



## VÄLKOMMEN TILL DEN STÖRSTA OCH MINSTA AVDELNINGEN INOM SVERIGES ADVOKATSAMFUND!

---

Utlandsavdelningen omfattar ledamöter som har sin verksamhet förlagd utanför Sverige. En svensk advokat som är verksam utanför Sveriges gränser tillhör Utlandsavdelningen. Geografiskt sett är alltså Utlandsavdelningen den största – till antalet medlemmar dock den minsta – avdelningen. Vi har ca 100 medlemmar, de flesta verksamma i Europa. För närvarande har Utlandsavdelningen medlemmar verksamma i bl. a. Belgien, England, Estland, Frankrike, Italien, Kina, Malta, Polen, Ryssland, Schweiz, Spanien, Tyskland, USA och Österrike.

### INNEHÅLLSFÖRTECKNING

Ordföranden har ordet: Trägen vinner!.....	2
Utlandsavdelningens styrelse 2013 .....	3
Världens största avtal?.....	4
Utlandsdagarna i Istanbul 15–17 mars 2013.....	7
Nu ska vi växa!.....	9
Nya medlemmar i vår avdelning .....	9
Utlandsavdelningens practising certificate .....	10
Skattedomen i Marseille .....	11

## ORDFÖRANDEN HAR ORDET: TRÄGEN VINNER!

---

Den 14 juni 2013 kan bli den dag Utlandsavdelningen äntligen blir en fullvärdig del av Sveriges advokatsamfund. Det är då fullmäktige skall besluta om vi får en ordinarie ledamot med egen rösträtt i huvudstyrelsen.

En lång kamp för rättvisans sak ligger bakom oss. När vi grundades för 16 år sedan fanns ingen representation alls för avdelningen, som då ännu bestod av bara en handfull medlemmar. Efter några år av stadig tillväxt beslutade fullmäktige att vi visserligen inte skulle behandlas som alla andra svenska advokater och få en av fullmäktige vald representant i huvudstyrelsen. Men man var beredd att låta huvudstyrelsen adjungera en av Utlandsavdelningen föreslagna ledamot till huvudstyrelsen. Denne fick yttra sig på alla möten, men ingen rösträtt.

Mot denna föreningsrättsligt oförsvarbara och odemokratiska halvmesyr har vi sedan dess kämpat på alla till buds stående fronter.

Det började med att vi 2006 motionerade till fullmäktige, som dock vägrade befatta sig med temat och istället elegant bollade frågan vidare till valberedningen. Där ville man emellertid minst lika lite veta av en sådan het potatis och förklarade sig året därpå vara helt fel forum. Vänd er till fullmäktige ni, fick vi höra.

Sagt och gjort. Tålmodigt skrev vi 2009 en andra motion i hopp om att finna gehör hos en ny fullmäktige. Men det gick lika illa denna gång. Visserligen fick vi många ryggdunkningar på korridoren med uppmaningen att kämpa vidare, men när det kom till kritan och var dags för omröstning nådde vi långt ifrån den majoritet som hade behövs.

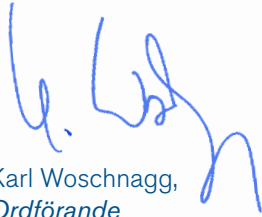
Vändpunkten blev 2012. Årsmötet i Barcelona hade vägrat ge tappt och beslutat att vi skulle försöka igen. Så vi skrev en tredje motion och bad om att huvudstyrelsen skulle få en ytterligare ledamot som representerade vår avdelning. Och plötsligt hände det. Långsamt kände vi medvind. Kanske hade vi helt enkelt nött ut motståndet. Generalsekreteraren visade öppet förståelse för våra argument och på ordförande- och sekreterarkonferensen i Wien på hösten mötte vi inte längre något principiellt motstånd när vi tog upp saken med de andra avdelningarna.

Genombrottet kom sedan i januari, då en enig huvudstyrelse som reaktion på vår nya framstöt tog tag i frågan och lade fram ett radikalt förslag som en gång för alla skulle lösa problemet. Hela huvudstyrelsen skulle få en ny sammansättning. Varje avdelning skulle representeras i förhållande till sin aktuella storlek. Det betyder att Stockholm, där varannan advokat är medlem, får fler ledamöter, andra avdelningar däremot färre. Växer i framtiden någon avdelning, kommer den att få fler platser, blir den mindre gäller det motsatta.

Detta är ett utmärkt förslag eftersom det dels skapar en mycket rättvisare fördelning. Stockholm hade tidigare varit underrepresenterad. Samtidigt blir den redan stora styrelsen inte ännu större, vilket gör den effektivare. Det för oss viktiga är dock att principen fastslås att alla avdelningar skall ha minst en medlem i huvudstyrelsen.

Eftersom detta exakt motsvarar vad vi själva hade förespråkats en gång i tiden beslutade årsmötet i Istanbul i mars att återkalla vår egen motion och helhjärtat ställa sig bakom denna reform.

Förslaget har glädjande nog även fått ett mycket starkt stöd i kåren i övrigt, då – med undantag för Östra avdelningen – alla årsmöten i vår yrkat bifall. Det är nu upp till fullmäktige att ro saken i hamn. Så håll tummarna veckan före midsommar. Tredje gången gillt.



Karl Woschnagg,  
Ordförande

## UTLANDSAVDELNINGENS STYRELSE 2013

---



### **KARL WOSCHNAGG, ORDFÖRANDE**

Karl är bördig från Ludvika och sedan 1990 verksam i Tyskland. Han är även tysk Rechtsanwält och delägare hos Buse Heberer Fromm i Frankfurt. Han arbetar mycket med fastighetsrätt, arbetsrätt och allmän affärsjuridik, svensk som tysk. Han har varit Utlandsavdelningens sekreterare i sex år och valdes på årsmötet på Malta i mars 2010 till ordförande. Karl är gift och har tre barn mellan tio och sexton år.



### **CHRISTINA GRIEBELER, SEKRETERARE**

Christina är förutom advokat också tysk Rechtsanwältin. Sedan 2006 är hon verksam på Mannheimer Swartlings kontor i Frankfurt med inriktning på finansjuridik samt på immaterialrättsliga och andra affärsjuridiska frågor i svensk-tyskt sammanhang. 2010 blev hon invald i Utlandsavdelningens styrelse och våren 2011 tog hon över som sekreterare. Privatlivet är klart mansdominerat: förutom maken är det framför allt Christinas tre söner som ser till att familjelivet och fritiden är minst lika utmanande och omväxlande som jobbet.



### **KAROLINA ULLMAN, VICE ORDFÖRANDE OCH KASSÖR**

Karolina är ledamot i styrelsen sedan 2009 och delägare i MAQS Law Firm i Estland. Hon blev ledamot av advokatsamfundet 2004. 2010 blev hon också vandeadvokaat, d.v.s. estnisk advokat. Hon är även styrelseledamot i den Svenska Handelskammaren i Estland. Karolina gillar att sjunga i kör och umgås med vänner och springer hellre än bra. Hon påstår sig även kunna åka skidor på längden. Tid tillgänglig för fritidsintressen har dock minskat något den senaste tiden och istället går det åt mycket tid till att springa efter sonen Nils, som fyller 3 år i sommar.



### **PONTUS LINDFELT, LEDAMOT**

Pontus blev medlem i Advokatsamfundet 1993 och i Bryssels Bar Association 1995. Han är verksam i Bryssel på White & Case med inriktning på EU-rätt och särskilt konkurrensrätt. Pontus har tidigare bl.a. varit ordförande i avdelningen.

**MASSIMO CAIAZZA, LEDAMOT**

Massimo är italiensk advokat verksam i Milano sedan 1990 med egen advokatbyrå Caiazza & Partners. Sedan 1996 är han även ledamot av Sveriges advokatsamfund och arbetar med internationell affärsjuridik.

Han har varit i Utlandsavdelningens styrelse i över tio år, ordförande 2005 och därmed adjungerad ledamot i huvudstyrelsen. Sedan 2007 är han styrelseledamot och viceordförande i den svensk-italienska handelskammaren i Milano. Massimos fru kommer från Eskilstuna och de har tre barn mellan elva och nitton år.

**FREDRIK SVENSSON, LEDAMOT**

Fredrik Svensson är från Sveriges solsida – Skåne – och har arbetat på Mannheimer Swartling sedan 2001 (Stockholm och Malmö). Sedan 2007 är han verksam vid byråns kontor i Moskva och sysslar huvudsakligen med transaktions- och finansrelaterad juridik, men även med annan internationell affärsjuridik. Fredrik blev advokat 2006 och är idag delägare vid byråns Moskvakontor. Han tycker om att gå på opera, åka skidor i alperna och spela tennis.

**ARTUR SWIRTUN, LEDAMOT**

Artur är född i Polen men har studerat och bott en stor del av sitt liv i Sverige. Han blev medlem i Advokatsamfundet 2007 och är även polsk Radca Prawny (motsv. Solicitor). Artur är delägare på Magnusson

Advokatbyrå och verksam i Warszawa. Han arbetar med affärsjuridiska frågor med inriktning på bolagsrätt och transaktionsjuridik. Artur har fyra barn och tycker om konst, matlagning och jakt.

**JAN E. FRYDMAN, LEDAMOT**

Jan är bördig från Stockholm, och är uppväxt i staden samt på Utö i Stockholms skärgård (under sommartid!). Han är svensk advokat med en amerikansk civilekonomexamen. Efter många års verksamhet inom

amerikanskt näringsliv arbetade han med svensk och internationell affärsjuridik på Mannheimer Swartling i Stockholm och New York. Jan har sedan varit tjänstledig som advokat för att vara verksam inom Europeiska kommissionen i Bryssel som juridisk rådgivare till generaldirektören för industrifrågor, ansvarig för transatlantiska relationer samt chef för internationella handelsrelationer. Jan kommer inom kort att återgå till advokatpraktiken. Han har varit engagerad i Utlandsavdelningen under många år, bl. a. som ledamot av valberedningen och ledamot av Advokatsamfundets fullmäktige. Privatlivet upptas av rollen som ordförande för Svenska klubben i Belgien, samt av resor och diverse kulinariska äventyr.

## VÄRLDENS STÖRSTA AVTAL?

AV ADVOKAT JAN E. FRYDMAN

EU och USA har nyligen lanserat tanken på ett transatlantiskt handels- och investment partnership (Transatlantic Trade and Investment Partnership, eller "TTIP"). Avsikten är att förhandla fram och anta ett övergripande frihandelsavtal för att utöka handeln och investeringarna mellan de två ekonomierna.

Tanken är på intet sätt ny. Redan 1995 påbörjade man ett försök som en del av en ny transatlantisk agenda, som man hoppades skulle kunna leda till ett slags frihandelsavtal mellan EU och USA. Anledningen var uppenbar. Mera handel leder till mera tillväxt, ekonomiskt välstånd och jobb. Så om handeln mellan världens två största ekonomier kunde öka genom att det som hindrar eller försvårar den togs bort, skulle vi kunna nå ökad tillväxt och, inte minst, ökad sysselsättning, något som förstås

såväl politiker som näringslivet på båda sidor av Atlanten önskade. En dialog mellan politiker och näringsliv startade också för att kartlägga vilka de viktigaste handelshindren var, den s.k. Trans-Atlantic Business Dialogue, TABD. Det lät som en "no-brainer", men så enkelt var – och är – det tyvärr inte.

Det första försöket stupade bl a på oenighet över hur man skulle hantera vissa sektorer, inte minst jordbrukssektorn och det som gäller kultur och audiovisuell produktion. Till detta skall läggas en allmän politisk tveksamhet, samt en mera övergripande rädsla för att ett avtal mellan världens största handelspartners skulle äventyra de multilaterala handelsförhandlingar som sedan lång tid pågått inom ramen för världshandelsorganisationen, WTO, i Geneve. Till slut strandade förhandlingarna 1998.

Sedan dess har ett stort antal försök gjorts att, utan att inleda regelrätta frihandelsförhandlingar, ändå försöka öka den transatlantiska handeln genom att undanröja olika handelshinder. Enligt EU-fördraget är det EU, företrädd av Europeiska kommissionen, som ansvarar för handelsfrågor inom EU och kommissionen företräder därför medlemsstaterna, däribland Sverige, i förhandlingar med länder som inte är med i EU i dessa frågor.

Under 1999 blev jag ansvarig för transatlantiska relationer vid Europeiska kommissionens generaldirektorat för näringsliv och industri, och i den egenskapen, och i senare befattningar som ledde till att jag så småningom blev ansvarig för alla internationella handelsförhandlingar vad gäller varor, har jag haft tillfälle att arbeta med alla dessa ansträngningar. Dessa kan sägas ha präglats av ett komplicerat samspel mellan ekonomi, juridik och, inte minst, politik (såväl in- som utrikes).

Utgångspunkten för EUs handelspolitik är att denna i första hand skall föras inom ramen för WTOs multilaterala förhandlingar. Tanken är att det är bättre och effektivare att förhandla med 159 länder (så många är medlemmar av WTO) på en gång, än att göra det bilateralt med vissa. På det sättet kan man undvika en "spaghetti bowl" av avtal med olika innehåll med olika länder som blir svåra att tillämpa tillsammans. Man har också under lång tid haft framgång med det multilaterala arbetet, och handelshinder, särskilt tullar, har reducerats i olika s.k. förhandlingsrundor.

Den senaste förhandlingsrundan, som kallas Doharundan, har pågått under nära ett decennium, och har sedan några år gått i stå. Det finns flera anledningar till detta, bl a har det varit svårt att förena de ofta motstridiga intressena som finns mellan i- och u-länder. Detta har lett till att särskilt EU och USA, på var sitt håll, valt att följa en "plan B", som gick ut på att eftersom vi inte kan nå framgång multilateralt skall vi istället försöka förhandla bilateralt med våra viktigaste handelspartners för att kunna gå vidare ändå mot ökad handel där det gick. Inom EU utvecklade vi en strategi som vi kallar "Global Europe", och denna har hittills bl a lett till att frihandelsavtal ingåtts mellan EU och Sydkorea, medan förhandlingar inletts eller planeras med Kanada, Indien, ASEAN-länderna, Japan, Mercosur, mfl. Men hittills inte med USA.

Varför är det då så viktigt för EU och USA att förhandla? Är det inte bättre att satsa på Kina och övriga asiatiska länder, de är väl mycket större? Ja, det skulle man kunna tro om man bara läser vad som brukar stå i tidningarna. Men sanningen är att EU och USA utan varje jämförelse är varandras största handelspartner. Varje dag korsar varor och tjänster Atlanten för ca 2 miljarder euro, ett belopp som motsvarar ca 40% av hela världens handel, och nära hälften av all världens samlade produktion. Än viktigare blir det transatlantiska förhållandet om man lägger till "investeringar", dvs storleken av ägande av bolag/

dotterbolag och försäljningen av/genom dessa. Gör man det upptäcker man att EU och USA är de mest integrerade ekonomierna i världen. Nära 60% av alla investeringar som görs av Europeiska företag utanför EU görs i USA, medan ca 70 % av alla investeringar som görs av amerikanska företag utanför USA görs i EU. Endast 1.1% (!) av USAs utländska investeringar har skett i t ex Kina, det är mindre än vad man investerat bara i Belgien! Och samma gäller för hur mycket pengar man tjänar. Amerikanska företag tjänade mera i EU än vad de gjorde i hela Asien och Latinamerika tillsammans. Motsvarande siffror gäller för Europeiska företag i USA. Så även om tillväxten i t ex Kina är hög, är det skillnad på tillväxt och absoluta tal!

Varför har vi då inget avtal med USA? Ja, sedan det första misslyckandet kan man kanske säga att vi på båda sidor gått som "katten kring het frihandelsgröt". Och ägnat tiden sedan 1999 åt att tillsammans dels grundligt utreda hur våra system fungerar och hur man skulle kunna gå tillväga för att ta bort handelshinder, dels att försöka göra det inom vissa specifika sektorer. Men medan vi har lärt oss mycket om varandras system har det varit betydligt svårare att undanröja hinder.

Hinder för handel kan uppträda i olika former. Det kan förstås röra sig om tullar. Mellan EU och USA är dessa genomsnittligt ca 4 %. Det kanske inte låter så mycket, men på den enorma handelsvolym som den berör handlar det om en icke obetydlig belastning, inte minst för "inter-company trade", dvs handel mellan bolag inom samma koncern eller grupp. Dessutom utgår betydligt högre tullar inom vissa industrisektorer, t ex kemi.

I traditionella handelsavtal brukar man försöka inkludera olika områden som kan underlätta handeln. Lite förenklat kan man säga att varje sådant område täcks av ett kapitel av avtalet.

Det mest typiska av sådana kapitel handlar om "tariff barriers", dvs tullar. Man förhandlar här för att komma överens om att sänka tullarna under en viss tid på vissa eller nästan alla produkter till vissa procentsatser, eller rent av att ta bort dem helt. Det är ibland inte alldeles enkelt att komma överens om detta, men tekniskt är det inte alltför komplicerat.

Andra sådana kapitel kan beröra tillgång till varandras marknader för tjänster ("services"), offentlig upphandling ("public procurement"), skydd för immaterialrätter ("intellectual property rights, IPR"), m.m. Även dessa områden är inte helt okomplicerade, men även för dessa är det tekniskt inte alltför svårt när man väl kommit överens om hur långt man vill gå.

Desto svårare är det att hantera vad man brukar kalla "non-tariff barriers", dvs icke-tariffära handelshinder. Det finns många sådana, och alla måste hanteras på olika

sätt. Mellan EU och USA finns den största – och samtidigt svåraste – stöttestenen i denna kategori, nämligen skillnaderna i regelverk för de varor som vi vill sälja till varandra. Om man tillverkar bilar, båtar, brödrostar, läkemedel eller leksaker måste de som säljs till USA uppfylla amerikanska regler, standarder och, inte minst, kontroller av hur de uppfyller dessa regler, s.k. "conformity assessment procedures", medan de som säljs till EU måste uppfylla EUs motsvarande krav. Oftast är dessa krav inte lika, och om man vill sälja till båda marknaderna medför det stora kostnader för industrin att för varje produkttyp behöva producera två modeller. Det försvårar också för hanterandet och flexibiliteten vad gäller underleverantörer i "the global supply chain". Som exempel kan nämnas att kostnaden att producera en bil skulle kunna vara ca 6% lägre om bara en modell behövde produceras. Motsvarande siffror gäller för många andra områden, och de är alltså högre än tullkostnaden. För stora företag kan detta hanteras även om det kostar, men för många små och mindre företag kan dessa regelskillnader innebära att man bara kan sälja till en marknad. Man går alltså potentiellt miste om stora försäljningsmöjligheter. Sammantaget är det på detta område där vi båda kanske har mest att vinna på ett frihandelsavtal.

Är det inte samma problem med alla frihandelsavtal? I någon mån är det så, men förenklat skulle man kunna säga att de flesta länder med vilka EU eller USA ingår frihandelsavtal antingen reglerar sina produkter enligt något internationellt system som både EU och USA följer, eller förmås att följa antingen EUs eller USAs regler. Men när det nu är EU och USA som skall förhandla med varandra är det för första gången fråga om två jämnstora och, i detta avseende, jämnbördiga parter. Så vem ska ändra sina regler, och i så fall hur? Ja, det är i ett nötskal den stora frågan, en fråga som jag och mina medarbetare på kommissionen samt mina "motparter" inom den amerikanska regeringen under lång tid arbetat med.

Som jurist påminns man om studietidens kurser i rättshistoria som väl omfattade de olika försök som gjorts genom historien sedan i vart fall medeltiden att harmonisera lagstiftning i syfte att underlätta handeln, detta gällde väl inte minst i Europa med den romerska rätten, samt glossatorernas och post-glossatorernas arbete. På senare tid har ju ett omfattande harmoniseringsarbete även ägt rum inom EU i syfte att skapa den inre marknaden.

Man brukar ju säga att historien upprepar sig, och det kanske inte är helt fel att söka svaren i sina föregångares arbete. Svårigheten här är dock uppenbar. Medan den romerske kejsaren på sin tid, och EUs fördrag och institutioner i vår tid, kunnat sörja för harmonisering talar vi ju här om EU och USA; två olika och oberoende suveräna jurisdiktioner, med olika politiska och juridiska system, utan något avtal, gemensamma lagstiftande institutioner, verkställande myndigheter och, inte minst, domstol.

I avsaknad av sådana "hjälpmedel" har vi därför hittills under årens lopp fått tillgripa nydanande och innovativa juridiska och politiska lösningar för att försöka få till stånd olika grader av harmonisering eller ömsesidigt erkännande mellan EU och USA. Många initiativ har tagits under åren, varav de viktigaste är ett avtal om ömsesidigt erkännande av vissa produktgodkännandecertifikat som ingicks 1998, ett dokument med vägledande regler för samarbete mellan reglerare som färdigställdes 2002, en högnivågrupp för samarbete på lagstiftnings- och regleringsområdet som skapades 2005, och ett ramavtal för ekonomisk integration som ingicks 2007 och som ledde till att ett transatlantiskt ekonomiskt råd för genomförandet tillsattes. Genom det omfattande arbete som bedrivits har vi kunnat utveckla en ovärderlig kunskap om varandras rättsystem som nu förhoppningsvis kan användas i det fortsatta arbetet mot ett frihandelsavtal.

Kommer det att lyckas denna gång? Det är inte säkert. Det finns onekligen många områden där vi tycker olika, inte minst på regleringsområdet. Och problemen med jordbruk och andra sektorer där vi misslyckades första gången återstår också att lösa. Men många anser att "this time it's different". Det finns nu ett tydligare politiskt engagemang, och såväl President Obama (i sitt State of the Union tal) som Europas ledare har uttalat sitt stöd. Den politiska ambitionen för ett avtal har ökat av i vart fall två skäl. För det första har den fortsatta ekonomiska krisen gjort att man vill hitta ett sätt att öka tillväxten som inte kostar något för statskassan. För det andra spelar den geopolitiska dimensionen roll: med BRIC ländernas (Brasilien, Ryssland, Indien och Kina) ökade betydelse och ökande ambitionsnivå anser man från både EUs och USAs håll att man har anledning att samarbeta för att de regelverk och standarder som används i världshandeln skall reflektera de värderingar och system som EU och USA gemensamt kan komma överens om, och att dessa därmed inte skall bestämmas av de andra som inte delar dessa värderingar och system. Tanken är dock inte att utestänga någon; de som vill skall vara välkomna att när avtalet är ingått ansluta sig till detta på samma villkor. Kanske kan också ett avtal mellan EU och USA sätta fart på de multilaterala förhandlingarna i WTO.

Om beslut härom fattas på båda sidor av Atlanten kan de transatlantiska frihandelsförhandlingarna förhoppningsvis påbörjas i sommar. Om de blir framgångsrika blir resultatet inte bara världens största avtal, utan också ökad handel och välbefinnande.



## UTLANDSDAGARNA I ISTANBUL 15–17 MARS 2013

Utlandsdagarna, dvs. Utlandsavdelningens årliga utbildnings- och nätverkskonferens som arrangeras i samband med avdelningens årsmöte, har blivit ett etablerat, mycket uppskattat och välbesökt evenemang, såväl bland avdelningens medlemmar som bland kollegor verksamma i Sverige: 75 konferensdeltagare, medföljande och föreläsare var med när Utlandsdagarna den 15–17 mars i år ägde rum i Istanbul – en värdig plats för att fira Utlandsdagarnas femårsjubileum.

Det var dock inte bara deltagarlistan som ännu en gång var fullbokad. Likaså fullspäckat var även programmet. Konferensen inleddes på Sveriges Generalkonsulat i "svenska palatset", vilket inköptes 1757 och därmed är Sveriges äldsta statliga egendom utomlands. Konsuln



*Utlandsdagarna på Sveriges Generalkonsulat.*

Fredrik Johansson bjöd på en historisk rundvandring på tomten och advokaten Asli Basgoz och en representant för Business Sweden talade om Turkiets rättsliga regelverk och dess affärsförbindelser med Sverige. Därefter berättade Anette Pipping, sambandsman för nordiskt polis- och tullsamarbete på konsulatet, om den mörkare sidan av Istanbul och innebörden av dess centrala läge, som alltmer gör staden till en omlastningsplats för allahanda illegala affärer, även med anknytning till Sverige.



*Jan Frydman med konsuln Fredrik Johansson utanför Sveriges Generalkonsulat.*

På lördagen, efter årsmötet, bjöd först advokaten Christer Danielsson på en välstrukturerad och översiktlig presentation av Högsta domstolens senaste praxis och trender i affärsjuridiken, varpå utbildningsprogrammet avslutades med en kulturellt orienterad föreläsning av Malin Persson Giolito på temat advokaten i litteraturen.



*Claes Zettermarck i samtal med Malin Persson Giolito och Christer Danielsson*



*Middag på Zuma*

Innan det var dags för nattugglorna att dra vidare till närbelägna klubbar och barer avrundades konferensen på sedvanligt sätt med en trevlig middag, denna gång på den japaninspirerade och trendiga restaurangen Zuma.

*Rapporterade Utlandsavdelningens sekreterare Christina Griebeler*





## NU SKA VI VÄXA!

---

### VI VÄLKOMNAR ALLA SVENSKA JURISTER I UTLANDET TILL "SVENSKA JURISTER I VÄRLDEN"

Eftersom det i skrivande stund verkar som om ett av Utlandsavdelningens mål kommer bli uppfyllt nu till fullmäktigemötet i juni 2013 (att ha en organisation som möjliggör för Utlandsavdelningen att få en ordinarie plats i Advokatsamfundets styrelse) är det dags att ta tag i nästa stora mål: att växa.

Utlandsavdelningen har de senaste åren bestått av ca 100 medlemmar och är den minsta av alla avdelningar i Samfundet. Vi själva trodde att när tidskravet gick ner från 5 till 3 år skulle vi genast få en mängd nya medlemmar, eftersom vi i många år hört klagomålen från biträdande jurister på advokatbyråer i London och Bryssel att det var "orättvist" att deras europeiska kollegor kunde bli "qualified lawyers" på snabbare tid än de med svensk jur. kand.

Förvånande nog har vi egentligen inte vuxit sedan 3-tidskravet sänktes. Vi vet inte varför. Men det kan vara så, att de som en gång börjat arbeta utanför Sveriges gränser inte längre håller sig uppdaterade om vilka ändringar som sker i Sverige och de kanske heller inte vet hur man kan bli svensk advokat när man arbetar utomlands? Svenska jur. kand. som arbetar på advokatbyrå utomlands registreras inte av Samfundet till skillnad från de som arbetar på svenska advokatbyråer.

Vidare inser vi som redan idag är medlemmar i Utlandsavdelningen vilken fantastisk resurs det är att ha ett världsomspännande nätverk av svenska advokater.

Därmed föddes idén att försöka samla både advokater och biträdande jurister utanför Sveriges gränser i ett nätverk och på så vis bredda våra professionella nätverk samtidigt som vi kan upplysa yngre kollegor om hur man kan bli svensk advokat.

Gruppen "Svenska Jurister i Världen" finns nu på LinkedIn och härmed inbjudes alla svenska jurister (advokater eller ej) att gå med i nätverket! Har du ännu ingen LinkedIn-profil än, skaffar du dig enkelt en sådan genom att gå in på [www.linkedin.com](http://www.linkedin.com) och registrera dig. Sök därefter i "Group" ("grupper") efter "Svenska Jurister i Världen" och begär att få gå med via ett enkelt knapptryck.

Skicka gärna informationen om detta nätverk vidare till de inom ditt kontaktnät som har svensk jur. kand. eller som är svenskar och advokater i annat EU-land och förhoppningsvis kan vi nå ut till alla dem som är vår "målgrupp". Vi vill att nätverket ska bli ett forum för diskussioner och kunskapsutbyte över hela världen.

På idéstadiet finns även planer på att alla i nätverket kan bjudas in till träff i samband med Utlandsdagarna eller Advokatdagarna.

Välkommen önskar

*Utlandsavdelningens styrelse genom*  
Karolina Ullman, vice ordförande och kassör

## NYA MEDLEMMAR I VÅR AVDELNING

---

Vi hälsar följande nya medlemmar hjärtligt välkomna i Utlandsavdelningen!

- Johan Örneblad, London
- Hanna Danwall, Bryssel

# UTLANDSAVDELNINGENS PRACTISING CERTIFICATE

---

Certifikatet kan mot avgift beställas  
hos Utlandsavdelningens ordförande  
Karl Woschnagg (woschnagg@buse.de).



INTERNATIONAL SECTION OF  
THE SWEDISH BAR ASSOCIATION

## Practising Certificate for the year

I hereby certify that

is a member of the Swedish Bar Association  
and thus entitled to practise as *advokat*.

The President of the International Section  
of the Swedish Bar Association

---

Issued in:

Date:

Certificate number:

## SKATTEDOMEN I MARSEILLE

VAD KAN VI LÄRA AV APPELLATIONSDOMSTOLENS I MARSEILLE AVGÖRANDE DEN 27 NOVEMBER 2012 I MÅL NR 09MA02940 BETRÄFFANDE SKATTEPLIKT FÖR UTBETALNINGAR FRÅN TEMPORÄRA PRIVATA PENSIONS-FÖRSÄKRINGAR? VAD GÖR JAG OM JAG I STRID MED DETTA AVGÖRANDE REDAN ERLAGT BETALNING TILL SKATTEMYNDIGHETEN FÖR SÅDANA UTBETALNINGAR?

Den 27 november 2012 avkunnade appellationsdomstolen i Marseille den med stort intresse väntade domen i fråga om skatteplikt för temporära pensionsförsäkringar uttagna av svenskar bosatta i Frankrike. Det gällde huruvida "RENTE TEMPORAIRE A TITRE ONEREUX ET AU REGIME FACULTATIF" skulle beskattas som pension enligt den franska skattelagen.

### BAKGRUNDEN ÄR I SAMMANDRAG FÖLJANDE:

Förvaltningsdomstolen i Nice kom i minst två domar från 2000 fram till att någon skatt på ovan nämnda temporära pensionsinkomster inte skulle utgå. Domarna vann laga kraft.

2009 kom samma domstol (men på en annan avdelning) fram till det motsatta resultatet i en dom som den påstått skattskyldige överklagade till appellationsdomstolen i Marseille.

Det skrevs en del kommentarer till detta nya avgörande som av många ansågs strida inte bara mot franska skattelagen utan även en på grund av många avgöranden och särskilt sedan 1976 i fallet "HAMELIN" fastlagd rättspraxis. Inte minst jag själv tog mig för pannan och hävdade med bestämdhet att domen inte skulle hålla i högre instans. Det fordrades en ändring av innehållet i portalbestämmelsen artikel 79 i skattelagen.

Ibland vågar man sticka ut hakan även om man självfallet aldrig kan vara helt säker på vad domstolarna kan hitta på.

Appellationsdomstolen har lyckligtvis återställt ordningen och funnit att någon skatt på inkomst från temporära privata pensionsförsäkringar inte skall utgå. Den har också givit skattemyndigheten (och därmed också förvaltningsdomstolen i Nice) smisk på fingrarna genom att i domen anmärka att de har begått ett juridiskt misstag genom att betrakta utbetalningarna som pension i den franska skattelagens bemärkelse tillhöriga inkomster enligt nyss nämnda artikel 79.

Domen är enligt min mening mycket välskriven och befriande kort. Den största delen redovisar parternas inställningar och en uppräknings av alla de inlagor, dokument och annat som domstolen lagt till grund för sitt avgörande. Domskälen redovisas i tre punkter av vilka jag tycker att punkten två bör lyftas fram särskilt.

I denna punkt analyserar domstolen mycket ingående de verkliga betydelse av de två pensionsavtal som ligger till grund för utbetalningarna. Det ena är från 1971 och benämnes på svenska "livförsäkring" och översättes till franska "assurance vie pension" och det andra är från 1985 på svenska "pensionsförsäkring" och på franska "assurance retraite". Domstolen konstaterar att avtalen stipulerar att inbetalningar till försäkringarna skall ske under 30 respektive 15 år. Inbetalningarna utgör årligt sparande av den pensionsberättigade och försäkringsbolaget har att förvalta pengarna intill det att de betalas ut till den pensionsberättigade. Dessa utbetalningar skall, konstaterar domstolen, enligt avtalen ske under 10 respektive 20 år. Domstolen kommer också vid sina studier av kontraktsvillkoren fram till att efterlevande make och barn äger inträda som försäkringstagare vid försäkringstagarens bortgång men endast till så mycket av sparkapitalet jämte avkastning som då återstår. Domstolen konstaterar att det således inte är fråga om någon livsvarig ersättning vilket skattemyndigheten felaktigt gör gällande. Efter denna analys kommer domstolen fram till att det rör sig om ett frivilligt sparande som inte får sammanblandas med de obligatoriska allmänna livsvariga pensioner som är resultatet av ett statligt social skyddsnet.

Appellationsdomstolen i Marseille har fäst särskilt avseende vid att pensionsinkomsten i fråga är hänförligt till ett frivilligt individuellt sparande som, tillsammans med avkastning på kapitalet, skall återbetalas till den pensionsberättigade under en begränsad tid och har i övrigt tillämpat en sedan tidigare rådande rättspraxis på området som kan beskrivas på följande sätt:

Artikel 79 i den Allmänna Skattelagen lyder i lättfattlig översättning:

*Löner för högre tjänstemän, ersättning/skadestånd, arvode, löner, pensioner och livräntor utgör tillsammans basen för skattepliktig inkomst.*

Tillämpningen av denna bestämmelse innebär att om utbetalning av pension, hänförlig till ett frivilligt tecknat pensionssystem, inte är livsvarigt, utgör pensionen inte pension och livränta enligt Artikel 79 i den Allmänna Skattelagen och skall således inte beskattas.

Följaktligen är de temporära pensionsinkomsterna befriade från beskattning.

Skatteförvaltningens praxis vilar på följande principer:

- Om en pension har betalats in med tillämpning av ett system för obligatorisk försäkring är pensionsutbetalningarna, även de temporära, skattepliktiga enligt gällande bestämmelser för pensioner.
- Om en pension har betalats in med tillämpning av ett system för frivilliga försäkringar och vars utbetalningar inte är livsvariga, d.v.s. enligt ett försäkringsavtal som tecknats individuellt på frivillig basis, omfattas det inte av det gällande skattesystemet för pensioner.

Nu återstår den intressanta frågan om man kan dra några slutsatser av denna dom när det gäller skatt på tjänstepensioner som till sin karaktär och upplägg motsvarar de privata pensionerna. Utan att gå in i detalj i detta ämne är det min uppfattning att man bör kunna tillämpa detta avgörande även för sådana pensioner om de övertagits av den anställde från sin arbetsgivare och han/hon kan visa att inbetalningarna har skett till förmån för den anställde genom att den anställde i motsvarande mån avstått från lön eller andra förmåner samt i övrigt motsvarar de privata pensionsförsäkringarna. Detta kan säkert diskuteras men sådan är min uppfattning.

Alla som krävts på skatt på utbetalningarna från pensionsförsäkringar av aktuellt slag har inte stått på sig lika envist som den som gick vidare till Appellationsdomstolen i Marseille, där han mot slutet med beundransvärd skicklighet utförde sin talan själv utan ombud. Kan de, trots sin medgörlighet att betala in den nu konstaterade "felaktigt" avkrävda skatten, återfå dessa belopp och hur skall de i så fall bära sig åt? Det finns en regel i fransk lag enligt vilken det borde vara möjligt att återkräva åtminstone en del av dessa inbetalningar. Enligt bestämmelsen "R 196-1 du livre des procédures fiscal" har man rätt att begära ändring av sin deklaration fram till den 31 december andra året efter taxeringsåret d.v.s. tredje året efter inkomståret. Det betyder att de som erlagt skatt för sina pensionsinkomster av detta slag för år 2010 och senare bör före den 31 december 2013 vända sig till skattemyndigheten med en s.k. "réclamation au service des impôt" och med åberopande av domen i Marseille kräva tillbaka vad de i strid med gällande lag och praxis har blivit ålagda att betala in. De som har betalat in sådan skatt på begäran av skattemyndigheten för inkomster före 2010 rekommenderar jag göra ett försök att begära tillbaka även för sådana inbetalningar. Friskt vågat är hälften vunnet.

*St Raphaël den 25 maj 2013*  
Kjell Stenström

#### BIDRAG TILL NYHETSBRIVET

Bidrag, kommentarer och förslag till Utlandsadvokaten samt information om adressändringar och nya medlemmar skickas till Christina Griebeler, [cgr@msa.se](mailto:cgr@msa.se)

