



# ‘Onze persoon is ons belangrijkste instrument’

Geen punten sprokkelen, maar zelf nadenken over uw leerprogramma. De snel veranderende wereld van 2020 vraagt naast juridische kennis ook steeds meer sociale, digitale en ondernemersvaardigheden. Dat zijn de gedachten achter het nieuwe PE-stelsel, dat deel uitmaakt van de bredere strategie van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) om het vak toekomstbestendig te maken.

TEKST Dorine van Kesteren | BEELD Roel Ottow

**O**jee, het moment nadert waarop de 40 PE-punten (permanente educatie) binnen moeten zijn. U kiest snel een paar PE-cursussen uit de opleidingsgids, waarbij niet de inhoud bepalend is maar de dagen die u het best uitkomen. Eenmaal in het zaaltje, zet u uw handtekening, knikt voor de vorm af en toe instemmend en de rest van de dag checkt u uw mail en nos.nl op uw telefoon. Laten we eerlijk zijn: dit zal best wat (kandidaat-)notarissen bekend voorkomen. Niet verwonderlijk dus dat de bestaande PE-regeling al jaren onder vuur ligt. ‘De meerderheid van de notarissen kiest PE-cursussen die ze interessant vinden of relevant voor hun praktijk. Zij komen na twee jaar misschien wel aan 80 of 100 punten. Maar er is ook een groep die aan het einde van de termijn punten gaat sprokkelen – en dat heeft natuurlijk niet zoveel zin’, zegt Jeroen Ouendag, die bij de KNB verantwoordelijk is voor het nieuwe PE-stelsel.

## INFORMEEL LEREN

Tweede punt van kritiek is dat het huidige systeem te veel is gericht op formeel leren. ‘Het notarisberoep in de snel veranderende wereld van vandaag vraagt niet alleen kennis, maar ook sociale en digitale vaardigheden, klantgerichtheid en het vermogen een kantoor te runnen. Deze vaardigheden leer je niet door

te luisteren naar iemand die zegt hoe het moet, maar door het daadwerkelijk te doen. Dat is informeel leren: een ervaren collega met wie je samen in een dossier werkt, jurisprudentiebesprekingen op kantoor, lesgeven, een artikel schrijven, intervisie ... In het nieuwe systeem wordt ook aan deze vormen van leren gewicht toegekend.’

## INDIVIDUELE WEG

Notarissen hebben straks twee opties: op de oude voet verder gaan of ontslagen worden van de verplichting om in 2 jaar 40 PE-punten te halen. In het laatste geval mogen zij een zogeheten PE-plan opstellen, waarin ze hun persoonlijke leer- en ontwikkelingsdoelen vastleggen en de manieren waarop zij deze gaan bereiken. Dit najaar breidt de KNB PE-online uit. Dat betekent dat de formeel behaalde punten automatisch worden geregistreerd in het PE-plan. Ouendag licht toe welke vragen in zo’n plan aan de orde komen. ‘Wat vragen de maatschappij, mijn cliënten en mijn kantoor (genoten) van mij, als zelfstandig professional? In welke richting ga ik mij specialiseren? Hoe word ik een betere (kandidaat-)notaris? En als je dat helder hebt: hoe kan ik dat leren? Bijvoorbeeld: welke boeken ga ik lezen, welke cursussen ga ik volgen, met welke collega ga ik wekelijks werkproblemen bespreken? Dit is voor iedere notaris een individuele weg, afhankelijk van het punt waar hij is in zijn carrière en waar hij naartoe wil.’

‘Informeel leren vraagt een actieve houding van de cursisten’

‘Het gaat om de combinatie van formeel en informeel leren’, vult Annerie Ploumen aan, notaris bij Van Doorne in Amsterdam en bestuurslid van de KNB. ‘Juridische kennis is de basis van ons vak en die moet zonder meer op orde zijn. Maar daarnaast zijn er vele andere waardevolle manieren om bagage te verzamelen. Informeel leren vraagt een actieve houding van de cursisten. Je bent aan het woord, moet een mening formuleren, discussiëren. Dat helpt om extravert te worden, socialer en meer van jezelf te laten zien. Vaardigheden die je vervolgens weer kunt meenemen in besprekingen met cliënten en stakeholders.’

## FRAUDEGEVOELIG

Steekproefsgewijs controleert de KNB of de PE-plannen, die een jaar lopen, up-to-date worden gehouden en of de notaris in kwestie actief bezig is zijn doelen te verwezenlijken. Maar woorden zijn nog geen daden. Is het nieuwe systeem daarom niet erg fraudegevoelig? ‘Dat hoor ik vaker’, zegt Ouendag. ‘En dan is mijn antwoord: net zo fraudegevoelig als het oude stelsel. Formeel leren is enerzijds goed controleerbaar. De stof, de inhoud en de docent staan vooraf vast. Maar anderzijds kun je na afloop niet in het hoofd van de cursisten kijken. De sleutel ligt altijd bij de deelnemers zelf en hangt af van hun

En dit valt onder  
de cursus modieuze  
kleurkeuze...



motivatie. Ofwel: je kunt mensen wel in een leersituatie brengen, maar hen niet dwingen om te leren.'

Een andere vraag is of informeel leren niet vooral geschikt is voor jongere (kandidaat-)notarissen. Zij kunnen immers profiteren van de kennis en ervaring van hun oudere kantoorgenoten. Ouendag ziet dat niet zo. 'Ook voor oudere notarissen valt er zowel in het informele als in het formele circuit veel te leren. Digitale vaardigheden bijvoorbeeld. Of leer hoe millennials kijken naar leven en werken – niet onbelangrijk in een tijd dat het moeilijk is om goede medewerkers te vinden. En leer hoe de hedendaagse consument kijkt naar het notariaat. Steeds meer mensen zoeken een gelijkwaardige, juridische sparringpartner, en dat heeft de gemiddelde notaris niet geleerd tijdens zijn opleiding.'

Ploumen noemt ook het vermogen om samen te werken en te ondernemen als leerpunten. 'Notarissen op eenmanskantoren die willen stoppen, hebben vaak moeite om een opvolger te vinden. Daarover moeten zij tijdig gaan nadenken. De oplossing schuilt misschien in samenwerken met andere ondernemers-notarissen of schaalvergroting. In de nieuwe PE willen we het mogelijk maken om over deze problematiek te praten met collega's die in een soortgelijke situatie zitten, bijvoorbeeld tijdens intervisie- of coachingsbijeenkomsten. Verder is het goed om in de PE aandacht te besteden aan ondernemersvaardigheden. Het aantal toegevoegd notarissen stijgt, omdat steeds meer kandidaat-notarissen ertegenop zien om ondernemer te zijn.' ■

#### **FUTUREPRO(O)F**

Het nieuwe PE-systeem maakt deel uit van de bredere strategie van de KNB om het notarisvak toekomstbestendig te maken. Het eerste thema hiervan gaat over de maatschappelijke positionering van de beroepsgroep en het tweede over rechtszekerheid en rechtsbescherming. Het derde thema is 'Futurepro(o)f', waarbij de persoon van de notaris centraal staat. Ploumen: 'Onze persoon is ons belangrijkste instrument. Wij moeten onze kennis overdragen aan cliënten en stakeholders en het belang van ons beroep kunnen uitleggen. Daarvoor is vereist dat de notaris sociaal onderlegd is en midden in de maatschappij staat. Zo kunnen we voorkomen dat de buitenwereld ons vooral ziet als beroepsgroep die te vaak geïsoleerd, gefocust op de inhoud, stoffige dingen zit te doen. Dat is ook nodig om ons vak aantrekkelijk te houden en aan de man te brengen bij jongere generaties.' Als onderdeel van 'Futurepro(o)f' gaat de KNB online tools introduceren die de ontwikkeling van de leden stimuleren. Een 360 graden-feedback-instrument bijvoorbeeld, dat dankzij de feedback van collega's en leidinggevenden een beeld geeft van de competenties van een individuele notaris of een team. En een laagdrempelig online assessment, dat de notaris inzicht geeft in zijn sterke en minder sterke kanten en op basis daarvan ontwikkeltips geeft. Deze tips kunnen vervolgens worden opgenomen in het PE-plan. Met alleen vakinhoud redt de notaris het anno 2020 niet meer, besluit Ouendag. 'Net als voor veel andere beroepen geldt voor het notariaat dat professionals een "T-profiel" moeten hebben. De verticale balk van de T is de juridische inhoud, de horizontale balk zijn brede vaardigheden. De KNB geeft het signaal dat morgen anders is dan vandaag, dat het vak verandert, dat notarissen moeten meebewegen en nadenken over hun ontwikkeling. Dan helpt het als het PE-systeem dit stimuleert.'

*Meedenken over deze tool?*

*Mail Jeroen Ouendag (j.ouendag@knb.nl).*