


Skatteministeriet

27. november 2014
J.nr. 14-0357670

Til Folketinget – Skatteudvalget

Vedrørende L 42- Forslag til Lov om ændring af skatteforvaltningsloven, opkrævningsloven og forskellige andre love (Hurtig afslutning i visse klagesager, omkostningsgodtgørelse i retssager, dækningsrækkefølgen for underholdsbidrag, restanceforebyggelse, momsregistrering af visse virksomheder, forbedret inddrivelse af restancer til det offentlige m.v.).

Hermed sendes svar på spørgsmål nr. 1 af 25. november 2014. Spørgsmålet er stillet efter ønske fra Frank Aaen (EL).

Benny Engelbrecht

/ Per Hvas



Spørgsmål

Hvorfor kan princippet om ”no cure no pay” ikke støttes? Og hvad er betænkelighederne ved dette princip i dansk ret?

Svar

Som det fremgår af bemærkningerne til L 42 er det vurderingen, at no cure no pay-ordninger fører til dårligere rådgivning af klienter, end hvis rådgiver havde anvendt mere almindelig afregningsmetoder som timebetaling eller fast pris.

Følgelig har lovforslaget til formål at undgå, at skattelovgivningen kommer til at understøtte indgåelsen af sådanne aftaler ved at gøre et tredjemandstilskud skattefrit for modtageren, når denne har indgået en no cure no pay-aftale med yderen af tilskuddet. Derimod hindrer lovforslaget ikke, at en honoraraftale mellem rådgiver og dennes klient indgås på no cure no pay-vilkår.

Efter de advokatetiske regler pkt. 16.2, som kan læses på Advokatsamfundets hjemmeside, kan en advokat ikke indgå en honoraraftale om vederlæggelse af en andel af det udbytte, der måtte opnås ved gennemførelsen af en sag – Pactum de Quota Litis.

I afsnit 6.5.3. i bogen ”Advokatetik – ret og rammer” af Martin Lavesen og Lars Økjær Jørgensen (Advokatsamfundet 2012) begrundes forbuddet mod Pactum de Quota Litis, som i almindelig tale svarer til no cure no pay, med, at advokaten dermed risikerer at miste sin uafhængighed ved at føre en sag, der medfører en økonomisk sammenblanding mellem advokatens økonomi og det resultat, som opnås. Det siges endvidere, at en fravigelse af det klare forbud mod sådanne salæraftaler ikke er hensigtsmæssig. Det er ifølge bogens forfattere en sund grundopfattelse, at advokaten leverer den mest kvalificerede ydelse, når advokaten har en naturlig distance til sagen. Derimod er der ikke noget til hinder for, at advokaten indgår en aftale om honorering, der står i forhold til sagens resultat qua forskellige succeskriterier.