

WERKEN IN HET NOTARIAAT

DECEMBER 2016



Notaris op weg
naar 2050

Hoezo grijs en stoffig?

Berenschot/
Sdu-onderzoek

Vindt de notaris
het nog leuk?

Zo kan het ook!

Ondernemerschap in
het notariaat

Sdu

oprecht
de beste
keuze

‘Het gaat voortaan om kennis én softskills’

DIT IS DE NOTARIS VAN 2050

Dát het vak van notaris gaat veranderen, daarover geen twijfel. Minder makkelijk te voorspellen zijn de richting en het tempo waarin deze verandering zich voltrekt. Twee insiders – KNB-voorzitter Jef Oomen en coach Tamara Willemse – doen een poging. Hoe ziet de notaris van 2050 eruit? ‘De menselijke kant van het vak wordt steeds belangrijker.’

Sander Peters



Mijn vader was dorpsnotaris in Limburg. In 1960 was hij de eerste in de wijde omtrek met een zogenoemde *natte copier*’, vertelt Jef Oomen, KNB-voorzitter en notaris in Den Bosch. ‘Hij kopieerde daarmee aktes en andere officiële documenten. Maar oh wee, hij had buiten de beroepsorganisatie gerekend: het mocht niet! Die aktes moesten handmatig uitgetypt worden. Tien jaar daarna volgde de door ponsbanden

aangestuurde typemachine, en twintig jaar daarna met de eerste floppydisks. Ook het notariaat is al die decennia – zij het soms schoorvoetend – met de tijd meegegaan. En dat moet ook. Niet op de laatste plaats de komende decennia.’

Oomen wil zijn collega-notarissen ervan overtuigen dat de snelle ontwikkelingen in het vakgebied onvermijdelijk zijn. En juist een kans kunnen vormen. ‘Ik doel op initiatieven als doehetzelfnotaris.nl,

NuTestament.nl en de Hema-notaris die momenteel als paddenstoelen uit de grond schieten. Als we ons niet flexibel opstellen en onze strategie hierop aanpassen, kunnen we wel inpakken. Wie zijn toegevoegde waarde niet kan aantonen, heeft geen bestaansrecht. Zo simpel is het.’

Advies

Wie denkt dat Oomen pessimistisch gestemd is, heeft het mis. De KNB-





Hoe snel verandert het notariaat?

Vóór 1999 zag de wereld van het notariaat er heel overzichtelijk uit. Vaste tarieven en een comfortabel monopolie triggerden de 'notabele' bepaald niet tot innovatie en ondernemerschap. Dat veranderde toen in 1999 de vrije marktwerking werd ingevoerd in het notariaat. Sindsdien volgen de ontwikkelingen elkaar razendsnel op.

De automatisering (intern) en vooral de digitalisering (nieuwe communicatiekanalen, online dienstverlening) veranderen de aard van het werk. Dat geldt ook voor de steeds mondigere burger die niet meer klakkeloos aanneemt dat wat de notaris zegt ook waar is. Communicatie speelt een steeds belangrijkere rol, kennis alleen is niet langer voldoende. Ook het personeelsbestand ziet er langzaam maar zeker heel anders uit, al was het alleen maar omdat het merendeel van de afgestudeerden vrouw is. Daarmee verandert ook de sfeer op een kantoor. *Last but not least* hebben notariskantoren te dealen met de concurrentie van zogenoemde laagdrempelige, (vaak) online alternatieve dienstverleners. Denk hierbij aan *doehetzelf-notaris.nl*, *NuTestament* of de samenlevingscontractenservice van de Hema.

► voorman is een fervent voorstander van digitalisering in het notariaat. 'Plat gezegd is het schuiven van huizen van A naar B niet erg spannend. Hetzelfde geldt voor het toepassen van standaardaktes op standaardsituaties. De registratiefunctie zal verder gedigitaliseerd worden, zoals nu al gebeurt via het Centraal Digitaal Repertorium, het Centraal Testamentenregister en het Centraal Levenstestamentenregister. Deze functie zal van groot belang worden door de waarde voor het rechtsverkeer van deze gevalideerde 'big data'. Onder voorwaarde natuurlijk dat het online rechtsverkeer op een veilige en betrouwbare manier geregeld wordt. Maar dat dit een kwestie van tijd is, lijkt mij een abc'tje. Een fenomeen als *blockchain* en de snelle voortgang van digitale identificatiemogelijkheden, waaraan de KNB nu werkt, sterken mij in die overtuiging.'

En dus kan de notaris wel inpakken? 'Ben je mal. Integendeel: de notaris is veel meer dan de functionaris die een stempel zet of een akte uit de printer laat rollen. Wij kunnen onze cliënten tot in lengte van jaren blijven adviseren op het snijvlak van familierecht, ondernemingsrecht en vastgoedrecht, liefst in een vroeg stadium. Die rol heeft de notaris altijd geambieerd. Want met het opstellen van een akte is de klant er niet. Het gaat om persoonlijk juridisch advies uitgaande van een grote betrokkenheid bij de klant. Heel veel zaken in deze drie rechtsgebieden hebben invloed op elkaar. Denk bijvoorbeeld aan de fiscale gevolgen van te nemen juridische beslissingen. Ook daarover blijft advies altijd nodig.'

Lopende vissen

Daarnaast zal 'vertrouwen', het product dat de notaris feitelijk levert,

- altijd een belangrijke rol spelen in de samenleving, ook als die verder gedigitaliseerd is. 'Ik voorzie dan ook dat de notaris in 2050 nog springlevend is', stelt Oomen. 'Maar het vak is wel veranderd vergeleken met vandaag de dag. Zo vermoed ik dat het ambachtelijke werk vrijwel geheel zal verdwijnen van kantoor. Dat betekent concreet dat we minder administratieve krachten nodig hebben, maar juist meer ondersteuning van hoogopgeleide professionals. Jonge talentvolle mensen voor wie we veel aandacht moeten hebben. Ik ben dus verre van bezorgd. Sterker nog: ik vind het reuze interessant om me met dit soort vraagstukken bezig te houden. Maar het vraagt wel flexibiliteit en lef van de notaris. Vergelijk het maar met de vissen van 500 miljoen jaar geleden. Die gingen ook het land op om te leren lopen. En je ziet wat er van gekomen is ...'
- Tamara Willemse was kandidaat-notaris en coacht nu (juridische) professionals op het vlak van communicatieve vaar-

'Ik ben als kandidaat-notaris tegen een muur gelopen'

digheden en persoonlijke ontwikkeling. Zij herkent zich op hoofdlijnen in het verhaal van Oomen. 'Met name wat Oomen zegt over ondersteuning van hoogopgeleide professionals, daar ben ik het zeer mee eens. Dat wil zeggen: de ontwikkeling van mensen die in het vak werkzaam zijn, tijd en aandacht voor persoonlijke ontwikkeling en ontwikkeling van het menselijk potentieel dat in het notariaat rondloopt. Daaraan heeft het de voorbije decennia nogal eens ontbroken. Ik spreek uit eigen ervaring: ik ben als kandidaat-notaris tegen een muur gelopen. Gevolg was een burn-out. Nu ik uit het vak ben gestapt, zie ik veel duidelijker dat het een structureel probleem is. Het menselijke aspect, de

empathische kant van het werk en de daarmee samenhangende te ontwikkelen vaardigheden: daar is nauwelijks aandacht voor.'

Mensen tellen

Meesterlijk Contact heet het bedrijf van Willemse. Ze richt zich op de begeleiding van professionals. 'Ik coach deze mensen – of het nu werkgevers of werknemers zijn – op een terrein dat traditioneel als soft omschreven wordt. Zeker in de conservatieve juridische wereld, vol mannen op een zekere leeftijd, wordt er vaak zo naar "de mens achter de professional" gekeken. En dat is echt doodzonde. Zo veel aandacht voor de inhoud van het vak van de (kandidaat-)notaris en voor de kennis die hij nodig heeft en zo weinig voor de mensen die dat vak uitoefenen en die kennis toepassen.'

Haar klanten zijn vaak mensen die zichzelf zijn tegengekomen, zegt Willemse. 'Helaas zijn die er steeds meer in de juridische wereld. Opvallend veel jonge mensen ook. Veel vrouwen. Ze worste-

advertenties

RON BORGDORFF FINANCIËEL ADVIES

Essentieel in de beroepsaansprakelijkheidsverzekering is dat het in- en uitloopt risico goed verzekerd is en dat alle werkzaamheden die u verricht ook verzekerd zijn. Ik adviseer zowel zelfstandig werkende notarissen en advocaten als middelgrote en grote kantoren op basis van mijn meer dan 25-jarige deskundigheid, persoonlijke benadering, snelheid en bereikbaarheid.

Ook het A.O.V.-advies is vakwerk, mijn werk!

Neem contact op voor een afspraak.
Bel 033-20 35 000 of mail naar
ron@ronborgdorff.nl

WWW.RONBORGdorff.NL
van Boetzelaerlaan 24H
3828 NS Hoogland

RON BORGDORFF
FINANCIËEL ADVISEUR VOOR
NOTARIAAT & ADVOCATUUR



len met wie ze zijn als mens en hoe ze dat mens-zijn kunnen combineren met hun rol als bijvoorbeeld notaris of advocaat. Hoe pas ik als mens in de organisatie? Hoe breng ik mijn talent, mijn kracht voor het voetlicht? Waar wil ik naartoe op langere termijn? Veel van die jonge mensen worden alleen serieus genomen als ze over kennis beschikken, terwijl ze minstens net zo goed zijn op sociaal vlak. Stel een persoonlijk ontwikkelingsplan op, zeg ik dan tegen werkgevers. Maar dat was lange tijd nauwelijks gangbaar in het notariaat. Nu verandert dat gelukkig, zij het langzaam, zowel in het onderwijs als in de beroepspraktijk. En ja, dat komt mede doordat het merendeel van de studenten en jonge professionals vrouw is. Maar ook doordat kandidaat-notarissen in het kader van hun aanstaande benoeming na de zogenoemde "persoonstoets" de tip krijgen om persoonlijke vaardigheden te ontwikkelen.'

Rekensom

Juist vanwege de ontwikkelingen die Jef Oomen schetste – de digitalisering van de samenleving en de uitholling van de registratiefunctie van de notaris – is het personeel steeds belangrijker.

Willemse: 'Met goed opgeleide mensen, en dan bedoel ik niet alleen qua kennis maar ook qua sociale vaardigheden, kun je als notariskantoor het verschil maken. Sterker nog: het is eigenlijk de enige manier. Als juridisch advies de toekomst vormt voor het notariaat, dan zijn mensen die echt begrijpen wat de klant beweegt essentieel. Helaas voelen veel cliënten nu nog vooral afstand tussen zichzelf en de notaris.'

Het ergert Willemse dat velen haar pleidooi nog steeds als soft wegzetten. 'Het is bewezen dat mensen die goed in hun vel zitten beter presteren. En dus meer omzet opleveren. Het voorkomen van uitval en burn-out: ook dat is een puur zakelijke rekensom. Dat tikt aan! Bovendien: wie oprecht geïnteresseerd is in mensen en de vraag achter de vraag kan en durft te stellen, voert veel betere, meer vruchtbare gesprekken. Ook dat levert een zakelijk voordeel op. Dus waarom niet even informeren hoe het met de mevrouw gaat die net haar man verloren heeft? Dan is de kans groot dat ze behalve de verklaring van erfrecht ook de successieaangifte door de notaris wil laten verzorgen. Mensen doen immers zaken met mensen.'

Notarissen over de toekomst van hun eigen vak

Het merendeel van de notarissen is positief over de toekomst van het vak. Dat blijkt uit een grootschalig onderzoek dat de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) begin 2015 uitvoerde onder 450 respondenten.

Twee van de drie ondervraagden verwacht dat het in de toekomst goed mogelijk is om als notaris de kost te verdienen. Drie kwart ziet ook de toekomst van het eigen kantoor rooskleurig in. Er zijn ook zorgen: zo vindt de helft van de deelnemers dat notarissen te weinig anticiperen op veranderingen.

De grootste uitdagingen de komende decennia zijn volgens de KNB-leden de toegevoegde waarde aantonen (28 procent), de winstgevendheid van het kantoor (12 procent) en het imago van het notariaat op peil houden (9 procent).

Meer weten? Kijk op www.knb.nl.

advertenties

Raat notariaat



personeelsadvies

- Vacatures
- Werving & Selectie
- Interim personeel
- (team) Coaching
- Outplacement
- HR advies
- Opvolging

www.raatnotariaat.nl

info@raatnotariaat.nl

(055) 576 2669 - 0650522763



Summary Finance

- Persoonlijke benadering
- Heldere communicatie
- Kritische instelling



Dienstverlening afgestemd op uw situatie en wensen.

Postadres:
Ibizakade 7, 3446 BD Woerden
Mateo@summaryFinance.nl
www.summaryFinance.nl
Tel. 06 55 30 33 86