

kinder aus armen Familien nicht krankenversichert sind. Die Familien sind die Hauptkunden der billigen Marke Sanlu, die die verseuchte Milch auf den Markt gebracht hat. Nach Meinung von Experten ist in den verschiedenen chinesischen Gesetzen wie dem Gesetzbuch für bürgerliches Recht, Gesetz für Verbraucherschutz und Gesetz für Produktqualität der Konsumentenschutz zwar geregelt, aber nicht über die Bestrafung der gesetzwidrig handelnden Produzenten. Die Öffentlichkeit einschließlich

einiger Universitätsprofessoren fordern den Gesetzgeber auf, die Gesetze in Folge des Skandals anzupassen.

Makler führt Beitrag nicht an Versicherer ab

Die Congzhong Automobil-Service Allianz, ein Mischunternehmen in Schanghai, das sowohl als Kfz-Versicherungsmakler als auch in Unfallservice und Autoreparatur tätig ist, soll

Berichten zufolge etwa 11 Millionen Yuan behalten und nicht weiter an die Kfz-Versicherer abgeführt haben. Insgesamt schuldet das Unternehmen sechs Kfz-Versicherern in Schanghai Geld. Inzwischen ist man angeblich miteinander in Verhandlung. Der Makler wollte nur 20 Prozent der behaltene Versicherungsbeiträge abführen. Das sonstige Geld hätte das Unternehmen bereits für weitere Expansion ausgegeben, begründet der Schuldner.

Heng Yan, Karin Wei, Schanghai

Finanzen und Steuern

Grenzen der Umsatzsteuerfreiheit

BFH und BMF zu Versicherungsvermittlerprovisionen und Umsatzsteuer

Jürgen Evers, Bremen

Provisionsumsätze der Versicherungsvermittler wird die Finanzverwaltung mit Wirkung ab dem 1. Januar 2009 nach neuen Grundsätzen darauf beurteilen, ob sie umsatzsteuerbar sind oder nicht. Das Bundesfinanzministerium (BMF) hat unter dem 9. Oktober 2008 ein Schreiben an die obersten Finanzbehörden der Länder versandt. Ziel ist es danach, die Ende letzten Jahres ergangenen Entscheidungen des Bundesfinanzhofs (BFH) umzusetzen.

In dem Schreiben 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 andere Dienstleistungen, wie z.B. die Festsetzung und Auszahlung von Provisionen, das Halten der Kontakte mit den Versicherungsvertretern und die Weitergabe von Informationen an die Versicherungsvertreter seien als Leistungen nicht von der Umsatzsteuer befreit.

Allgemein seien Unterstützungsleistungen für die Ausübung der dem Versicherer selbst obliegenden Aufgaben steuerpflichtig. Betreuungs-, Überwachungs- und Schulungsmaßnahmen gegenüber nachgeordneten selbstständigen Vermittlern könnten zwar zur berufstypischen Tätigkeit eines Versicherungsvertreters gehören. Für die Umsatzsteuerbefreiung sei jedoch erforderlich, dass derjenige, der die Betreuung, Überwachung und Schulung übernehme, durch Prüfung eines jeden Vertragsangebots mittelbar auf eine der Vertragsparteien einwirken könne. Dabei sei auf die Möglichkeit abzustellen, eine solche Prüfung im Einzelfall durchzuführen. Bei Verwendung von Standardverträ-

gen und standardisierten Vorgängen genüge es, dass der Unternehmer durch die einmalige Prüfung und Genehmigung der Standardverträge und standardisierten Vorgänge mittelbar auf eine der Vertragsparteien einwirken könne. Im Übrigen empfiehlt das BMF die Nichtanwendung der neuen BFH-Rechtsprechung auf Umsätze, die bis zum 1. 1. 2009 getätigt werden.

BFH: Bisherige Entscheidungspraxis aufgegeben

Anlass für das Schreiben war, dass der BFH seine bisherige Entscheidungspraxis, eine Befreiung von der Umsatzsteuer stets zu bejahen, wenn die fragliche Tätigkeit handelsrechtlich der eines Versicherungsvertreters entsprochen hat, mit seinem Urteil vom 6. 9. 2007 (V R 50/05) überraschend aufgegeben hat. Für die Frage, ob eine Umsatzsteuerbefreiung wegen der Umsätze aus der Tätigkeit eines Versicherungsvertreters in Betracht kommt, stellt der BFH nunmehr nur noch darauf ab, ob die einzelne Leistung ein im Großen und Ganzen eigenständiges Ganzes darstellt, das die spezifischen und wesentlichen Funktionen einer Vermittlungsleistung erfüllt.

In seiner Entscheidung vom 20. 12. 2007 (V R 62/06) sah der BFH es als wesentliche und spezifische Funktion einer Mittlerleistung an, durch den Nachweis von Gelegenheiten zum Abschluss eines Vertrags, 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. Die fragliche Leistung müsse sich zumin-

dest auch auf einzelne Geschäftsabschlüsse beziehen. Leistungen allgemeiner Art, denen der Bezug zu einzelnen Geschäftsabschlüssen völlig fehle, seien demgegenüber steuerpflichtig. Die Umsatzsteuerfreiheit sei deshalb zu verneinen, wenn sich die Leistung darin erschöpfe, eine Außendienstorganisation aufzubauen, zu führen und zu leiten. Auch das Vertriebscontrolling, die Finanzierungsbeschaffung sowie das konzeptionelle Arbeiten seien als Leistungen umsatzsteuerbar.

Stichtag 1. 1. 2009

Das BMF wird die Entscheidungen erst zu Beginn des kommenden Jahres umsetzen, so dass 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. 10. 2003 (V R 5/03) begründete Rechtsprechung aufzugeben, mit der er Unterprovisionen eines Untervermittlers als schon dann umsatzsteuerbar angesehen hat, wenn keine direkte Vertragsbeziehung zwischen dem Untervermittler einerseits und einer der Parteien des vermittelten Vertrags andererseits besteht.

Tatsächlich sieht alles wieder danach aus, als sei der BFH erneut auf dem Holzweg. Nach jüngster Rechtsprechung des BFH sind die Dif-

– Anzeige –

www.jobs-in-versicherungen.de

Ein Service der **SCHICKLER**
Personalberatung



NEUNEUE

Recht und Praxis des Versicherungsmaklers

Dr. Mario Zinnert
2008, ca. 1024 S.,
DIN A4, geb., € 122,-
ISBN 978-3-89952-133-7
Erscheint voraussichtlich
Mitte November 2008

Das neue Standardwerk für den Versicherungsmakler. Alle rechtlichen Entwicklungen unter Betonung rechtspraktischer Gesichtspunkte.

Ausführliche Behandlung von Vergütungsformen, Maklerhaftung und -prophylaxe sowie Empfehlungen für die Organisation des Versicherungsmaklers.

Mit vielen Gesetzes- und Mustertexten, inkl. CD-ROM.

Ja, ich bestelle ___ Ex.!
Fax 0721 3509-201

Name/Vorname

Firma

Straße/Hausnummer

PLZ/Ort

Tel./Fax

Datum/Unterschrift

www.vvw.de

Verlag Versicherungswirtschaft
Postfach 64 69 · 76044 Karlsruhe · Tel. 0721 3509-0 · Fax 0721 3509-201

Finanzen und Steuern

ferenzprovisionsumsätze der Führungskräfte im strukturierten Vertrieb, deren Leistung darin besteht, eine Außendienstorganisation aufzubauen, zu führen und zu leiten, nicht mehr wie bisher grundsätzlich von der Umsatzsteuer befreit. Erforderlich ist vielmehr zusätzlich, dass die Führungskraft durch Prüfung eines jeden Vertragsangebots mittelbar auf eine der Vertragsparteien einwirken kann. Die Rechtsprechung fällt damit zurück in die Zeit unmittelbar nach der Reform des Handelsvertreterrechts. Seinerzeit hatte man angenommen, die Annahme einer Vermittlungstätigkeit i.S. des § 84 Abs. 1 HGB setze voraus, dass der Vertreter unmittelbar auf den Dritten zum Zwecke des Vertragsabschlusses einwirke. Dabei ist spätestens seit Anfang der 70er Jahre klar, dass der Begriff der Vermittlungsleistung i.S. des § 84 Abs. 1 HGB bei wirtschaftlicher Betrachtungsweise auszulegen ist.

„Wesentliche Vermittlungstätigkeit“

Handelsrechtlich wird eine für den Begriff des Handelsvertreeters wesentliche Vermittlungstätigkeit von der Rechtsprechung schon dann angenommen, wenn der Vertreter ständig damit betraut ist, für die Erweiterung der Umsätze des Unternehmers zu wirken. Dies ist jedenfalls unter der Voraussetzung anzunehmen, dass die fragliche 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 subjektiv von den Parteien als bedeutsam hierfür angesehen wird. Letzteres ist stets der Fall, wenn die Parteien die Leistung des Handelsvertreeters abhängig vom Eintritt des Geschäftserfolgs 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 Abs. 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 Hauptvertreeters das Schicksal der Prämie teilt, hätte dem BFH Veranlassung geben können und müssen, seine Rechtsprechung zu überdenken.

Nimmt man die Leistungen der unechten Hauptvertreter, Abschlussvermittler zu rekrutieren, zu schulen und bei der Tätigkeit zu überwachen von der Versicherungsvermittlungstätigkeit aus, so bedeutete dies in der Konsequenz, dass die unechten Hauptvertreter wegen ihrer Tätigkeit keiner Zulassung als Versicherungsvermittler bedürfen, wenn sie durch Prüfung eines jeden Vertragsangebots nicht mittelbar auf eine der Vertragsparteien einwirken können. Im Ergebnis würden damit diejenigen, die die Voraussetzungen für den Absatz von Versicherungsprodukten schaffen, ihre Tätigkeit ohne einen Sachkundenachweis und ohne das Erfordernis einer Zuverlässigkeit und eines einwandfreien Leumunds ausüben können. Es bedarf keiner Vertiefung, dass nur solchen Hauptvertretern die Ausbildung und Anleitung von Abschlussvermittlern überlassen werden darf, die auch selbst als Versicherungsvermittler zugelassen sind.

Das BMF hat demgemäß auch die Entscheidungen dahingehend eingeschränkt, dass es hinsichtlich der erforderlichen Möglichkeit, eine solche Prüfung im Einzelfall durchzuführen, bei der Verwendung von Standardverträgen und standardisierten Vorgängen genüge, dass der Unternehmer durch die einmalige Prüfung und Genehmigung der Standardverträge und standardisierten Vorgänge mittelbar auf eine der Vertragsparteien einwirken könne. Dies dürfte den Vertrieben die erforderlichen Gestaltungspotenziale verschaffen. Voraussetzung ist jedoch, dass standardisierte Beratungsprozesse vorliegen, die durch die Führungskräfte durch Prüfung oder Genehmigung mitverantwortlich gestaltet werden. Gleichwohl erscheint es mit Rücksicht auf die heutige Aufgabenverteilung im Vertrieb völlig verfehlt, auf der Seite der Leistungen der Führungskräfte einen Bezugspunkt zu einem konkreten Geschäftsabschluss zu suchen, der sich in einem einmaligen Prüfungs- oder Genehmigungsvorgang erschöpft. Es muss ausreichen, dass die Tätigkeit objektiv für den Geschäftsabschluss förderlich ist und sie deshalb auch nur abhängig von diesem vergütet wird.

Verwaltungspraxis im Widerspruch zur Richtlinie

Ein neues Fass scheint das BMF zudem aufmachen zu wollen, soweit es nunmehr davon ausgeht, dass allgemein Unterstützungsleistungen für die Ausübung der dem Versicherer selbst obliegenden Aufgaben steuerpflichtig seien. In der Konsequenz wären auch die Vertretern gezahlten Vergütungen für die Schadenbearbeitung, die Ausfertigung der Policen oder den Ausdruck der Vertragsinformationen des Versicherers nach der Verordnung über Informationspflichten bei Versicherungsverträgen

(VVG-InfoV) umsatzsteuerbar. Damit setzt sich die Verwaltungspraxis sogar zur Regelung in Art. 2 Nr. 3 der Richtlinie 2002/92/EG über Versicherungsvermittlung in Widerspruch. Denn diese definiert Versicherungsvermittlung als Anbieten, Vorschlagen oder Durchführen anderer Vorbereitungsarbeiten zum Abschließen von Versicherungsverträgen oder das Abschließen von Versicherungsverträgen oder das Mitwirken bei deren Verwaltung und Erfüllung, insbesondere im Schadensfall. Nach der Richt-

linie kann aber kein Zweifel daran bestehen, dass auch die Unterstützungsleistungen für die Ausübung der dem Versicherer selbst obliegenden Aufgaben von der Umsatzsteuer befreit sein müssen. Eine hiervon abweichende neue Verwaltungspraxis wird die Gerichte sicherlich beschäftigen, weil zu erwarten ist, dass sich die betroffenen Vermittler gegen die Umsatzsteuerbescheide zur Wehr setzen werden. Insoweit bleibt die Entwicklung abzuwarten.

Jürgen Evers ist Rechtsanwalt in Bremen

Übertragung von Kapitalvermögen zur Vermeidung der Abgeltungssteuer

Hans Walter Schoor, Kemmenau

1. Vorbemerkung

Am 1. 1. 2009 fällt der Startschuss für die neue Abgeltungssteuer. Private Einkünfte aus Kapitalvermögen werden mit einem besonderen Steuersatz von 25 Prozent zzgl. Solidaritätszuschlag und ggf. Kirchensteuer besteuert (§ 32 d des Einkommensteuergesetzes – EStG –). Kapitalerträge von Steuerzahlern, die unter Berücksichtigung ihrer Kapitaleinkünfte ein so niedriges zu versteuerndes Einkommen haben, dass ihr persönlicher Steuersatz unter 25 Prozent liegt, werden ab 2009 mit ihren Kapitalerträgen im Vergleich zur Rechtslage bis Ende 2008 höher besteuert. Um das zu verhindern, räumt der Gesetzgeber die Möglichkeit ein, freiwillig zur Besteuerung nach dem Grund- oder Splittingtarif zu optieren. Dann werden die Kapitaleinkünfte nicht mit dem Abgeltungssteuersatz, sondern mit dem niedrigeren persönlichen Steuersatz besteuert.

Mit der Übertragung von Kapitalvermögen auf ihre – ggf. minderjährigen – Kinder wird von den Eltern regelmäßig die Absicht verfolgt, dass die Zinsen nicht mehr ihnen, sondern den Kindern steuerlich zugerechnet werden. Werden nämlich die Kapitalerträge teilweise auf die Kinder oder Enkelkinder verlagert, kann ein größerer Betrag der „Familienzinsen“ im Rahmen des ab 2009 geltenden Sparer-Pauschbetrags von 801 Euro pro Person (Eheleute 1 602 Euro) und des Grundfreibetrags steuerfrei vereinnahmt werden.

Neben diesen Steuervorteilen gibt es auch eine Reihe außersteuerlicher Gründe für die Übertragung von Kapitalvermögen auf Kinder, z.B. Schenkung eines Sparguthabens zur Finanzierung der Ausbildung des Kindes, als Baustein zum Kauf eines Hauses oder einer Eigentumswohnung, als Aussteuer oder als vorzei-

tiges Erbe. Grund für den Kapitaltransfer kann auch sein, laufende Unterhaltszahlungen beim späteren Studium einzusparen. Denn die eigene Einkunftsquelle ermöglicht dem Kind, seinen Unterhalt wenigstens teilweise aus eigenen Mitteln zu bestreiten.

2. Die Nichtveranlagungs-Bescheinigung

Liegen die Einnahmen des Kindes unterhalb des Sparer-Pauschbetrags und des Grundfreibetrags, bleiben sie auch von der Abgeltungssteuer verschont. Am besten wird in diesen Fällen der Bank eine gültige Nichtveranlagungs-Bescheinigung vorgelegt. Mit der Nichtveranlagungs-Bescheinigung lassen sich Kapitalerträge über das Volumen eines Freistellungsauftrags hinaus ohne Steuerabzug vereinnahmen. Wenn das Kind keine anderweitigen steuerpflichtigen Einkünfte hat, darf es sich mit der Nichtveranlagungs-Bescheinigung ab 2009 Kapitalerträge bis in Höhe von 8 501 Euro (Ledige) bzw. 17 002 Euro (Verheiratete) steuerfrei von seiner Bank auszahlen lassen.

3. Strikte Vorgaben der Finanzverwaltung und Rechtsprechung

Die Finanzverwaltung steht der Übertragung von Kapitalvermögen von Eltern auf minderjährige Kinder kritisch gegenüber. Prinzipiell akzeptiert sie zwar, dass Eltern, bei denen das Freistellungsvolumen bereits ausgeschöpft ist, Kapitalvermögen auf ihre minderjährigen Kinder verlagern (OFD Magdeburg, Verfügung v. 26. 1. 2007, DStR 2007 S. 672). Die steuerliche Anerkennung eines solchen Kapitaltransfers setzt jedoch voraus, dass die Rechtspre-

chungsgrundsätze des Bundesfinanzhofs (BFH) beachtet werden.

Danach können Zinsen nur demjenigen zugerechnet werden, der bei Zufluss Inhaber der „Einkunftsquelle“ ist. Damit dem Kind die Kapitalerträge steuerrechtlich zugerechnet werden können, bedarf es daher zunächst einmal der zivilrechtlich wirksamen Übertragung des den Erträgen zugrunde liegenden Kapitalvermögens. Die Übertragung muss endgültig und vorbehaltlos erfolgen. Einkünfte aus Kapitalvermögen kann nämlich nur derjenige erzielen, der einem anderen sein Kapital gegen Entgelt zur Nutzung überlässt. Das ist i.d.R. der Inhaber des Kapitalvermögens. Dem Kind muss also das Eigentum an der Kapitalanlage verschafft werden.

Mit der Schenkung wird das Kind Eigentümer des geschenkten Kapitalvermögens. Eigentum an einem Geldbetrag erlangt das Kind, indem die Eltern ihm das Geld wie eine Sache übergeben (§ 929 BGB). Sparguthaben werden im Allgemeinen in der Weise übertragen, dass für das Kind ein neues Sparkonto errichtet und darauf das Guthaben eingezahlt bzw. umgebucht wird. Es handelt sich dabei um einen Vertrag zugunsten eines Dritten (§ 328 BGB). Nach der Rechtsprechung der Zivilgerichte kommt es für die Frage, wer bei Abschluss eines Sparvertrags zugunsten Dritter Inhaber der Guthabenforderung wird, allein auf den für die Bank erkennbaren Willen dessen an, der den Sparvertrag zugunsten Dritter mit der Bank abschließt und die Einzahlung leistet.

Richten Eltern ein Sparkonto zugunsten eines minderjährigen Kindes ein, sind die Erträge dem Kind zuzurechnen, wenn die Eltern bei Abschluss des Vertrags über die Einrichtung des Sparkontos und bei der Einzahlung der Einlagen den Willen hatten, die Guthabenforderung dem Kind sofort zuzuwenden, und dieser Wille für die Bank erkennbar war (BFH, Urteil v. 24. 4. 1990, VIII R 170/83, BStBl 1990 II S. 539).

Tipp: Aus Beweisgründen empfiehlt es sich, der Bank bei Kontoeröffnung mitzuteilen, dass Gläubiger des Guthabens das Kind sein soll und der Schenker (Vater und/oder Mutter) lediglich als gesetzlicher Vertreter des Kindes Verfügungsberechtigt ist. Die Bank sollte gebeten werden, diese Erklärung zu den Kontounterlagen zu nehmen. Von der Kontoeröffnung auf seinen Namen muss das Kind nicht unbedingt erfahren. Es ist zulässig, Konten auf den Namen Dritter zu errichten; hierbei ist die Existenz des Dritten nachzuweisen. Der ausdrücklichen Zustimmung des Dritten bedarf es nicht.

Beispiel: Versicherungsvermittler V und seine Ehefrau M richten auf den Namen ihres minderjährigen Sohnes ein Sparkonto ein. Außerdem zahlen die Eltern einen größeren Betrag auf das Kinderkonto ein. Auch Geldgeschenke aus üblichem Anlass werden auf das