



Aufbau eines Strukturvertriebs ist nicht umsatzsteuerfrei

Durch sein Urteil vom 03.08.2017 (Az. V R 19/16) entschied der BFH, dass der Aufbau eines Strukturvertriebes nicht umsatzsteuerfrei ist. Dies betrifft im Grundsatz nicht nur Strukturvertriebe und andere Vertriebsgesellschaften sowie Pools, sondern auch im Zusammenhang tätige Versicherungsvermittler (Agenten), Versicherungsmakler sowie deren (Makler-)Betreuer. Dabei können Versicherer und/oder Hauptvertrieb (Masterdistributor) auch im Ausland ansässig sein.

Voraussetzungen für Steuerfreiheit in der Umsatzsteuer

Dr. Johannes Fiala, RA

Gemäß der Entscheidung des BFH müssen für Umsatzsteuerfreiheit beide der folgenden zwei Voraussetzungen kumulativ vorliegen:

- "Erstens muss der Dienstleistungserbringer sowohl mit dem Versicherer als auch mit dem Versicherten bei der Vermittlung des Versicherungsvertrages in Verbindung stehen. Diese Verbindung kann auch nur mittelbarer Natur sein, wenn der Dienstleistungserbringer ein Unterauftragnehmer des Versicherungsmaklers oder -vertreters ist."
- „Zweitens muss seine Tätigkeit wesentliche Aspekte der Versicherungsvermittlungstätigkeit, wie Kunden zu suchen und diese mit dem Versicherer zusammenzubringen, umfassen. Bei einem Unterauftragnehmer ist entscheidend, dass er am Abschluss von Versicherungsverträgen beteiligt ist.“

Nur bei passender tatsächlicher Durchführung und Vertragsgestaltung können damit auch Tippgeber und Untervermittler ihren Anteil an der Provision beziehungsweise Courtage umsatzsteuerfrei verdienen.

Umsatzsteuerpflicht bei Aufbau und Aufrechterhaltung einer Vertriebsorganisation

Dipl.-Math. Peter A. Schramm, Sachverständiger für Versicherungsmathematik

Der BFH grenzt dies ab wie folgt: „Die typischerweise mit dem Aufbau und der Aufrechterhaltung eines Strukturvertriebes einhergehende Betreuung, Schulung und Überwachung von Versicherungsvertretern, die Festsetzung und Auszahlung der Provisionen sowie das Halten der Kontakte zu den Versicherungsvertretern gehört nicht zu den Tätigkeiten eines Versicherungsververtreters.“

Derartige Leistungen sind nur steuerfrei, wenn der Unternehmer durch Prüfung eines jeden Vertragsangebots mittelbar auf eine der Vertragsparteien einwirken kann, wobei auf die Möglichkeit, eine solche Prüfung im

Einzelfall durchzuführen, abzustellen ist. Eine Steuerfreiheit für Leistungen, die keinen Bezug zu einzelnen Vermittlungsgeschäften aufweisen, sondern allenfalls dazu dienen, im Rahmen der Administration einer Vertriebsorganisation einen anderen Unternehmer, der Vermittlungsleistungen erbringt, zu unterstützen, besteht nicht.“

Umsatzsteuerpflicht auch bei Betreuungsprovisionen

Dem unterfallen typischerweise auch Maklerbetreuer sowie Aufkäufer von Maklerbeständen, welche die Bestände nicht selbst oder durch eigene Mitarbeiter betreuen lassen. Der BFH stellt klar, dass es bedeutungslos ist, ob es sich bei der Vergütung „ganz oder zum Teil um Provisionszahlungen oder um Fixvergütungen“ handelt, denn „die Steuerfreiheit der Vermittlung kann sich nicht aus einer von Vermittlungserfolgen abhängigen Vergütungsregelung ergeben“.

Wenn der Betriebsprüfer vor der Tür steht

Bei Hinterziehung von Umsatzsteuer reagiert der Fiskus drakonisch. Ab 50.000 Euro kommt üblicherweise auch noch Geldwäsche dazu – solche Gelder gelten dann als „bemakelt“ und könnten eingezogen werden. Sind lediglich 5 Prozent des Gesamtvermögens (beispielsweise auf einem Konto) durch bemakelte Gelder entstanden, so wird dadurch das komplette Bankguthaben zum Geldwäscheobjekt – also insgesamt einziehbar mit potenziellem Verfall zugunsten der Staatskasse (Bundtagsdrucksache 989, Seite 27; BGH 1 StR 33/15).

Mancher Strukturvertrieb – wie das Beispiel der MEG AG zeigte – übersieht zudem, dass die Vertriebsmitarbeiter sogenannte „Scheinselbstständige“ sind. Damit haftet der Auftraggeber des Vertriebs für die Gesamtsozialversicherungsbeiträge – bei Fahrlässigkeit im laufenden Jahr sowie den vier vorangegangenen Jahren. Sind Fachleute als Geschäftsleiter oder Berater tätig, wird rasch ein bedingter Vorsatz unterstellt – womit für bis zu 30 Jahre gehaftet wird.

Üblicherweise erfolgen dann auch noch Kontrollmeldungen, sodass es zu Prüfungen auch bei den Mitarbeitern (Maklern, Maklerbetreuern, Agenten et cetera) kommt. Sind diese Betroffenen dann im Kern und Schwerpunkt nur für ein Unternehmen beziehungsweise eine Gesellschaft tätig, kommt es zur rückwirkenden Einziehung von Beiträgen zur

gesetzlichen Rentenversicherung nach Feststellung eines Status als arbeitnehmerähnlicher Selbstständiger.

Die durchschnittliche „Bestätigung“ des eigenen steuerlichen Beraters schützt nicht vor einem vermeidbaren Verbotsirrtum und damit 30 Jahren Haftung. Allerdings wird der Insolvenzverwalter des Betroffenen regelmäßig den Verstoß auf unterlassene Aufklärung über fehlende Persilschein-Wirkung zurückführen wollen.

Bilder: (1) © Stockfotos-MG / fotolia.com (2) © Rechtsanwaltskanzlei Dr. Johannes Fiala (3) © Peter A. Schramm (4) experten-netzwerk GmbH

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4944841/aufbau-eines-strukturvertriebs-ist-nicht-umsatzsteuerfrei/>