

*Scheidend algemeen  
deken van de advocaten*

## *De balans tussen professie en profijt*

*Zusters zijn het, de KNB en de Nederlands Orde van Advocaten (NOvA). Hoewel de een wat introverter is dan de ander, lijken ze veel op elkaar, de notaris en de advocaat. 'Het is niet onvoorstelbaar dat beide beroepen uiteindelijk helemaal in elkaar opgaan', meent Willem Bekkers, scheidend algemeen deken van de NOvA.*

TERST Miek Smilde | FOTO'S Truus van Gog

**H**ij draagt het bestuur van de KNB een zeer warm hart toe, zegt Bekkers op de kamer van waaruit hij drie jaar lang de advocatuur een gezicht heeft gegeven. 'De KNB is een bevriende zusterorganisatie en wij begrijpen elkaar goed. Er is duidelijk een familieband. Het is toch wat anders of je met makelaars te maken hebt of met notarissen.' Maar hebben notarissen inmiddels niet meer met makelaars op? Bekkers hoopt van niet. 'Notarissen en advocaten kunnen heel scherpe grappen over elkaar maken, maar in wezen snappen we elkaar in onze juridische deskundigheid.'

Dat gevoel van verbondenheid ervaart Bekker ook tegenover de voorzitter van de KNB, Erna Kortlang. Zij heeft volgens Bekkers 'geen gemakkelijke klus'. 'De achterban van het notariaat is mogelijk nog ingewikkelder dan de mijne. Advocaten zijn misschien ongeleide

projectielen, maar ze zijn wel extrovert, direct. Dat komt het debat ten goede. Ik denk dat notarissen terughoudender zijn, maar ondertussen vinden ze wel van alles. Ik heb liever iemand die zegt dat hij mijn ideeën volstrekte onzin vindt, dan dat ik achteraf uit allerlei hoeken en gaten meningen te horen krijg, terwijl ik niet goed weet wat er aan de hand is. Ik denk dat notarissen wat moeilijker communiceren dan advocaten. Dat hoor ik ook van advocaten die een samenwerkingsverband met een notariskantoor zijn aangegaan. Er bestaan gewoon cultuurverschillen tussen het notariaat en de advocatuur, verschillen die de burger overigens niet kent en ook niet kunnen schelen.'

### **KINNESINNE**

Het is een van de redenen waarom Bekkers vindt dat het maar eens afgelopen moet zijn met de kinnessinne

tussen notariaat en advocatuur. In het soort dienstverlening wordt het verschil tussen advocaten en notarissen steeds kleiner. We zijn naar elkaar toegegroeid in de dienstverlening als het gaat om Boek 1 van het BW, het personen- en familierecht en Boek 2, het vennootschapsrecht. Er zijn tal van advocaten en notarissen die precies hetzelfde werk doen. Bemiddeling bij echtscheiding bijvoorbeeld, het ontvechten van vennootschappen en de hele fusie- en overnamepraktijk. Bijeenkomsten van specialisten op deze gebieden worden bezocht door zowel notarissen als advocaten, en waarom zou je dat dan aan het publiek niet duidelijk maken? Ik vraag me af of we de samenwerking tussen het vertrouwensberoep advocaat en het vertrouwensberoep notaris niet meer zouden moeten stimuleren.'

#### PUBLIEKE TAAK

Hij zegt het voorzichtig, maar zijn mening is helder. Volgens Bekkers is het 'niet onvoorstelbaar' dat beide beroepen uiteindelijk helemaal in elkaar opgaan. Behalve waar het gaat om de publieke taak van de notaris. 'Maar ook dat zou heel goed een apart specialisme van de advocatuur kunnen worden. Een advocaat kan in een nevenfunctie curator van een faillissement zijn. Of hij is commissaris in een bedrijf. Ik kan mij voorstellen dat de publieke taak van de notaris op termijn aan bepaalde juristen wordt gegeven die daarvoor een speciaal certificaat halen. Die juristen kunnen daarnaast gewoon de werkzaamheden van Boek 1 en 2 doen.' Dat notaris en advocaat in de loop van de tijd naar elkaar zijn toegegroeid, komt niet alleen door de juridische ontwikkelingen, stelt Bekkers. De marktwerking in de juridische dienstverlening speelt minstens een zo grote rol. 'Als je twintig jaar geleden tegen een notaris sprak over "uw cliënt" werd hij heel boos, maar dat was toen al onzin en tegenwoordig is dat helemaal onzin. Een notaris die nu nog ontkent cliënten te hebben, omdat hij helemaal onafhankelijk is, staat niet met zijn benen in de praktijk. Het publiek wil gewoon dat een notaris voor zijn belang staat en het is altijd lastig twee heren te dienen.'

#### MARKTDENKEN

Daarmee legt Bekkers de vinger op de zere plek. Het notariaat is immers gedwongen de markt opgegaan wat niet in alle gevallen goed heeft uitgekapt. Sommige mensen vinden dat door de commercie de publieke taak van de notaris te veel onder druk is komen te staan. Bekkers vindt dat onzin. 'Marktdenken hoeft helemaal niet gepaard te gaan met gebrek aan integriteit of onafhankelijkheid. Dat kan heel goed samengaan en dat heeft de advocatuur inmiddels ook bewezen. Vroeger mochten advocaten geen reclame maken. Daarna is er een tijdlang een publiciteitsverordening geweest, maar die is een paar maanden geleden gertuisloos afgeschaft. Het is een hele ontwikkeling geweest, maar wij hebben die balans tussen professe en profijt gevonden. Dankzij de markt is de advocatuur nu professioneler opgezet dan vijftig jaar geleden. Dat is alleen maar winst, voor het publiek, voor de consument, voor het beroep.'

*'De overgang naar commerciële juridische dienstverlening is een cultuuromslag die niet gering is. Ons heeft het decennia gekost.'*

#### PROFIJT EN PROFESSIE

Dat de notarissen vooralsnog meer worstelen tussen profijt en professe wijt Bekkers aan de geringe voorbereidingstijd die het notariaat was gegund. 'De overgang naar commerciële juridische dienstverlening is een cultuuromslag die niet gering is. Die moet je voorbereiden. Ons heeft het decennia gekost. Eigenlijk zouden studenten al op de universiteit moeten leren wat het betekent om op een commerciële manier juridische diensten te verlenen die maatschappelijk relevant zijn. Dat vraagt namelijk iets van de manier waarop je zaken doet, maar ook van je persoonlijkheid. Zoiets beheers je niet één, twee, drie.' Bekkers gelooft niet dat bepaalde wettelijk omschreven taken zich niet lenen voor de markt. Ook op de uitoefening van publieke taken valt te concurreren. 'Een advocaat moet kunnen zeggen wat hij waard is. Hij moet aan een cliënt uitleggen wat zijn manier van werken is en hoe hij declareert. Dan kan een cliënt vervolgens zelf bekijken of hij daarin mee gaat of niet. Hetzelfde geldt voor de notaris. De één rijdt in een BMW, de ander in een wat bescheidener exemplaar. De klant moet kiezen wat het best bij hem past, bij wie hij zich het meest thuis voelt.'

#### MONDIGE KLANT

De theorie van Bekkers veronderstelt wel een mondige, assertieve klant die zelfstandig informatie kan inwinnen en kan afwegen. Maar niet iedereen op de markt is even goed gebekt, geeft hij toe. 'Vertrouwensberoepers krijgen vaak met burgers te maken die minder goed zelf kunnen uitmaken wat ze willen. Veel mensen die een notaris nodig hebben zijn laag opgeleid en zijn buitengewoon geëmotioneerd als ze gaan scheiden of als er iemand is overleden. Dat geeft een extra verantwoordelijkheid. Een advocaat en een notaris moet zich daarvan bewust zijn. Maar dat laat onverlet dat je je in het speelveld van de markt commercieel mag profileren.' De beroepsorganisatie heeft daarbij een belangrijke rol te spelen, vindt Bekkers. Zij moet ervoor zorgen dat het publiek begrijpt wat het mag verwachten van een advocaat of notaris. 'Een publiekrechtelijke beroepsorganisatie als de Orde van advocaten of de KNB moet staan voor de positie van advocaat of de notaris in de rechtsstaat. De samenleving verwacht dat de beroepsorganisatie waakt over die positie. Als blijkt dat de achterban een ander beeld heeft van het eigen beroep dan het publiek, is dat een slechte zaak. Ik heb de afgelopen drie jaar geprobeerd een evenwicht te vinden, niet alleen tussen profijt en professe, maar ook tussen professe en publiek. Die balans zal het notariaat ook moeten vinden.'

