

Umsatzsteuerpflicht für Assekuradeure

Nach einer [Entscheidung des FG Münster](#) können Leistungen von Assekuradeuren vollumfänglich der Umsatzsteuerpflicht unterliegen. Der klagende Assekuradeur wendete sich gegen einen Bescheid des Finanzamts, indem seine Leistungen durch Schätzung wie folgt aufgeteilt waren: 82 % auf steuerfreie Vermittlungsleistungen, 8 % ermäßigt zu besteuern Einnahmen aus Lizenzen, 10 % als nach dem Regelsatz steuerbare sonstige Leistungen.

Die Kernaussagen

- Wer als Assekuradeur Schäden reguliert, Bedingungswerke für Tarife fortlaufend anpasst, Mitversicherer sucht und Vermittler schult, erbringt keine umsatzsteuerfreien Leistungen.
- Lizenzgebühren, nicht rückforderbare Vorschüsse und Provisionen auf alle Geschäfte des Versicherers qualifizieren die Leistungen eines Assekuradeurs insgesamt als umsatzsteuerbar.

Der Streitfall

Im Streitfall ging es im Wesentlichen um Umsätze mit einem Versicherer, der Unternehmen gegen Seepiraterie absicherte. Nach dem Assekuradeur-Vertrag umfassten die vom Assekuradeur geschuldeten Leistungen die lizenzweise Bereitstellung der Versicherungsprodukte mit einem von ihm entwickelten Bedingungswerk. Hinzu traten 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 Policierung, 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 % des Nettobeitrages vereinbart. Der Assekuradeur erhielt verrechenbare Courtagevorschüsse. Eine etwaige Rückzahlungsverpflichtung war begrenzt auf Rückforderungen, die 240.000 EUR überschreiten. Mit der Vergütung war auch die Lizenzüberlassung abgegolten. Für die exklusive Bereitstellung des Produktes erhielt der Assekuradeur eine einmalige nicht rückzahlbare Courtage von 225.000 EUR.

Die Begründung

Die Klage blieb erfolglos, da der Assekuradeur nach Ansicht des FG gegenüber dem Versicherer einheitlich zu beurteilende Leistungen erbringe, die insgesamt steuerpflichtig seien. Zwar gehöre ein Teil der Leistungen, wie die Vermittlung der Versicherungen, die Kontaktpflege und die Vertragsverwaltung, zu typischen Tätigkeiten eines Vertreters i.S. von § 4 Nr. 11 UStG. Der steuerpflichtige Assekuradeur habe sich jedoch zu zahlreichen Leistungen verpflichtet, die dieser Tätigkeit nicht entsprechen. Dies betreffe etwa die Schadenregulierung, die laufende Produktpflege, die Schulung des Vertriebspersonals des Versicherers und die Suche von Mitversicherern. Schwerpunkt der Tätigkeit des Assekuradeurs bilde die Entwicklung vollständig neuer Versicherungsprodukte. Dies entspreche zwar der Tätigkeit eines Versicherers, sei aber nicht nach § 4 Nr. 10 UStG steuerfrei, weil er als 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 und damit verbundene Schlechterstellung des Klägers könne allerdings wegen des Verböserungsverbots nicht ausgeurteilt werden.

Die Entscheidung darf nicht in dem Sinne missverstanden werden, dass sämtliche Leistungen eines Assekuradeurs, der Versicherungsprodukte entwickelt und vermittelt, umsatzsteuerpflichtig seien. Denn 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 vom Assekuradeur selbst vermittelte Versicherungen geschuldet.

Regelungen der vorstehenden Art sind atypisch für Assekuradeur-Verträge, deshalb kann die Folgerung des FG, nach der der Schwerpunkt der Tätigkeit in der Produktentwicklung liege, nicht auf typische Assekuradeur-Verträge übertragen werden. Denn das FG hat seine Entscheidung maßgeblich auf die vier vorstehenden Aspekte gestützt.

Soweit das FG die Schadenregulierung als vermittlungsfremd einstuft, wäre dies nur haltbar, wenn sie isoliert oder im Zusammenhang mit sonstigen steuerpflichtigen Leistungen erbracht würde. Für Versicherungsvertreter ist die Mitwirkung bei der Erfüllung von Versicherungen im Schadenfall Versicherungsvermittlung. Auch die laufende Anpassung eines Versicherungsprodukts an veränderte tatsächliche oder rechtliche Bedingungen sind typische Vermittlungstätigkeiten. Weitere Versicherer zur Eindeckung von Großrisiken im Wege der offenen Mitversicherung zu gewinnen, ist Vermittlung, bringt sie doch die Vertragsparteien zueinander. Zudem übernehmen es Assekuradeure, Risiken über Vermittler einzukaufen. Deshalb obliegt es ihnen auch, diese 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 Produkteinführung, die nicht in Geschäftsabschlüssen mündeten. Im Streitfall dürfte daher allenfalls die Einmalcourtage als nicht steuerbefreite Leistung verbleiben.