

Keine Steuerbefreiung für Assekuradeure

Im Streitfall klagte ein Assekuradeur vor dem Finanzgericht (FG) Münster. Der Kläger hat sich auf die Vermarktung eines Deckungskonzepts spezialisiert, das Reeder gegen Schäden versichert, die durch Piraterie von Schiffen und Crews entstehen. In der Umsatzsteuererklärung nahm er die Steuerbefreiung als Vermittler in Anspruch.



Das beklagte Finanzamt war der Meinung, dass der Kläger nicht in vollem Umfang steuerbefreite Leistungen erbringe. Tätigkeiten, wie das Bereitstellen des Wordings der Versicherungsbedingungen durch ein nicht ausschließliches Nutzungsrecht, die fortlaufende Anpassung des Versicherungsprodukts, die Vertragsverwaltung, das Schadensmanagement, die Schulung des Vertriebs des Versicherers, und das Sicherstellen von Beteiligungen durch Mitversicherer unterfielen nicht der für Vermittler vorgesehenen Steuerbefreiung. Steuerpflichtig sei auch die Nutzungslizenz für das Bedingungsmerk.

Da die einzelnen Leistungselemente in das Gesamtentgelt eingepreist worden seien und der Versicherer erst durch die Entwicklung des Wordings und dessen Nutzungsüberlassung in die Lage versetzt werde, das Produkt anzubieten, müsse die Nutzungsüberlassung aber einen wesentlichen Anteil an dem Gesamtbetrag der erzielten Umsätze ausmachen. Im Rahmen einer Schätzung sei daher davon auszugehen, dass 82 Prozent der gesamten Umsätze auf die steuerfreien Leistungen entfielen, zehn Prozent auf die steuerermäßigte Überlassung der Lizenz am Wording und acht Prozent auf die im Übrigen steuerpflichtigen Leistungen zum Regelsteuersatz. Gegen die so

festgesetzte Steuer hat der Assekuradeur erfolglos Klage erhoben. Zur Begründung führte das FG im Wesentlichen Folgendes aus.

Eine Anerkennung steuerfreier Vermittlungsleistungen komme für Leistungen nicht in Betracht, die wesentliche Aspekte vermissen ließen, wie Kunden zu suchen und diese mit dem Versicherer zusammenzubringen. Dies gelte auch, wenn im Übrigen auch Leistungen erbracht würden, die zum wesentlichen Inhalt der Tätigkeiten eines Versicherers beitragen. Bloße Unterstützungsleistungen für den Versicherer seien umsatzsteuerpflichtig.

Wesen des fraglichen Umsatzes ermitteln

Bei der Beurteilung einer Vielzahl von einzelnen durch einen Assekuradeur erbrachten Leistungselementen sei zu berücksichtigen, dass eine wirtschaftlich einheitliche Dienstleistung im Interesse eines funktionierenden Mehrwertsteuersystems nicht in mehrere selbstständige Leistungen zerlegt werden darf, wenn sie wirtschaftlich ein unteilbares Ganzes bilde. Daher sei bei Erbringung eines Bündels von Leistungen das Wesen des fraglichen Umsatzes zu ermitteln und aus Sicht eines Durchschnittsverbrauchers festzustellen, ob der Steuerpflich-

tige mehrere selbstständige Hauptleistungen oder eine einheitliche Leistung erbringe. Umsatzsteuerlich sei dabei eine einheitliche, nicht aufteilbare Leistung anzunehmen, wenn die verschiedenen Leistungselemente aus der Sicht eines durchschnittlichen Leistungsempfängers zur Erreichung eines einheitlichen wirtschaftlichen Ziels beitragen und hinter dem Ganzen zurücktreten.

Ein Assekuradeur erbringe zum Teil Leistungen gegenüber dem Versicherer, die zum wesentlichen Inhalt der Tätigkeiten eines Vertreters gehörten, wie Kontakt zum Kunden herstellen und pflegen, die eigentliche Vermittlung einer Versicherung, die Übernahme der Policing und die Vertragsverwaltung eigener vermittelter Versicherungen. Nicht erheblich sei, ob auch die Einwertung des

Kompakt

- Wer Schäden reguliert, Mitversicherer sucht und Vermittler schult, erbringt keine umsatzsteuerfreien Leistungen.
- Lizenzgebühren und nicht rückforderbare Vorschüsse auf alle Geschäfte des Versicherers qualifizieren die Leistungen des Assekuradeurs als umsatzsteuerbar.

für den Versicherer bei Abschluss der Versicherung bestehenden Risikos und die versicherungsmathematische Ermittlung der Beiträge ebenfalls noch zu den Tätigkeiten eines Vertreters gehörten.

Zu den Leistungen eines Assekuradeurs, die nicht als Vermittlertätigkeit angesehen werden könnten, gehöre die Schadensregulierung im Namen und für Rechnung des Versicherers. Auch die Verpflichtung, am Abschluss von Regulierungsabkommen mitzuwirken, sei keine privilegierte Vermittlerleistung. Dies gelte ebenso für die fortlaufende Anpassung des Versicherungsprodukts an die gesetzlich vorgesehenen Bedingungen. Keine Vermittlertätigkeit stelle auch die Verpflichtung zur Schulung des Vertriebspersonals des Versicherers und deren tatsächliche Durchführung dar. Die Pflicht, bei sehr hohen Deckungssummen Mitversicherer zu suchen, sei ebenfalls keine Tätigkeit eines Vermittlers, da insoweit zwar Kontakte zwischen zwei Parteien hergestellt werden, diese Kontaktherstellung aber nur unter den Versicherern und nicht zum Versicherungsnehmer erfolge.

Neue Möglichkeiten schaffen

Der Schwerpunkt der Tätigkeit eines Assekuradeurs liege darin, vollständig neue Versicherungsprodukte zu entwickeln und den Versicherern damit eine neue Möglichkeit zu schaffen, diese zu vertreiben, wenn der Assekuradeur das Bedingungsmerk unter Berücksichtigung aller Vorgaben und Regulierungen der Bafin entwickle. Dies gelte jedenfalls, wenn nur Risiken solcher Objekte versicherbar sind, die die entwickelten Versicherungsbedingungen erfüllen. Diese Leistung entspreche abgesehen von der Gewährung des Versicherungsschutzes im Kern der Tätigkeit eines Versicherers. Dies sei zumindest der Fall, wenn die Vergütung die Entwicklung und Nutzbarmachung der Versicherungsprodukte entgelte.

Ein Assekuradeur werde für die Entwicklung und Nutzbarmachung der Versicherungsprodukte vergütet, wenn der Versicherer ihm eine Courtage für jede

von ihm nach dem Bedingungsmerk geschlossene Versicherung zahle, auch wenn der Versicherungsvertrag nicht von dem Assekuradeur vermittelt werde. Diese Vergütung lasse allein den Schluss zu, dass es dem Versicherer darum gehe, die Nutzungsmöglichkeit an einem Versicherungsprodukt zu erhalten, um dieses – durch wen auch immer – vertreiben zu können.

Vereinbarer Mindestpreis

Dass es um eine steuerpflichtige Bereitstellung eines Versicherungsprodukts und nicht um eine steuerfreie Versicherungsvermittlung gehe, werde bestätigt, wenn der Assekuradeur dem Versicherer Versicherungsprodukte gegen Lizenz zur Nutzung bereitstelle. Dies gelte jedenfalls, wenn eine Vergütung auf jede abgeschlossene Police vereinbart werde und wenn Vergütungsvorauszahlungen des Versicherers einer begrenzten Rückzahlungspflicht unterworfen werden, selbst wenn die Summe tatsächlich verdienter Provisionen die Höhe der Vorauszahlungen nicht erreiche. Damit werde ein Mindestpreis für die Entwicklung und die Gewährung der Nutzungsmöglichkeit der Versicherungsprodukte vereinbart.

Sehe der Vertrag zudem vor, dass der Assekuradeur für die exklusive Bereitstellung des entwickelten Versicherungsprodukts eine einmalige nicht rückzahlbare Courtage erhält, so werde aus dieser Abrede deutlich, auf welches Leistungselement es dem Versicherer tatsächlich ankomme. Die Zahlung werde nicht für die Vermittlungstätigkeit geleistet, sondern für das ausschließliche Nutzungsrecht an dem Versicherungsprodukt.

Die Entscheidung ist abzulehnen. Soweit der Senat die Schadensregulierung als vermittlungsfremd ansieht, lässt sich diese Auffassung weder mit dem Begriff der Versicherungsvermittlung der Vermittlerrichtlinie noch mit der Neufassung des § 34d Gewerbeordnung (GewO) vereinbaren. Bei der fortlaufenden Anpassung eines Versicherungsprodukts an veränderte tatsächliche oder rechtliche Bedingungen handelt es sich um eine typische vertrags-

Mehr Infos

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

begleitende Vermittlungstätigkeit. Ebenso die Aufgabe des Assekuradeurs, Konsorten für die Eindeckung eines Risikos im Wege der offenen Mitversicherung zu finden, ist eine Vermittlungstätigkeit, bringt sie doch die Parteien des Versicherungsvertrages zueinander. Der Assekuradeur übernimmt vielfach die Aufgabe, die Risiken über gebundene und ungebundene Vermittler für den Versicherer einzukaufen. Deshalb obliegt es ihm als Einkaufsvertreter auch, die das Geschäft zutragenden Vermittler zu schulen, um auf diese Weise dafür Sorge zu tragen, dass Geschäft eingeworben wird.

Nicht steuerbefreite Leistung

Dass dem Assekuradeur eine Vergütung für alle nach dem von ihm entwickelten Bedingungsmerk geschlossenen Versicherungen zugesagt wird, stellt lediglich eine Kundenschutzvereinbarung dar, die den Assekuradeur dagegen absichert, dass der Versicherer ihn durch Direktabschlüsse umgeht. Auch in Teilen nicht rückforderbare Vorschüsse sind keine vermittlungsfremde Lizenzvereinbarung. Der Assekuradeur wird damit nicht für die Produktentwicklung vergütet, sondern für seine weiteren Vermittlungsleistungen. Deshalb bleibt im Streitfall allein die vereinbarte Lizenzgebühr als nicht steuerbefreite Leistung. ■



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