

Zwischen zwei Polen

Weil die Tätigkeit eines Assekuradeurs zu sehr einem Versicherer ähnele, sollen seine Leistungen umsatzsteuerpflichtig sein

Von Jürgen Evers

Das FG Münster hatte zu entscheiden, ob Leistungen eines Assekuradeurs umsatzsteuerpflichtig sind.¹ Der klagende Assekuradeur wandte sich gegen einen Umsatzsteuerbescheid des beklagten Finanzamts. Darin waren seine Leistungen im Schätzungswege dahin aufgeteilt, dass 82 Prozent auf steuerfreie Vermittlungsleistungen entfielen, acht Prozent auf ermäßigt zu besteuern Einnahmen aus Lizenzen sowie zehn Prozent als dem Regelsteuersatz unterliegende sonstige Leistungen. Im Streitjahr 2011 ging es im Wesentlichen um Umsätze mit einer Versicherung, die Versicherungsnehmer gegen Piraterie auf den Weltmeeren absicherte. Nach dem Assekuradeur-Vertrag umfassten die vom Assekuradeur geschuldeten Leistungen die lizenzweise Bereitstellung der Versicherungsprodukte in Form des von ihm entwickelten Bedingungswerks sowie die Vermittlung dieser Versicherungsprodukte und deren fortlaufende Anpassung. Ferner unternahm der Assekuradeur die Risikobewertung bei Vertragsabschluss nebst versicherungsmathematischer Ermittlung der Beiträge. Er verwaltete die Versicherungen, was nach dem Assekuradeur-Vertrag u.a. die Leistungen Policing, Schadenregulierung, Fakturierung, Schulung und Unterstützung der Vertriebspartner des Versicherers sowie die Bereitstellung eines Krisenmanagers einschloss. Der Assekuradeur übernahm auch die Suche von Mitversicherern. Als Vergütung war eine Courtage von 22,5 Prozent des Nettobeitrages vereinbart. Der Assekuradeur erhielt verrechenbare Courtagevorschüsse. Eine etwaige Rückzahlungsverpflichtung war begrenzt auf Rückforderungen, die 240.000 Euro überschreiten. Mit der Vergütung war die Lizenzüberlassung abgegolten. Für die exklusive Bereitstellung des Produktes erhielt der Assekuradeur eine einmalige nicht rückzahlbare Courtage von 225.000 Euro. Die Klage war erfolglos. Das FG war der Ansicht, dass der Assekuradeur gegenüber dem Versicherer einheitlich zu beurteilende Leistungen erbringe, die insgesamt steuerpflichtig seien. Zwar gehöre ein Teil der Leistungen zu typischen Tätigkeiten eines Vertreters i.S. von § 4 Nr. 11

UStG. Dies gelte etwa für die Vermittlung der Versicherungen, die Kontaktpflege und die Vertragsverwaltung. Der Assekuradeur habe sich jedoch zu zahlreichen Leistungen verpflichtet, die dieser Tätigkeit nicht entsprechen. Dies betreffe etwa die Schadensregulierung, die laufende Produktpflege, die Schulung des Vertriebspersonals des Versicherers und die Suche von Mitversicherern. Der Schwerpunkt seiner Tätigkeit liege in der Entwicklung vollständig neuer Versicherungsprodukte. Dies entspreche zwar der Tätigkeit eines Versicherers, sei aber nicht nach § 4 Nr. 10 UStG steuerfrei, weil der Assekuradeur selbst keinen Versicherungsschutz gewähre. Der Tätigkeitsschwerpunkt werde auch entgolten, zumal der Assekuradeur auch für nicht von ihm vermittelte Verträge Courtage erhalte. Da der Leistungsschwerpunkt in der Entwicklung und Nutzbarmachung eines Versicherungsprodukts liege, greife der ermäßigte Steuersatz des § 12 Abs. 2 UStG nicht. Die sich daraus rechtlich ergebende Erhöhung der Umsatzsteuer könne wegen des Verböserungsverbots aber nicht ausgerechnet werden.

NUR EINMALCOURTAGE DÜRFE NICHT STEUERFREI SEIN

Aus der Entscheidung ist zu Unrecht gefolgert worden, sämtliche Leistungen eines Assekuradeurs, der Versicherungsprodukte entwickle und vermittele, seien umsatzsteuerpflichtig². Die Entscheidung betrifft einen durch vier Besonderheiten gekennzeichneten Einzelfall: 1. Der Assekuradeur hat dem Versicherer das Versicherungsprodukt lizenzweise zur Nutzung überlassen. 2. Die Lizenzüberlassung war u.a. mit der Courtage abgegolten. 3. Die Pflicht zur Rückzahlung unverdienter Courtagevorschüsse war begrenzt. 4. Die Courtage war auch für nicht vermittelte Versicherungen geschuldet. Regelungen der vorstehenden Art sind atypisch für Assekuradeur-Verträge, deshalb kann die im Streitfall vom FG gezogene Folgerung, der Schwerpunkt der Tätigkeit liege in der Produktentwicklung, die maßgeblich auf die vorstehenden Aspekte gestützt ist,³ nicht auf typische Assekuradeur-Verträge übertragen werden. Soweit das FG die

Schadensregulierung als vermittlungsfremd qualifiziert hat, wäre dies nur haltbar, wenn sie isoliert oder im Zusammenhang mit sonstigen steuerpflichtigen Leistungen erbracht würde.⁴ Für einen Versicherungsvertreter ist die Mitwirkung bei der Erfüllung von Versicherungen im Schadenfall Versicherungsvermittlung.⁵ Auch die laufende Anpassung eines Versicherungsprodukts an veränderte tatsächliche oder rechtliche Bedingungen ist eine typische Vermittlungstätigkeit. Weitere Versicherer zur Eindeckung von Großrisiken im Wege der offenen Mitversicherung zu gewinnen, ist Vermittlung,⁶ bringt sie doch die Vertragsparteien zueinander. Zudem übernehmen es Assekuradeure, Risiken über Vermittler einzukaufen. Deshalb obliegt es ihnen auch, die zutragenden Vermittler zu schulen, um so Geschäft einzuwerben. Dass einem Assekuradeur eine Vergütung für alle nach dem von ihm entwickelten Bedingungswerk geschlossenen Versicherungen zugesagt wird, stellt eine Kundenschutzabrede dar. Sie sichert ab, dass Versicherer ihn nicht durch Direktabschlüsse umgehen. Teilweise nicht rückforderbare Vorschüsse erhalten nicht den Charakter einer Lizenzgebühr. Der Assekuradeur wird damit nicht für die Produktentwicklung vergütet, sondern für seine Bemühungen zur Produktein-

führung, die nicht in Geschäftsabschlüssen mündeten. Im Streitfall dürfte daher allenfalls die Einmalcourtage als nicht steuerbefreite Leistung verbleiben.

- 1 17.10.2017 – 15 K 3268/14 U – VertR-LS – Hansekuranz Kontor – n.rkr.
- 2 So etwa Meixner, www.kanzlei-johannsen.de/2017/fg-muenster-umsaetze-eines-assekuradeurs-sind-steuerpflichtig/.
- 3 FG Münster, 17.10.2017 – 15 K 3268/14 U – VertR-LS 15 - 19 – Hansekuranz Kontor –
- 4 Vgl. EuGH, 17.03.2016 - C-40/15 – VertR-LS 27 – Aspiro –
- 5 Arg. Art. 2 Nr. 3 Satz 1, 4, 2. Var. RiLi 2002/92/EG; Erwägungsgrund 14 sowie Art. 2 Abs. 1 Nr. 1 RiLi 2016/97/EU (IDD)6 vgl. dazu LG Münster, 27.05.1991 - 22 O 48/91 – VertR-LS



Jürgen Evers

Rechtsanwalt und Partner der Kanzlei
Blanke Meier Evers in Bremen



Vergrößern Sie Ihre Reichweite!

Starten Sie Ihre Multi-Channel-Werbekampagne

Nutzen Sie die Chance und synchronisieren Sie Ihre Marketingaktivitäten mit unseren starken Print- und Online-Kanälen!

- Mit einer Anzeige auf unserem Online-Portal vw-heute.de erreichen Sie monatlich über 160.000 Entscheider und Führungskräfte aus der Versicherungs- und Finanzbranche.
- Nutzen Sie außerdem unseren Tagesreport als Werbekanal und erreichen Sie täglich über 12.000 Leser/-innen rund um die Versicherungsbranche per Mail.