

Im Süden nichts Neues

Was die ertragsteuerliche Behandlung von Provisionen anbelangt,
steht beim BFH die Zeit still.

Jürgen Evers

In seiner jüngsten Entscheidung hat der XI. Senat¹ die Frage behandelt, was bilanzierende Versicherungsvertreter zum Stichtag als realisierte Gewinne zu berücksichtigen haben. Provisionsforderungen müssten entweder rechtlich bereits entstanden oder die für die Entstehung wesentlichen wirtschaftlichen Ursachen müssten im abgelaufenen Geschäftsjahr gesetzt worden sein und der Vertreter müsse mit der künftigen Entstehung der Forderung fest rechnen können. Aufschiebend bedingte Ansprüche seien nicht zu aktivieren.

Durch vertragliche Anknüpfung an ratierliche Prämienzahlungen sei es möglich, den Zeitpunkt des rechtlichen Entstehens des Provisionsanspruchs zu schieben. Dies gelte auch, wenn die Bemessungsgrundlage der Provision nicht die Prämie, sondern die Versicherungssumme sei. Denn ertragsteuerlich komme es auf das Zivilrecht an. Ergebe die Vertragsgestaltung, dass ein Provisionsanspruch noch nicht entstehe, handele es sich bei Auszahlungen des Unternehmers um Provisionsvorschüsse, die als erhaltene Anzahlungen zu passivieren seien, denen also noch keine gewinnrealisierende Wirkung zukomme. Qua Vereinbarung könnten Provisionsansprüche auch ratierlich mit einzelnen Prämienzahlungen entstehen, sodass kein Gewinn realisiert werde, solange Prämien nicht eingehen.

Auszahlungen auf nicht entstandene Provisionsforderungen bewirkten keine Gewinnrealisierung. Gegenläufig zum Mittelzufluss habe der Vertreter dann einen Passivposten für erhaltene Anzahlungen zu bilden. Korrespondierend dazu stelle der gezahlte Provisionsvorschuss beim Unternehmer keinen Aufwand dar, sondern eine geleistete Anzahlung. Erst recht sei für Provisionsansprüche, die weder entstanden noch ausgezahlt worden sind, beim Vertreter keine Forderung zu aktivieren und beim Unternehmer kein Passivposten zu bilden. Ein Provisionsanspruch sei zu aktivieren, wenn er rechtlich entstanden sei und der Vertreter seine Verpflichtung wirtschaftlich erfüllt habe.

Abweichend von § 92 Abs. 4 HGB könne zugunsten des Vertreters vereinbart werden, dass der Provisionsanspruch bereits mit Abschluss der Versicherung entstehe. Den so

abredegemäß entstehenden Provisionsanspruch müsse der Vertreter mit Policierung aktivieren. Das Risiko des späteren Verlusts der Provisionsforderung sei über die Bewertung der Forderung zu erfassen oder es sei eine Rückstellung zu bilden, bei der es sich um eine Rückstellung für ungewisse Verbindlichkeiten handele.

Werde geregelt, dass der Provisionsanspruch für Verträge, bei denen Stornohaftungszeiten zu beachten sind, erst entsteht, wenn der Kunde die vorgesehene Anzahl an Beiträgen zahlt, betreffe dies nur Fälle, in denen der Provisionsanspruch noch nicht entstanden sei. Dies gelte erst recht, wenn weiter geregelt sei, dass der Unternehmer vor Entstehen des Provisionsanspruchs auf freiwilliger Basis und im Wege der Vorfinanzierung Zahlungen an den Vertreter leistet, die laufzeitanteilig zurückzugewähren sind, wenn der vermittelte Vertrag vor Ablauf der Stornohaftungszeit aufgelöst wird. Knüpften die Vereinbarungen das Entstehen des Provisionsanspruchs indes nicht für alle Produkte an die Zahlung von Prämien über einen längeren Zeitraum, sei es denkbar, dass der Provisionsanspruch teils bereits mit der ersten Prämienzahlung des Kunden entstehe. Dafür spreche es, wenn von einer Stornorückstellung und einem Nachhaftungsrisiko die Rede sei. Denn dies beziehe sich darauf, dass der Provisionsanspruch rechtlich und wirtschaftlich bereits entstanden sei, sodass der Gewinn realisiert werde und die Provisionsforderung aktiviert werden müsse, auch wenn der Vertreter noch fünf Jahre mit einer Rückforderung seiner Provision rechnen müsse, falls der Kunde die Versicherung innerhalb dieses Zeitraums beende.

WELCHE ASPEKTE DER SENAT NICHT BERSÜCKSICHTIGT

Dies vorausschickend hat der Senat die Sache zurückverwiesen, da er Feststellungen des FG zu mutmaßlichen Abreden über das Storno- bzw. Nachhaftungsrisiko ebenso vermisste, wie dazu, welche konkreten Provisionsvereinbarungen in welchem Umfang gelten. Dass die Bemessungsgrundlage der Provision in der Lebensversicherung schon seit Mitte der 1990er-Jahre nicht mehr die Versicherungssumme bildet,² hat der Senat übersehen. Davon ausgehend wundert es

kaum, dass dem Senat § 49 VAG 2016 ebenso fremd ist wie § 80 Abs. 5 VAG 2012, deren zwingende Regelungen³ die Haftung von 60 Beitragsmonaten ohne weiteres erklärt, die Provisionen von Lebens- und Krankenversicherungen betreffen. So bleibt kein Raum für eine die Vereinbarung einschränkende Abrede, nach der der Unternehmer stornobehaftete Verträge freiwillig bevorschusst. Weniger erstaunt, dass die Diskussion übersehen wird, nach der Vertreter ihre Verpflichtung zum Erwerb des Provisionsanspruchs erst erfüllen, wenn der Kunde zu der Leistung verpflichtet ist, aus der sich die Provision nach dem Vertretervertrag berechnet.⁴ Der mit der Vermittlung von Versicherungsverträgen betraute Handelsvertreter erhält die Provision nicht für Verträge, sondern für Geschäfte (§ 92 Abs. 3 Satz 1 HGB). Das sind Rechtsverhältnisse, die den Dritten zu der Leistung verpflichtet, aus der sich die Provision nach dem Vertretervertrag berechnet (§ 92 Abs. 4 HGB).⁵ Besteht deshalb der Versicherungsvertrag aus einzelnen Geschäften,⁶ kann dies für die ertragsteuerliche Bewertung nicht ohne Einfluss sein, zumal aufschiebend bedingte Provisionsforderungen nicht zu aktivieren sind.

- 1 BFH, 30.04.2025 - X R 12-13/22 - EVERS.OK – DVAG 89 –.
- 2 Anm. 13.1 zu BGH, 22.12.2003 - VIII ZR 117/03 – EVERS.OK – Westfälische Provinzial 3 –; Anm. 24.1 zu BGH, 21.03.2001 - VIII ZR 149/99 – EVERS.OK – Axa Colonia 1 –.
- 3 Vgl. nur OLG Oldenburg, 09.04.2025 - 8 U 34/24 - EVERS.OK LS 31 m.w.N. – wika 7 –.
- 4 Evers, ZVertriebsR 23, 9, 10; ders. IHR 23, 229, 239 Rzz. 33, 34, 36; EVERS.OK Anm. 13.2 m.w.N. zu OLG Frankfurt/Main, 18.12.1984 - 8 U 74/84 – Lebens- und Sachversicherungen –.
- 5 EVERS.OK Anm. 15.2.1 ff. zu LG Osnabrück, 04.12.2001 - 14 O 366/00 – AachenMünchener 3 –.
- 6 OLG Hamm, 27.06.2024 - 18 U 49/23 – EVERS.OK LS 56 m.w.N.HF – Gothaer Allgemeine 2 –.



Jürgen Evers

Evers Rechtsanwälte für Vertriebsrecht

13. DAV- Versicherungs- rechtstag 2025

Hybridveranstaltung
26./27. September
in Köln oder Online

bis zu 10 Std. Fortbildung gem. §15 FAO
(7,5 Std. Tagung + 2,5 Std. Zusatzseminar KAV+)

Vortrag (26.09.)

Aktuelle Rück- und Ausblicke auf Entscheidungen des IV. Zivilsenats des BGH zum Versicherungsrecht

3 Workshops (26.09./27.09.)

Workshop I · Vermögensschadenhaftpflichtversicherung
Workshop II · Rechtsschutzversicherung
Workshop III · Cyber- und Sachversicherung

Alle Informationen und Anmeldung unter
www.anwaltakademie-event.de/VRT2025



DeutscherAnwaltVerein



KölnerAnwaltVerein
e.V.