

## Belastingen

Jurjen van Daal:  
'Er zijn tientallen  
uitspraken per  
week over wat een  
gebruikelijk loon  
zou moeten zijn'

Linda Jansen: 'Door een  
gesprek kunnen het  
percentage en de winst  
anders uitpakken dan het  
oorspronkelijke standpunt  
van de Belastingdienst'



*Gebruikelijk loon van advocaat-directeur-grotaandeelhouder*

# Hoe kan de advocaat zijn salaris fiscaal optimaliseren?

De advocaat die directeur-grotaandeelhouder van zijn bv is, kent zichzelf fiscaal gezien het liefst een laag salaris toe. Het is de moeite waard met de Belastingdienst te praten over de grenzen en de mogelijkheden en de grenzen.

*Henriette van Wermeskerken*

De meeste advocatenkantoren hebben de structuur van een maatschap, of tegenwoordig soms een nv, met daarin bv's van de advocaten afzonderlijk, een kostenmaatschap, een opbrengstenmaatschap of een van de vele varianten daartussen. De advocaat die meer winst maakt dan hij per jaar wil uitgeven, zal een bv oprichten, omdat belastingheffing daardoor wordt uitgesteld. Vroeger waren er bovendien aanmerkelijke verschillen in belastingheffing tussen de Vennootschapsbelasting (Vpb) van de bv en de Inkomstenbelasting (IB) van de ondernemer zonder vennootschap. Om fiscaal onwenselijk gedrag te voorkomen, zijn die verschillen vrijwel verdwenen, onder meer door de recente verhoging van de MKB-vrijstelling.

## Afroommethode

'Natuurlijk wil de advocaat zijn salaris fiscaal zo laag mogelijk houden,' zegt Jurjen van Daal, advocaat en belastingadviseur bij Taxwise advocaten & belastingadviseurs in Amsterdam. 'Vroeger had de advocaat-directeur-grotaandeelhouder (advocaat-dga) daar min of meer de vrije hand in: hij kon zichzelf een zeer beperkt salaris toekennen, zodat hij niet of nauwelijks belasting betaalde. Al in 1997 heeft de fiscus daar maatregelen tegen genomen. De dga moet zichzelf een gebruikelijk loon toekennen. Doet hij dat niet, dan kan de fiscus zijn loon aanpassen. Het gebruikelijk loon is het loon dat voor soortgelijke beroepen in dienstbetrekking gebruikelijk is, waarbij het aanmerkelijk belang geen

rol speelt. Het gebruikelijk loon in 2011 is in elk geval 41.000 euro en bovendien mag het loon van de dga niet minder zijn dan dat van de meest verdienende werknemer die hij heeft.' De bewijslast ligt bij de fiscus, als deze van mening is dat de dga zichzelf een te laag salaris heeft toegekend.

Er zijn verschillende manieren om tot een gebruikelijk loon te komen, maar voor advocaten is vooral de afroommethode relevant. Van Daal: 'De afroommethode houdt in dat de dga zichzelf een bepaald percentage van de winst als salaris uitkeert. De afroommethode is vooral toe te passen als de winst een rechtstreeks verband heeft met de eigen arbeid van de dga. Houdt de winst minder verband met de eigen arbeid, dan werkt de afroommethode minder goed en dan wordt vaker gekeken naar wat in de markt gebruikelijk is. De gebruikelijk-loonregeling levert veel discussie op en er zijn tientallen uitspraken per week over wat een gebruikelijk loon zou moeten zijn.'

## Zeventig procent

Linda Jansen, fiscaal econoom en zelfstandig adviseur op het gebied van loonbelasting: 'Het gaat om de opbrengsten van de bv minus de kosten, lasten en afschrijvingen. Alle belaste loonbestanddelen tellen mee voor het gebruikelijke loon, zoals de bijtelling voor het privégebruik van de auto, loon in natura zoals huisvesting enzovoort. De bijdrage aan de pensioenregeling of levensloopregeling of onbelaste kostenvergoedingen tellen niet mee.'

In de praktijk maken advocaten wel afspraken met de fiscus waarbij een vast percentage van de opbrengst als loon

wordt uitgekeerd. Dat vaste percentage varieert dan meestal van 50 tot 70 procent van de werkelijke kosten min de opbrengsten van de bv. Van Daal: 'Hoe meer werknemers de advocaat in dienst heeft, hoe meer de winst mede afhangt van de arbeidsinspanning van anderen, en dat is aanleiding een lager percentage in aanmerking te nemen. In het algemeen gaat de fiscus uit van 70 procent, in gevallen waarin de winst hoofdzakelijk afhankelijk is van de arbeid van de dga, maar dat is zeker geen percentage waar je op hoeft uit te komen. De advocaat trekt eerst de maatschapskosten van de winst af en vervolgens de kosten van de bv, zoals de auto, de arbeidsongeschiktheidsverzekering enzovoort.'

## Gesprek

'Hoe meer kosten je op bv-niveau in aanmerking kunt nemen, des te lager je winst wordt,' zegt Van Daal. 'Vervolgens is het zaak het percentage in de richting van de 50 te krijgen. Want belastingheffing is grondslag maal tarief, dus je moet naar die twee aspecten kijken. Argumenten om op een lager percentage uit te komen, zijn bijvoorbeeld het feit dat er meer werknemers zijn, zodat de winst minder rechtstreeks een resultaat van de arbeid van de dga is. Ook kan het zinvol zijn te wijzen op het debiteurenrisico. Wie het gesprek met de fiscus aangaat, heeft goede kansen om op een reëel percentage en een reële winst uit te komen, en dat kan heel anders uitpakken dan het oorspronkelijke standpunt van de Belastingdienst.'