



Advocaat Alain Camonier (41) is partner bij Pallas Advocaten, een klein advocatenkantoor gespecialiseerd in (internationale) arbeidsrecht. Tot zijn cliënten behoren meerdere beursgenoteerde bedrijven.

Advocaat, onderneem!

Veel advocaten stappen uit een maatschap of zeggen hun dienstverband op en beginnen, soms met wat ex-collega's, voor zichzelf. Ze zijn uitstekende advocaten, dus succes verzekerd – zou je denken. In de praktijk valt dat echter nogal mee. Of eigenlijk: tegen. Ik heb zelf de overstap gemaakt van een 'Zuidskantoor' naar een eigen, gespecialiseerd (arbeidsrecht) kantoor en weet uit eigen ervaring dat 'een goede advocaat zijn' niet per definitie hetzelfde is als 'een goede ondernemer zijn'. Terwijl dat laatste steeds belangrijker is. Zo'n vijftien jaar geleden waren er zo'n 7.000 advocaten in Nederland. Nu zijn het er meer dan twee keer zo veel.

Maar is de markt twee keer zo groot geworden? Nee. Wat je wel ziet, is dat de juridische sector meer dan ooit in beweging is. De vraag vanuit de markt is breder en diverser geworden. Advocaten doen er goed aan zich af te vragen op welke markt-vraag zij als ondernemer een passend én onderscheidend antwoord hebben. En moeten zich realiseren dat puur en alleen de kwaliteit van de inhoud die zij te bieden hebben niet per se onderscheidend is. Bedrijven zoeken bijvoorbeeld steeds meer naar onderscheid op abonnementsvormen, combinaties van advies en opleiding en heel belangrijk: prijs. Was het vroeger zo dat een advocatenkantoor als 'huisadvocaat' het hele spectrum van juridische zaken deed voor een cliënt, tegenwoordig zoeken onze opdrachtgevers vaak per deelgebied naar de meest gespecialiseerde partij die het beste aansluit bij de wensen van het bedrijf. Ergo: wij doen voor enkele bedrijven wél de internationale arbeidsrechtelijke zaken, terwijl het 'gewone arbeidsrecht' door een andere regionale partij wordt gedaan. Ook zijn wij bij andere bedrijven *preferred supplier* op het gebied van arbeidsrecht, terwijl het ondernemingsrecht door weer een ander advocatenkantoor wordt gedaan. Deze ontwikkelingen zagen wij aankomen en daarop is onze dienstverlening ook aangepast.

Advocaten doen er goed aan steeds opnieuw goede analyses te maken van de markt. Samen met hun bank, als dat mogelijk is. Want de financiële risico's kunnen verstrekkend zijn. Wij zijn een relatief klein advocatenkantoor, maar door onze goede mate van specialisatie kunnen de consequenties van onze adviezen aan onze opdrachtgevers zeer groot zijn. Dat vraagt andere financiële *back-up* dan als je alleen individuele ontslagzaken doet. Wie zich dat onvoldoende realiseert, kan wel eens van een koude kermis thuiskomen.

Pensioenopbouw hoeft niet ingewikkeld te zijn

Pensioen hoe dan ook regelen!

Drukdrumdruk. Dat is de dagelijkse realiteit van veel advocaten. Voor financiële zaken is wel aandacht, maar de niet écht acute zaken worden vaak doorgeschoven. Want: ingewikkeld. Maar als het om het pensioen gaat hoeft dat helemaal niet.

Als zelfstandig advocaat heeft u meestal na verloop van tijd een prettiger inkomen dan in een dienstverband. De andere kant van die medaille is dat u zélf verantwoordelijk bent voor het afdekken van financiële risico's én voor het zekerstellen van een oudedagsvoorziening. 'Pensioen' staat bij menige advocaat hoog op de lijst 'moet ik snel regelen'. En blijft daar doorgaans enige tijd staan... Vaak vanwege de veronderstelling dat 'ik daar echt eens écht de tijd voor moet nemen' – en het dus wordt doorgeschoven naar een later tijdstip, soms ook vanwege de vermeende zekerheid dat de oudedagsvoorziening stukje bij beetje wordt opgebouwd in de waarde



van de eigen praktijk. Feitelijk klopt dat ook. De waarde zit 'm dan vooral in de cliëntenportefeuille. Toch, zo heeft de praktijk helaas al veel advocaten geleerd, valt die waarde bij de verkoop toch tegen. Die cliënt heeft vooral een min of meer persoonlijke relatie met de advocaat opgebouwd, en de koper moet nog maar zien of de cliënt loyaal blijft. Of een an-

dere valkuil: in de boeken is een pensioenvoorziening opgenomen, maar het bedrag dat netjes op de balans staat vermeld als pensioenvermogen staat nergens concreet op een spaarrekening.

Drie alternatieven

Ofwel: wie kiest voor enige vorm van zekerheid voor later, doet er goed aan wel degelijk iets te regelen. En dat hoeft dus niet ingewikkeld te zijn. Een simpele spaarrekening die u maandelijks aanvult kan bijvoorbeeld al een oplossing zijn. Die kunt u vandaag nog binnen enkele minuten openen. Grofweg zijn er drie alternatieven voor uw pensioen.

- Lijfrenteverzekering (bij een verzekeraar) of banksparen (bij een bank)
- In eigen beheer (een pensioenvoorziening in de bv)
- Sparen en/of beleggen (in privé, dus box 3)

Drie alternatieven voor uw pensioen

Lijfrente of banksparen

Bij een lijfrente legt u uw pensioen buiten de deur. U sluit bij een verzekeraar een lijfrenteverzekering af en betaalt daarvoor maandelijks een premie, die nu fiscaal aftrekbaar is als u aantoonbaar een pensioentekort heeft. De uitkeringen zijn later wel belast in box 1, maar u profiteert dus van uitgestelde belastingbetaling. Een groot voordeel van een lijfrentevoorziening is het meeverzekerde 'langlevensrisico': of u nu 78 of 98 wordt, uw uitkering is gegarandeerd. Maar u kunt er ook voor kiezen om uw uitkering in bijvoorbeeld tien jaar te ontvangen. Een nadeel kan zijn dat de belastingtarieven hoger zijn geworden. Ook houdt de verzekeraar kosten in, waardoor een deel van uw premie niet ten behoeve van de lijfrente-uitkering wordt belegd. Een alternatief is banksparen, waarbij u een lijfrente afsluit op een geblokkeerde rekening bij een bank. Fiscaal gezien komen banksparen en lijfrente grotendeels overeen.

Eigen beheer

Bouwt u pensioen op in een (aparte) bv, dan heeft dat voor- en nadelen die in ieder individueel geval anders uitpakken. Een voordeel is bijvoorbeeld dat het opgebouwde vermogen altijd van de bv is: bij vroegtijdig overlijden komt het toe aan de aandeelhouders (uw erfgenamen). Bovendien: het vermogen blijft ter beschikking van de bv, zodat het bij voldoende liquiditeit eventueel kan worden aangewend voor de financiering van een pand of woonhuis. Bij een aparte (pensioen)-bv blijft het vermogen uit de risicosfeer van de onderneming zelf. Een nadeel van pensioen in eigen beheer, is dat het langlevensrisico niet gedekt is: u moet dan voldoende geld in kas hebben. Een ander nadeel is dat er in het begin te weinig geld in de bv zal zitten om aan een nabestaandenpensioensverplichting te kunnen voldoen. Een praktische oplossing hiervoor is om dit risico te ondervangen met een lineair dalende overlijdensrisicoverzekering. Om de meest optimale vorm in uw persoonlijke situatie vast te stellen, is een gesprek met uw adviseur daarom aan te raden.

Sparen of beleggen

De meest eenvoudige vorm is sparen of beleggen in privé. Over uw inleg heeft u reeds inkomstenbelasting betaald, dus het op te bouwen vermogen is belastingvrij. Wel bent u over dit vermogen de vermogensrendementsheffing in box 3 schuldig. Voordeel is dat u in volledige vrijheid de hoogte van inleg en opname kan bepalen en de spaar- of beleggingsvorm.

Andere belangrijke aandachtspunten in het kader van uw oudedagsvoorziening

- Arbeidsongeschiktheidverzekering: verzekert uw inkomen en pensioeninleg bij arbeidsongeschiktheid
- Overlijdensrisicoverzekering: verzekert uw nabestaanden van een inkomen bij voortijdig overlijden

Apart team voor advocaten

Advocaten en Fortis Bank

Wij kiezen heel bewust voor een aparte benadering van advocaten. Dat lichten we graag even toe.

Voor een vrijeberoepsbeoefenaar zoals een advocaat zijn standaardproducten doorgaans niet de oplossing om financiële zaken écht goed te regelen. Privé en praktijk lopen in veel gevallen ongemerkt door elkaar heen. Bovendien heeft een jurist specifieke financiële behoeften. Voor uw praktijk heeft u huisvesting nodig. Als u wilt toetreden tot een andere maatschap zult u waarschijnlijk goodwill moeten betalen. Voor uw cliënten moet u voor een goed beheer van derdengelden zorgen. En privé moet u ondertussen in uw eigen oudedag blijven voorzien en bij overlijden voor nabestaanden zorgen.

Buiten kaders

Onze diensten en producten kunnen op uw specifieke situatie worden toegesneden. Wij

kieszen bewust voor een apart team voor verschillende vrijeberoepsgroepen, zoals advocaten. Omdat wij uit (veel) ervaring weten dat het voor u belangrijk is met een specialist aan tafel te zitten die buiten de geijkte kaders mee kan denken op financieel terrein.

Maatwerk

Bij ons werken gespecialiseerde accountmanagers die weten wat er in de juridische sector speelt. Dat stelt ons staat daadwerkelijk maatwerkoplossingen te bieden voor uw specifieke situatie, en daadwerkelijk een zinvol advies te kunnen geven over uw persoonlijke financiële planning. Eén aanspreekpunt. Of u nu op het punt staat een adviespraktijk te starten, een maatschap in te treden, uit te breiden of aan pensioen toe bent.

Ook in de huidige turbulente economische tijden zijn wij uw aanspreekpunt met kennis van zaken die u bezighouden. <<



Colofon

KENNISPRAKTIJK *Advocaten* 01

KennisPraktijk Advocaten is een uitgave van Fortis Bank Nederland.

Artikelnummer 990986

Realisatie: Kluwer BV

Redactionele productie: LVB Networks

Layout: LVB Networks

Fotografie: Roelof Pot

Niets uit deze uitgave mag op welke wijze dan ook worden veelelvoudigd zonder de voorafgaande toestemming van de uitgever. De in deze publicatie vermelde gegevens zijn ontleend aan betrouwbare geachte bronnen. Voor eventuele onjuistheden aanvaarden wij evenwel geen aansprakelijkheid.