

Kein Nachlass bei Betriebsaufgabe

Eine Freistellungsentschädigung unterliegt auch bei erzwungener sofortiger Übertragung der Agentur an einen Bestandsnachfolger keiner steuerlichen Tarifbegünstigung. Was dies genau bedeutet, beleuchtet dieser Beitrag.

In einem vom Finanzgericht Kiel entschiedenen Streitfall hatte ein Versicherungsvertreter darauf geklagt, dass Entschädigungszahlungen in Höhe von rund 75.000 Euro, die der vertretene Versicherer wegen der Freistellung von der Tätigkeit an ihn geleistet hatte, ermäßigt besteuert werden. Der Versicherer hatte dem Vertreter fristgerecht gekündigt. Gleichzeitig hatte er den Vertreter aufgefordert, die von ihm angemieteten Büroräume sofort zu räumen und alle Kundenunterlagen herauszugeben.

Nachdem der Vertreter der Aufforderung nachgekommen war, nahm der Bestandsnachfolger seinen Dienst in den Büroräumen des gekündigten Vertreters auf. Die bestehende Büroeinrichtung hatte der Vertreter dem Bestandsnachfolger verkauft. Anschließend war der Bestandsnachfolger in alle laufenden Verträge des Vertreters eingetreten. Der Versicherer verpflichtete sich vertraglich, an den Vertreter für die Monate April bis Dezember monatlich eine Freistellungsvergütung in Höhe von rund 8.500 Euro zu zahlen. Im Januar des Folgejahres erhielt der Vertreter die Ausgleichszahlung vom Versicherer. Im gleichen Monat übernahm er die 42 Kilometer entfernt liegende Agentur eines anderen Versicherers. In seiner Ein-

kommensteuererklärung deklarierte der Vertreter neben der Ausgleichszahlung auch die Freistellungsvergütung als begünstigten sonstigen Gewinn.

Das Finanzamt erkannte den ermäßigten Steuersatz jedoch nur für den Ausgleich an, nicht für die Freistellungsvergütung. Dagegen legte der Vertreter Einspruch ein. Diesen wies das Finanzamt als unbegründet zurück. In seiner Klage machte der Vertreter geltend, dass der Vertretervertrag rechtlich und wirtschaftlich mit der Freistellung und Agenturübergabe beendet worden sei und die Zahlungen als Ausgleich für in der Vergangenheit erworbene Ansprüche geleistet worden seien. Durch Kündigung des Auftraggebers sei der Agenturbetrieb zwangsweise aufgegeben worden. Alle wesentlichen Betriebsgrundlagen seien auf den Bestandsnachfolger als Erwerber übertragen worden. Die Büroräume seien übergeben und die werbende Tätigkeit sofort eingestellt worden. Ausgleich und Freistellungsvergütung seien also nicht von einem werbenden Betrieb vereinnahmt worden. Alle Miet- und Arbeitsverträge seien beendet worden und alle Ansprüche auf Provisionen erloschen. Die Büroeinrichtung und den Kundenstamm habe der Nachfolger übernommen. Damit seien alle wesentli-

chen Betriebsgrundlagen entfallen. Der Betrieb sei aufgegeben worden. Die monatlichen Freistellungsvergütungen seien entweder als Entschädigungen oder als Veräußerungsgewinn und damit als tarifbegünstigte außerordentliche Einkünfte zu qualifizieren.

Die Klage blieb erfolglos. Das Finanzgericht entschied, dass die Freistellungs-

IN KÜRZE

In diesem Artikel lesen Sie:

- Übergibt der Vertreter sofort nach Kündigung seine Agentur an einen Bestandsnachfolger und übernimmt er Monate später eine 42 km entfernte Bestandsagentur eines anderen Versicherers, liegt keine tarifbegünstigte Betriebsaufgabe vor.
- Ausgleichszahlungen und Freistellungsvergütungen sind nicht einheitlich als tarifbegünstigte Entschädigung anzusehen.
- Freistellungsvergütungen unterliegen grundsätzlich nicht dem ermäßigten Steuersatz. Es fehlt an der Zusammenballung von Einkünften.

vergütung nicht ermäßigt zu besteuern ist. Voraussetzung für die Steuerermäßigung sei, dass die Zahlung als außerordentliche Einkunft angesehen werden könne. Bei Freistellungszahlungen, die der Versicherer wegen der Suspendierung des Vertreters während der Kündigungsfrist zahle, um einem Nachfolger den Agenturbestand zu übergeben, handele es sich nicht um Veräußerungsgewinne im Sinne des § 16 Absatz 1 EStG. Die Veräußerung des Gewerbebetriebes setze voraus, dass alle wesentlichen Betriebsgrundlagen in einem einheitlichen Vorgang auf einen Erwerber übertragen werden.

Zu den wesentlichen Betriebsgrundlagen einer Agentur gehöre das immaterielle Wirtschaftsgut „Vertreterrecht“. Darunter sei bei einem Versicherungsvertreter die von diesem dem Versicherer verschaffte – rechtlich verfestigte – wirtschaftliche Chance zu verstehen, Provisionseinnahmen zu erzielen. Eine Betriebsveräußerung liege nicht schon dann vor, wenn der Vertreter seine Büroausstattung an einen Nachfolger veräußere. Denn damit würden nicht alle wesentlichen Betriebsgrundlagen veräußert, weil das „Vertreterrecht“ nicht an den Nachfolger veräußert werde. Dieses werde dem Nachfolger vielmehr vom Versicherer übertragen.

Betriebsaufgabe ist nicht gegeben

Ebenso wenig sei eine Betriebsaufgabe gegeben. Sie liege nur dann vor, wenn aufgrund eines Entschlusses, den Betrieb aufzugeben, die bisher in diesem Betrieb entfaltete gewerbliche Tätigkeit endgültig eingestellt werde. Ferner müssten alle wesentlichen Betriebsgrundlagen in einem einheitlichen Vorgang entweder insgesamt oder teilweise in das Privatvermögen überführt, anderen betriebsfremden Zwecken zugeführt oder an verschiedene Erwerber ganz oder teilweise veräußert werden, sodass der Betrieb als selbstständiger Organismus des Wirtschaftslebens erlösche. Die Betriebsaufgabe sei dabei von der bloßen Verlegung zu unterscheiden. Die Betriebsverlegung sei dadurch gekenn-

zeichnet, dass der alte und der neue Betrieb bei wirtschaftlicher Betrachtungsweise und unter der Berücksichtigung der Verkehrsauffassung wirtschaftlich identisch seien. Bei einem Versicherungsvertreter liege keine begünstigte Betriebsaufgabe vor, wenn dieser seine bisherige Agentur aufgabe und alsbald den Bestand eines anderen Versicherers übernehme. Übernehme der Vertreter den Bestand eines anderen Versicherers, finde bei wirtschaftlicher Betrachtungsweise lediglich ein innerbetrieblicher Austausch der Betätigungsgrundlagen unter betrieblicher Kontinuität statt. Ob das neue Betätigungsfeld räumlich, sachlich und kundentechnisch mit dem alten Aufgabenbereich ganz oder teilweise übereinstimme, sei nicht entscheidend. Nur eine vollkommene Änderung des bisherigen Charakters der unternehmerischen Tätigkeit könne anders beurteilt werden. Übernehme ein Vertreter 42 km entfernt vom bisherigen Büro eine Bestandsagentur eines anderen Versicherers, sei von einer Betriebsverlegung auszugehen. Eine Betriebsaufgabe liege nicht vor.

Einheitliche Entschädigungen

Auch tarifbegünstigte außerordentliche Einkünfte seien zu verneinen. Monatliche während der Kündigungsfrist gezahlte Freistellungsvergütungen und der Ausgleich nach § 89 b HGB seien nicht als einheitliche Entschädigung anzusehen. Ob Zahlungen Bestandteil einer einheitlichen Entschädigung seien, müsse abhängig von ihrem Rechtsgrund beurteilt werden. Getrennt zu behandelnde Entschädigungen lägen vor, wenn deren Rechtsgrundlage sich unterscheide. Entbinde der Versicherer den Vertreter von der Tätigkeit und gewähre er ihm Freistel-

MEHR INFOS

Tipps und Informationen rund ums Thema Vertriebsrecht finden Sie auf der Homepage von Blanke Meier Evers, Bremen, unter www.bme-law.de oder bei Rechtsanwalt Jürgen Evers, Telefon: 04 21/69 67 70.

lungvergütung, so seien diese Zahlungen als Entschädigung für – zukünftig – entgehende Einnahmen zu qualifizieren. Der Ausgleich sei demgegenüber kein Anspruch für in Zukunft entgehende Einnahmen, sondern Gegenleistung für die durch die Provisionen noch nicht voll abgegoltene Leistung des Vertreters.

Die getrennt vom Ausgleich zu beurteilende Freistellungsvergütung stelle auch keine außerordentliche Einkunft gemäß § 34 Absatz 1 und 2 EStG dar. Denn sie setze voraus, dass die Einkünfte in einem Veranlagungszeitraum zu einer einmaligen und außergewöhnlichen Belastung führen. Zweck der Regelung sei es, eine solche Progressionsbelastung abzumildern. Demgemäß verlange die Norm, dass die Entschädigung in einem Betrag oder in einem anderen Jahr ausgezahlt werde und dadurch ein Progressionsnachteil entstehe. Eine Freistellungsvergütung sei nicht geeignet, einen Progressionsnachteil auszulösen, wenn sie nicht für mehrere Jahre, sondern allein für den Freistellungszeitraum von weniger einem Jahr geleistet werde und sie dem Vertreter auch in dem Jahr zufließe. Denn dann seien die Einkünfte nicht höher, als sie beim regulären Verlauf des Vertragsverhältnisses wären. ■

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

