

## Wat moet meer aandacht krijgen in de opleiding en de uitoefening van het beroep?

WAT VINDT U DAAR NU VAN?

Binnenkort houdt de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) samen met de Stichting Beroepsopleiding Notariaat (SBN) een enquête over de manier waarop de (kandidaat-)notaris momenteel wordt opgeleid en toegerust voor een goede uitoefening van het beroep.

| BEELD Roel Ottow

DRIE PROFIELEN

### Ruud van Gerven

NOTARIS

'In de jaren tachtig van de vorige eeuw organiseerden de ringbesturen avonden waarbij ervaren praktijkjuristen jonge kandidaat-notarissen de fijne kneepjes van het vak bijbrachten. Dit initiatief is overgenomen door de Beroepsopleiding voor het Notariaat. Ook daar heeft de praktijkopleiding steeds vooropgestaan.

Kennisoverdracht door docenten die werken of gewerkt hebben in de notariële praktijk en beschikken over de nodige didactische vaardigheden is een *must*.

Om een bekwame (kandidaat-)notaris te worden, is juridische kennis een voorwaarde, maar sociale en verbale vaardigheden, managementcapaciteiten, IT-kennis, kennis over kwaliteitszorg enzovoorts zijn eveneens van groot belang. In het huidige systeem kan de cursist na het eerste jaar (pakket I) één vak – familievermogensrecht, ondernemingsrecht of vastgoedrecht – laten vallen. Mijn advies is om de cursisten in pakket II, naast de beide

door hen gekozen juridische vakken, te laten kiezen uit een drietal pakketten, elk met een eigen profiel.

Die profielen zijn:

- Communicatie (onder andere presentatietechnieken, schrijfvaardigheid, gesprekstechnieken);
- Entrepreneurship (onder andere kantoororganisatie, kwaliteitszorg, marketing, inzetten social media);
- Innovatie (onder andere IT, blockchain, digitalisering, escrow).

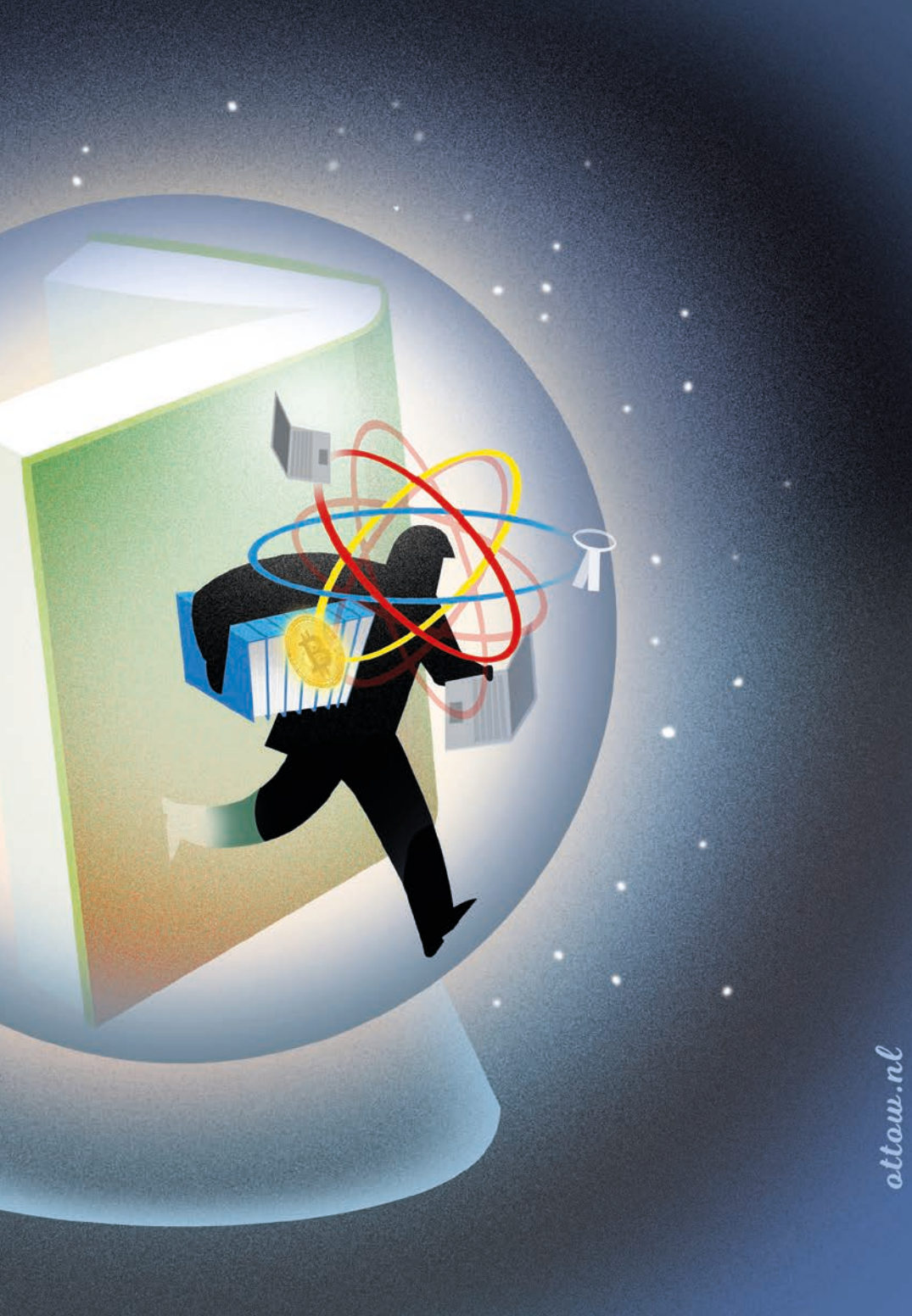
Het is dan aan de cursist zelf om te bepalen welk profiel hem of haar het meest aanspreekt. Deze trainingen kunnen dan verzorgd worden door deskundigen van buiten het notariaat.' •

### Arno Boessenkool

KANIDAAT-NOTARIS

CLIËNT-GESPREKKEN NABOOTSEN

'De opleiding focust veelal op de theorie, waardoor het een vrij hoog academisch gehalte kent. Aangezien de meeste startende kandidaten recent een masteropleiding hebben afgerond, is het de vraag of dat nodig is. Als de opleiding een bepaald kennisniveau als uitgangspunt neemt, kan meer worden gefocust op de daadwerkelijke (casuïstische) toepassing daarvan. Voor startende kandidaten is het noodzakelijk om actuele kennis paraat te hebben, maar het is belangrijker om dat te kunnen toepassen. De voorgeschreven



ottow.nl



## Koen van den Berg TOEGEVOEGD NOTARIS

‘Ik verwacht dat er over tien jaar een grotere splitsing is in kantoren die standaardmatig werk leveren en meer gespecialiseerde maatwerkkantoren. De maatschappij wordt complexer, juridiseert en digitaliseert. De overheid legt een fors takenpakket bij derden, waaronder de notaris. Diens toegevoegde waarde zit, in willekeurige volgorde, met name in betrouwbaarheid, juridische, economische en ICT-kennis en het op de juiste manier hanteren van de menselijke maat. Betrouwbaarheid wordt steeds meer digitale betrouwbaarheid. Dat betekent dat de notaris moet weten wat er digitaal gebeurt. Hoe werkt blockchain? Hoe werkt digitale beveiliging? Economische kennis is van belang om precies te kunnen begrijpen wat er gebeurt in een transactie. Dit is noodzakelijk om de Wwft-taak goed uit te voeren. Zonder goede economische kennis loop je het risico om mee te werken aan verkeerde transacties. Ten slotte blijft het goed kunnen hanteren van de menselijke mate een *unique selling point*. Goed kunnen luisteren, empathie tonen, maar ook grenzen kunnen stellen, zijn belangrijk voor de notaris. Maar dat geldt niet alleen over tien jaar. Dat is nu al zo.’ •

opdrachten proberen de praktijk te benaderen, maar de daadwerkelijke nabootsing blijft veelal achterwege. Het oefenen van cliënt-gesprekken zou hier een grote rol in kunnen spelen. Zo leert de startende kandidaat om de juiste vragen te stellen, zijn theoretische kennis te vertalen naar een praktische en/of gewenste oplossing en om te gaan met onverwachte wendingen tijdens een gesprek. In het verlengde daarvan verdient intervisie een grotere rol. Hierdoor kan een stevige(re) basis gelegd worden voor een “vertrouwensgroep”, waarin uitdagingen en dilemma’s besproken

worden. Twee paar ogen zien nu eenmaal meer dan een en het is juist krachtig om uitdagingen en dilemma’s te delen; dat vergroot het draagvlak en verkleint de kans op een misstap. We moeten ons er steeds van bewust zijn dat ons vak voornamelijk gaat om de mens achter de cliënt. Hij of zij komt – veelal in vertrouwen – met een hulpvraag bij ons. Stel jezelf bij ieder dossier de vraag: wie is mijn cliënt nu echt? Niets is belangrijker dan het menselijke aspect en dat moet bij de uitoefening van het beroep de boventoon voeren.’ •