

19 % Einkommensverlust für Mitarbeiter im strukturierten Vertrieb und Maklerbetreuer?

*von Rechtsanwalt Stephan Michaelis LL.M.,
Fachanwalt für Versicherungsrecht,
Kanzlei Michaelis
Hamburg*

Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte
Partnerschaftsregister Hamburg PR 251

Mittelweg 14
20148 Hamburg

Telefon +49(0)40 / 888 88-777

Telefax +49(0)40 / 888 88-737

E-mail: Info@Kanzlei-Michaelis.de

Internet: www.Kanzlei-Michaelis.de

In der Branche sollte jeder das aktuelle Urteil des Bundesfinanzhofes zu dem Aktenzeichen V R 44/07 kennen. Die maßgebliche Kernaussage besteht darin, dass eine Umsatzsteuerfreiheit auf Provisionseinnahme (oder Courtageeinnahmen) nach § 4 Nr. 11 Umsatzsteuergesetz voraussetzt, dass eine „Vermittlungsleistung“ erbracht wurde. Alleine eine Betreuung, Schulung und Überwachung von Versicherungsvertretern (oder deren Akquisition) ist in der Regel nicht ausreichend, wenn der Provisionsberechtigte nicht zumindest durch Prüfung eines jeden Vertragsangebotes zumindest mittelbar auf eine der Vertragsparteien einwirken kann.

Außerdem hat das Gericht klargestellt, dass die einmalige Prüfung und Genehmigung von Standardverträgen und standardisierten Vorgängen entgegen dem BWF-Schreiben vom 09.10.2008 (BStBl I 2008, 948) nicht ausreichend ist.

Sofern Sie also nicht zumindest durch Prüfung jedes (Versicherungs-) Vertragsangebotes zumindest mittelbar einwirken können, besteht für Sie die erhebliche Gefahr, dass Sie auf Ihre Provisionseinnahmen (Courtageeinnahmen) die Umsatzsteuer zu entrichten haben!

Wir können Ihnen nur dringend empfehlen, dass Sie „Vermittler“ im Sinne der Vermittlungsdefinition der EuGH-Urteile sind. Die Vermittlung liegt darin, das Erforderliche zu tun, damit zwei Parteien einen Vertrag über das jeweilige Finanzprodukt abschließen. Die Vermittlung kann in einer Nachweis-, einer Kontaktaufnahme- oder in einer Verhandlungstätigkeit bestehen. Sowohl der Nachweis von Gelegenheiten zum Abschluss eines Vertrages, als auch die Kontaktaufnahme mit der anderen Partei oder das Verhandeln über die Einzelheiten der gegenseitigen Leistungen setzt voraus, dass sich die Mittlertätigkeit auf ein einzelnes Geschäft, das vermittelt werden soll, bezieht.

Wir können Ihnen nur dringend anraten, dass jeder Vertragspartner, der einen Handelsvertretervertrag verwendete, oder in eine provisionsteilige Organisationsstruktur eingebunden ist,

überlegt, welche Vertragsmodifizierungen zwingend erforderlich sind, um in die Privilegierung umsatzsteuerfreier Provisionszahlungen zu gelangen!

Zur Erreichung dieser Privilegierung ist es zwingend erforderlich, dass die Arbeitsabläufe, wie auch die rechtlichen Grundlagen einer unverzüglichen Anpassung bedürfen.

Dies betrifft insbesondere Maklerbetreuer, die als selbstständiger Handelsvertreter für einen Versicherer tätig sind und sich um den Aufbau, die Schulung und die Ausbildung von Vertriebspartnern kümmern. Gleiches gilt aber auch für diejenigen Personen, die eine „Overhead-Provision“ erhalten und in eine Organisationsstruktur eingegliedert sind. In der Regel sind sie weder gegenüber dem Kunden, noch gegenüber dem Produktgeber direkt vermittelnd tätig. Haben diese Provisionsempfänger nicht zumindest eine mittelbare Einwirkungsmöglichkeit auf jeden Vertragsschluss, so unterliegen sie nach dem aktuellen Grundsatzzurteil der Umsatzsteuerpflicht hinsichtlich ihrer Provisionseinnahmen!

Fazit:

Sollten Sie Provisionseinkünfte aus Differenzprovisionen (Overhead-Provisionen) erhalten und nicht zumindest mittelbar auf einen Versicherungsvertragsabschluss einwirken können, so ist dringend anzuraten, die betrieblichen Abläufe und die vertragliche Grundlage unverzüglich rechtlich zu modifizieren.