



Stornobehaftete Provisionen richtig nutzen

Es gibt viele Gestaltungsmöglichkeiten für Unternehmer den steuerlichen Stundungseffekt zu erhöhen. Einen interessanten Punkt der steuerlichen Behandlung von Provisionseinkünften und anderen Betriebseinnahmen nach §§ 4, 5 EStG eines selbstständig bilanzierenden Versicherungsvertreters lieferte die Oberfinanzdirektion (OFD) Niedersachsen mit einer Verfügung vom 01.08.2014 (Az.: S 2133 - 37 - St 221/St 222).

Auszuzahlende Provisionen

Sobald ein Versicherungsnehmer seine Prämie entrichtet hat, hat der Versicherungsvertreter nach dem Handelsgesetzbuch auch Anspruch auf die Provision (§ 92 Abs. 4 HGB i.V.m. § 87a Abs. 1 HGB).

Dies gilt sowohl für einmalige als auch für laufende Provisionen. Vertraglich abweichende Regelungen sind hier allerdings möglich, beispielsweise kann ein Recht auf Vorschuss oder Teilprovision eingeräumt werden. Entstandene Provisionsansprüche sind dann am Bilanzstichtag zu aktivieren.

Änderung im VVG für LV-Verträge

Ab 2008 galten und gelten Besonderheiten für Lebensversicherungsverträge durch eine Änderung im Versicherungsvertragsgesetz (VVG, BGBl 2007 I S. 2631). Dies hat vorrangig Einfluss auf die Berechnung und Bestimmung des Rückkaufswerts einer Lebensversicherung und auf die vorzeitige Auflösung von Verträgen: Die in den Beiträgen einkalkulierten Abschlusskosten sind auf die ersten fünf Jahre der Vertragslaufzeit verteilt zu berücksichtigen. Das

bedeutet, die Provisionen entstehen erst innerhalb der ersten fünf Jahre.

Viele Versicherer bieten jedoch auch eine sofortige Auszahlung der Provision an, um nachteilige Auswirkungen für Versicherungsvertreter zu vermeiden. Diese wird dann vorschüssig für ein Versicherungsjahr und als Darlehen für die vier folgenden ausgezahlt. Somit sind nur 20 Prozent sofort als Betriebseinnahme zu versteuern. Hieraus ergibt sich der vorgenannte Steuerstundungseffekt. Das Darlehen ist dementsprechend in den folgenden vier Jahren gewinnerhöhend aufzulösen.

Sicherstellung von Stornoansprüchen

Werden vertraglich vereinbarte Prozentsätze der verdienten Provisionen auf einem Stornoreservekonto verbucht, so hat der Versicherungsvertreter im Rahmen der Gewinnermittlung die Pflicht, dies in einer entsprechenden Forderung zu erfassen.

Diese Gutschriften dienen vor allem der Sicherstellung von Stornoansprüchen der Versicherung.

Bildung von Stornorückstellungen

Es ist eine ungewisse Verbindlichkeit: Das Wagnis des Provisionsausfalls innerhalb des Haftungszeitraums. Rückstellungen sind deshalb unerlässlich. Selbstverständlich sind bei der Ermittlung der risikobehafteten Provisionen diejenigen zu eliminieren, die im betroffenen Jahr bereits berichtigt wurden.

Dementsprechend ist die Stornoquote das Verhältnis zwischen den tatsächlich gezahlten und den tatsächlich ausgefallenen Provisionen. Laut Verfügung der Oberfinanzdirektion sollte diese nach Branchenerfahrungsschatz höchstens 10 Prozent betragen.

Bedeutung der Verfügung für Makler und Vermittler

Zusammengefasst resultiert hieraus für Makler und Vermittler, dass bestimmte Provisionen Anzahlungen sind, weil sie eigentlich erst mit Ablauf der Nachhaftung verdient werden. Ein Teil der geflossenen Provisionen ist in der Bilanz folglich als Anzahlung zu aktivieren, was dazu führt, dass dieser Betrag kein Umsatz mehr ist. Das heißt, der Gewinn wird massiv reduziert und gegebenenfalls werden Verluste hernach steuerlich dargestellt.

Die Experten Report Redaktion hat mit Olaf Czinna, Fachberater bei der SEB Steuerberatung, über Provisionen, Steuern und über die Möglichkeit der Beteiligung des Finanzamts an der Unternehmensfinanzierung gesprochen.

Herr Czinna, welche Vorgehensweise empfehlen Sie bei der Anlage eines Rückstellungskontos?

Für Rückstellungen gelten die gleichen Regeln, wie für alle anderen steuerlichen Gestaltungen: Sie müssen immer plausibel und nachvollziehbar sein. Dies ist insbesondere wichtig, da Betriebsprüfungen ja in einem zeitlichen Abstand erfolgen und deshalb genaue Aufzeichnungen wichtig sind. Um Rückstellungen zum Beispiel für Vertragsstornos zu bilden, macht es Sinn, die Aufwendungen dafür (also die Rückzahlung von Provisionen) auf einem Aufwandskonto (Gewährleistungen) zu buchen. So kann am Jahresende eine Stornoquote ermittelt werden.

Die OFD-Verfügung ermöglicht die Erhöhung des steuerlichen Stundungseffekts. Was sollten Makler und Vermittler hierbei beachten?

Auch hier gilt es, entsprechende Aufzeichnungen zu führen. Dies kann in einer Excel Tabelle erfolgen oder auch gleich in der Buchführung dargestellt werden.

Weniger Gewinn bedeutet weniger beziehungsweise im betroffenen Jahr gar keine Steuern. Dennoch befindet sich das Geld auf dem Konto des Maklers oder Vermittlers. Wir empfehlen ihnen dieses überschüssige Geld nicht zu konsumieren. Aus unserer Sicht sollte es in die Zukunft des Unternehmens investiert werden. Beispielsweise in Firmenoptimierung, in die eigene Website oder in ein Maklerverwaltungsprogramm.

Darüber referieren wir auch auf der [John-Vermittlerfortbildung® 2017](#). Die Tatsache der OFD Verfügung ist bei den Finanzämtern und Finanzgerichten hinlänglich bekannt. Bei einer Verhandlung vor einem Finanzgericht – im entsprechenden Fall ging es allerdings um Rückstellungen – hat der Richter den Hinweis angebracht, warum der Steuerpflichtige (Makler) denn nicht die „Zahlungspause“ nutzt. Gemeint war die OFD Verfügung.

Dies ist allerdings nur ein Punkt einer steuerlichen Spezialisierung. Natürlich können weitere Gestaltungen, also branchenübliche Rückstellungen, den steuerlichen Stundungseffekt noch erhöhen.

„Das Finanzamt an der Finanzierung des Unternehmens beteiligen“ – so lautet der Titel Ihres Vortrags auf der John Vermittler-Roadshow. Was können Sie uns vorab schon darüber verraten?

Es ist doch mal erfreulich, dass durch diese steuerliche Gestaltung man wirklich das Finanzamt an der Finanzierung seines Unternehmens beteiligen kann. Und dieses Geld wird von den Maklern auch benötigt. Die Herausforderungen für Investitionen in die Zukunft sind aus unserer Sicht erheblich. Dabei sind nur einige Fakten, wie Digitalisierung, Firmenoptimierung, Auftritte im Netz usw. zu nennen.

Herr Czinna, herzlichen Dank für das Gespräch.

Von Claudia Meyer

Bild: © Ezio-Gutzemberg / fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4944132/stornobehaftete-provisionen-richtig-nutzen/>