

Umsatzsteuer

# Der Fiskus bittet zur Kasse

Bild: iStockphoto

Das Bundesfinanzministerium hat in einem Schreiben an die Finanzbehörden der Länder den Rahmen für von der Umsatzsteuer befreite Vermittlerleistungen äußerst eng gefasst. Von der Steuerpflicht betroffen wären unter anderem Leistungen wie die Außendienstorganisation, Vertriebs-Controlling oder Finanzierungsbeschaffung.

Ab 1. Januar 2009 soll die Finanzverwaltung Provisionsumsätze der Versicherungsvermittler nach neuen Grundsätzen danach beurteilen, ob sie umsatzsteuerbar sind oder nicht. Das Bundesfinanzministerium (BMF) entwirft derzeit ein Schreiben an die obersten Finanzbehörden der Länder.

Ziel des Schriftstückes ist es, die Ende letzten Jahres ergangenen Entscheidungen des Bundesfinanzhofs (BFH) umzusetzen. In einem unveröffentlichten Entwurf führt das BMF aus, es gehöre zu den wesentlichen Aspekten einer steuerfreien Versicherungsvermittlungstätigkeit, Kunden zu suchen und diese mit dem Versicherer zusammenzuführen. Das bloße Erheben von Kundendaten und anderen Dienstleistungen, wie etwa die Festsetzung und Auszahlung von Provisionen, das Halten der Kontakte mit den Versicherungsvertretern sowie die Weitergabe von Informationen an die Versicherungsvertreter, seien dagegen nicht von der Umsatzsteuer befreit. Betreuungs-, Überwachungs- und Schulungsmaßnahmen gegenüber nachgeordneten selbstständigen Vermittlern könnten zwar zur berufsmäßigen Tätigkeit eines Versicherungsververtreters gehören. Für die Umsatzsteuerbe-

freierung sei jedoch erforderlich, dass derjenige, der die Betreuung, Überwachung und Schulung übernehme, durch Prüfung eines Vertragsangebots mittelbar auf eine der Vertragsparteien einwirken könne. Das BMF empfiehlt, die neue Rechtsprechung nicht auf Umsätze anzuwenden, die bis zum 1. Januar 2009 getätigt werden.

## Keine Befreiung für Außendienstorganisationen

Anlass für die Aktivitäten des BMF war, dass der BFH seine bisherige Praxis, eine Befreiung von der Umsatzsteuer stets zu bejahen, wenn die Tätigkeit handelsrechtlich der eines Versicherungsververtreters entsprochen hat, mit seinem Urteil vom 6. September 2007 (V R 50/05) überraschend aufgegeben hat. Für die Frage der Umsatzsteuerbefreiung ist für den BFH nur noch entscheidend, ob die einzelne Leistung ein eigenständiges Produkt darstellt, das die spezifischen und wesentlichen Funktionen einer Vermittlungsleistung erfüllt. In seiner Entscheidung vom 20. Dezember 2007 (V R 62/06) sah der BFH es als wesentliche Funktion einer Mittlertätigkeit an, durch den Nachweis von Gelegenheiten zum Abschluss eines

Vertrages, durch die Kontaktaufnahme mit der anderen Partei oder durch das Verhandeln über die Einzelheiten der gegenseitigen Leistungen das Erforderliche zu tun, damit zwei Parteien einen Vertrag schließen.

Leistungen allgemeiner Art, denen der Bezug zu einzelnen Geschäftsabschlüssen fehle, seien dagegen steuerpflichtig. Keine Umsatzsteuerfreiheit fällt an, wenn sich die Leistung darin erschöpfe, eine Außendienstorganisation aufzubauen und zu führen. Auch das Vertriebs-Controlling,

## IN KÜRZE

In diesem Artikel lesen Sie:

- Ab 1. Januar 2009 sollen Provisionsumsätze nach neuen Grundsätzen auf Umsatzsteuerbarkeit beurteilt werden.
- Eine Umsatzsteuerbefreiung ist nur noch dann möglich, wenn die spezifischen Funktionen einer Versicherungsvermittlungsleistung erfüllt werden.
- Die Rechtsprechung könnte fatale Folgen für die Ausbildung und Anleitung von Abschlussvermittlern haben.

die Finanzierungsbeschaffung sowie das konzeptionelle Arbeiten seien als Leistungen umsatzsteuerbar.

Das BMF wird die Entscheidungen erst zu Beginn des kommenden Jahres umsetzen, sodass die bis dahin ausgeführten Umsätze weiterhin als steuerfrei behandelt werden können. Die Zurückhaltung des BMF könnte ihren Grund auch darin haben, dass der BFH in der jüngeren Vergangenheit nicht immer richtig gelegen hat mit seiner Einschätzung des Begriffs der Vermittlungstätigkeit. So war er unlängst durch eine Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs gezwungen, seine mit Urteil vom 9. Oktober 2003 (V R 5/03) begründete Rechtsprechung aufzugeben, mit der er Unterprovisionen eines Untervermittlers als umsatzsteuerbar angesehen hat, wenn keine direkte Vertragsbeziehung zwischen dem Untervermittler und einer der Parteien des vermittelten Vertrages besteht.

## Berücksichtigung des Handelsrechts

In der neueren Rechtsprechung des BFH sind die Differenzprovisionsumsätze der Führungskräfte im strukturierten Vertrieb, deren Leistung darin besteht, eine Außendienstorganisation aufzubauen und zu führen, nicht mehr wie bisher von der Umsatzsteuer befreit. Die Entscheidung fällt damit zurück in die Zeit nach der Reform des Handelsvertreterrechts, als man angenommen hatte, eine Vermittlungstätigkeit im Sinne des § 84 Absatz 1 HGB setzte voraus, dass der Vertreter unmittelbar auf den Dritten zum Zwecke des Vertragsabschlusses einwirke. Dabei war spätestens seit Anfang der 70er Jahre klar, dass der Begriff der Vermittlungsleistung bei wirtschaftlicher Betrachtungsweise auszulegen ist.

Handelsrechtlich wird eine Vermittlungstätigkeit von der Rechtsprechung schon dann angenommen, wenn der Vertreter ständig damit betraut ist, für die Erweiterung der Umsätze des Unternehmers zu agieren. Dies ist jedenfalls unter der Voraussetzung anzunehmen, dass die

Tätigkeit des Vertreters nach der Art, wie der Unternehmer den Vertrieb seiner Produkte organisiert hat, eine unentbehrliche Voraussetzung für die Herbeiführung der Geschäftsabschlüsse darstellt. Eine Leistung hat daher handelsrechtlich vermittelnden Charakter, wenn sie entweder die Einwirkung auf den Dritten zum Zwecke des Vertragsabschlusses zum Inhalt hat oder wenn sie einerseits objektiv für die Herbeiführung von Geschäftsabschlüssen des Unternehmers geeignet ist und sie andererseits auch von den Parteien als bedeutsam hierfür angesehen wird. Letzteres ist stets der Fall, wenn die Parteien die Leistung des Handelsvertreters abhängig vom Eintritt des Geschäftserfolges vergüten.

Die unechten Hauptvertreter im strukturierten Vertrieb werden doppelt erfolgsabhängig vergütet. Einerseits erhalten sie eine Provision nur auf tatsächlich zustande gekommene Geschäfte. Andererseits unterliegt die Provision gemäß § 87 Absatz 3 Satz 2 HGB auch noch der Rückforderung, wenn das Geschäft nicht oder nicht so ausgeführt wird, wie es abgeschlossen worden ist, sofern der Versicherer die Nichtausführung nicht zu vertreten hat. Gerade der Umstand, dass der Provisionsanspruch des unechten Hauptvertreters das Schicksal der Prämie teilt, hätte den BFH veranlassen müssen, seine Rechtsprechung zu überdenken.

Würde die Rechtsprechung dem Ansatz des BFH handelsrechtlich folgen, so liefen unechte Hauptvertreter künftig Gefahr, sich nicht mehr auf die Schutzvorschriften des Handelsvertreterrechts berufen zu können mit der Folge, dass ihnen weder die Provision bei einer vom Unternehmer zu vertretenden Nichtausführung des Geschäfts verbliebe noch ein Ausgleichsanspruch nach § 89 b HGB.

## MEHR INFOS

Tipps und Informationen rund ums Thema Vertriebsrecht finden Sie auf der Homepage von Blanke Meier Evers, Bremen, unter [www.bme-law.de](http://www.bme-law.de) oder bei Rechtsanwalt Jürgen Evers, Telefon: 04 21/94 94 60.

Nimmt man die Leistungen der unechten Hauptvertreter, Abschlussvermittler zu rekrutieren, zu schulen und zu überwachen, von der Versicherungsvermittlungstätigkeit aus, so bedeutete dies, dass die unechten Hauptvertreter keine Zulassung als Versicherungsvermittler benötigen, weil sie keine Vermittlungstätigkeit ausüben. Damit würden alle, die die Voraussetzungen für den Absatz von Versicherungsprodukten schaffen, ihre Tätigkeit ohne Sachkundenachweis, Erfordernis einer Zuverlässigkeit und einwandfreien Leumund ausüben können. Es bedarf keiner Vertiefung, dass nur Hauptvertretern die Ausbildung und Anleitung von Abschlussvermittlern überlassen werden darf, die auch selbst als Versicherungsvermittler zugelassen sind.

Es ist daher zu hoffen, dass das BMF diese Rechtsprechung noch einmal überdenkt. Mit Rücksicht auf die Aufgabenverteilung im Vertrieb wäre es verfehlt, auf der Seite der Leistungen des Hauptvertreters einen Bezugspunkt zu einem konkreten Geschäftsabschluss zu suchen. Es muss ausreichen, dass die Tätigkeit objektiv für den Geschäftsabschluss förderlich ist und sie deshalb auch nur abhängig von diesem vergütet wird. ■



VM-Autor: **Jürgen Evers** ist als Rechtsanwalt in der Kanzlei Blanke Meier Evers, Bremen, spezialisiert auf Vertriebsrecht, vor allem Handels-, Versicherungsvertreter- und Versicherungsmaklerrecht.