelijk. Specialistische kennis trekt zich bar weinig aan van formele beroepsgrenzen en bevindt zich in de hoofden van meer professionals dan alleen

Hoe waardevol is iemand die kennis van zaken heeft, neutraal is en vertrouwd kan worden

notarissen. Morele regels hebben meer professionele beroepsbeoefenaren, en nee, advocaten zijn niet Satans plaatsvervaarders op aarde! De notariële akte is soms heel handig, maar ook onderhandse stukken leveren tussen partijen dwingend verplicht bewijs op. De intermenselijke vaardigheden? Daarop heeft het notariaat niet het monopolie en net als iedere andere beroepsgroep kent ook het notariaat leden die beter zijn met akten dan met mensen.

UNIEKE POSITIE

Als we echt de monopolies wegdenken en ook anderen ons speelveld kunnen betreden, wordt het best lastig om de vinger te leggen op unieke elementen van de notaris. Na enig denkwerk meen ik dat het onze neutraliteit is die wel eens onze 'usp' zou kunnen zijn. Hoe waardevol is het niet om een enkele specialist te hebben die de belangen van beide partijen behartigt? In plaats van de elders gebruikelijke situatie dat iedere partij zijn eigen adviseur meeneemt. Iemand die werkelijk voor alle betrokkenen staat. Die beiden volledig informeert, eventueel compenserend partijdig

is, niet meehuult met de winnaar of de wolven in het bos, maar vanuit kennis en kunde alle betrokkenen gelijkmatig informeert. Partijen die willen gaan samenwerken, samenwonen of trouwen. Die iets moeten verdelen of waarderen. Hoe waardevol is dan iemand die kennis van zaken heeft, neutraal is en vertrouwd kan worden. In deze laatste zin zit overigens wel een opdracht verborgen: een opdracht om kennis 100 procent up-to-date te houden en om inhoudelijk werk te maken van de principes van neutraliteit en vertrouwen. Met dat laatste bedoel ik dan niet het uitgangspunt dat je, omdat je bent afgestudeerd, nu eenmaal integer en neutraal bent. Er zijn weinig mensen die zichzelf als bevooroordeeld en onbetrouwbaar beschouwen. Hiermee bedoel ik dat werkelijk werk wordt gemaakt van deze thema's via opleidingen, assessments en intervisie. Dat doorlopend aandacht wordt besteed aan deze onderwerpen en dat mensen hier ook op worden getoetst en afgerekend. Als we dat zouden opnemen in de initiële en post-initiële opleiding zijn we denk ik op de goede weg richting een werkelijk unieke positie. ■