



Es gibt keine Sicherheit

Das Thema ist nicht neu. Schon seit geraumer Zeit müssen sich die Branchenteilnehmer mit dem Mysterium „Umsatzsteuer beim Vertrieb von Finanzdienstleistungen und Versicherungen“ beschäftigen.

Der Staat hat Geld gewittert und möchte dieses nun auch gerne mittels Umsatzsteuer vereinnahmen. Befremdend sind hierbei jedoch die unterschiedlichen Ansichten des Bundesministeriums der Finanzen (BMF), des Europäischen Gerichtshofs (EUGH) oder des Bundesfinanzhofs (BFH). Mit dem jüngsten Rundschreiben aus dem Bundesministerium vom 23. Juni 2009 wurde nun noch einmal klargestellt, dass die Umsatzsteuerfreiheit von Differenzvergütungen seit dem 01. Januar 2010 zwingend erfordert, dass der Hauptvermittler für jedes Vertragsangebot seines Untervermittlers

die „theoretische“ Möglichkeit haben muss, durch Prüfung dieses Vertragsangebotes auf eine der Vertragsparteien einwirken zu können. Bis Ende des letzten Jahres reichte hier noch die einmalige Prüfung und Genehmigung der Standardverträge und standardisierten Vorgänge aus, um nicht Umsatzsteuer abführen zu müssen. Ergänzend wurde durch das BMF verdeutlicht, dass reine Schulungs-, Betreuungs- und Überwachungsarbeiten von nachgeordneten Vermittlern, wie diese in Vertrieben üblich sind, für sich genommen keine Umsatzsteuerfreiheit im Rahmen der Vermittlung darstellen. Grund genug für finanzwelt, mit

Experten der Branche über eventuelle Veränderungen zu sprechen, die das neue Rundschreiben des BMF auslöst.

finanzwelt: Kann Ihre IT die Provisionsabwicklung teils mit und teils ohne Umsatzsteuer darstellen?

Schröder » Ja, auch wenn es kaum einen unserer Poolpartner betrifft, ist es für uns doch wichtig gewesen, Umsatzsteuer auf Provisionen für einzelne Vermittler ausweisen zu können, falls ein angebundener Vertrieb aufgrund seines Geschäftsmodells künftig umsatzsteuerpflichtig werden sollte. Wir haben dies technisch terminge-



Die Teilnehmer des Roundtable: **Karl-Heinz Eilermann**, Rechtsanwalt; **Lutz Richter**, Vorstand complexx FINANZ AG; **Dr. jur. Klaus-R. Wagner**, Rechtsanwalt und Notar; **Marc Oehme**, Redakteur finanzwelt; **Dorothee Schöneich**, Verlegerin finanzwelt; **John-Enrik Schröder**, Vorstand Jung, DMS. & Cie.; **Klaus Fickert**, geschäftsführender Gesellschafter König & Cie. GmbH & Co. KG; **Jens Dieter**, Geschäftsführung AWD GmbH Finanzen & Verwaltung

recht umgesetzt. Es war ein richtiger Kraftakt. Wir haben sehr viel in den letzten Monaten in unsere IT investiert und werden dies auch weiterhin fortsetzen. Glücklicherweise waren wir bei der Entwicklung schon relativ nahe dran, weil wir auch bereits früher für einzelne Produkte umsatzsteuerpflichtige Provisionen abzurechnen hatten, sodass wir grundsätzlich schon in der Lage waren, Umsatzsteuer auszuweisen. Nun können wir auch dann Vertriebsbeziehungen mit mehrstufigen Vertrieben eingehen, wenn diese aufgrund ihrer Geschäftsprozesse und Vertragsbeziehungen ganz oder teilweise umsatzsteuerpflichtig sein sollten.

Dieter › Selbstverständlich können wir für Geschäfte die Umsatzsteuer oder den Vorsteuerabzug abbilden. Darüber hinaus ist alles programmierbar, aber grundsätzlich ist es doch so, dass die Vielzahl von denkbaren Modellen für einen Vertrieb nur schwer abbildbar ist und zudem gesetzlich so auch nicht gewollt sein kann. Denken Sie nur an die Menge von verschiedenen Provisionsarten! Oder an die unselige Möglichkeit, „dass dieselbe Tätigkeit und dasselbe Produkt“ in der Vergütungskette bei mehreren involvierten Personen einmal Umsatzsteuerpflicht und einmal Umsatzsteuerfreiheit auslösen könnte.

finanzwelt: Derzeit wird in der Branche über den so genannten Laufzettel als Lösung gesprochen, wonach jeder Berater die Möglichkeit der Einsicht und Kontrolle der Verträge des Untervermittlers hat. Was halten Sie von diesem Lösungsvorschlag?

Richter › Seit Jahresbeginn haben wir uns für dieses System entschieden, wonach jeder leitende Berater die Möglichkeit der Einflussnahme in den Vertrag des Untervermittlers erhält. Zur Sicherheit lassen wir uns zum einen sowohl rechtlich als auch steuerlich durch Experten beraten und wollen zum anderen unser Konzept beim lokalen Finanzamt „absegnen“ lassen.

finanzwelt: Was ist mit den Investmentgeschäften? Hier besteht doch eigentlich keine Einflussmöglichkeit in den Vertrag beim Kunden, oder? Das Geld wandert doch direkt in das Depot.

Dieter › Deshalb ist es ja von großer Bedeutung, dass die Einflussmöglichkeit auf die Vermittlung nicht eine reine Nachkontrolle darstellt, sondern bereits vor Antragsunterzeichnung stattfinden kann. Durch gemeinsame Beratungsvorgespräche und die Möglichkeit, Kundendaten zur Ver-



Lutz Richter

mittlung gemeinsam einzusehen und Entscheidungen abzustimmen, ist das zu gewährleisten.

finanzwelt: Wie sieht es bei den Pools aus, die ihr Vermittlungsgeschäft über Direktanbindungen laufen lassen? Diese Pools haben doch keinen direkten Einfluss auf Kunde und Makler, oder?

Schröder › Es gibt andere Geschäftsmodelle, bei denen das Unternehmen ausschließlich direkte Vertriebsbeziehungen zwischen der Versicherungsgesellschaft und dem Makler vermittelt und dafür eine Provisionsdifferenz erhält. Die Möglichkeit einer Einflussnahme auf jedes einzelne Vermittlungsgeschäft dürfte hier schwerfallen. Bei Jung, DMS & Cie. werden die Vermittlungsgeschäfte der Poolpartner unter anderem auch durch Angebotsberechnungen eigener Kompetenz-Center unterstützt und Anträge werden einer Eingangskontrolle unterzogen. Die Vertriebsvereinbarungen bestehen einerseits zum Vertriebspartner und andererseits zum Produkthanbieter.

finanzwelt: Ist die Umsatzsteuerproblematik derzeit ein akutes Thema bei den Emissionshäusern bzw. deren Partnern?

Fickert › Unsere Vertriebe sind derzeit



Klaus Fickert

diesbezüglich noch relativ zurückhaltend, das war bislang nicht relevant. Bei den Pools ist das sicherlich eine andere Sache. Aber ich muss sagen, dass ich bis dato noch keine einzige Anfrage von einem Pool zu diesem Thema gesehen habe.

finanzwelt: Was würde es für einen Initiator bedeuten, wenn die Vertriebe umsatzsteuerpflichtig werden? Würden die Fondsteurer werden?

Fickert › Die Frage vorab wäre zunächst, ob der Fonds vorsteuerabzugsberechtigt ist. Davon ableitend ist Ihre Frage zu beantworten. Wir bei König & Cie. achten ganz stark darauf, dass die Produkte für den Vertrieb auch bei einer Umsatzsteuerpflicht interessant bleiben. Dann stellt sich die Frage, wer die Kosten tragen muss. Hier kommt es dann – wie immer – auf die Gegebenheiten des Marktes an, d. h., wie stark sind die Produkte gefragt, wie erfolgreich ist der Vertrieb, wie finanzkräftig ist das Emissionshaus. Sie sehen, die Frage abschließend zu beantworten, ist derzeit nicht möglich.

Eilermann › Ergänzend würde eine Umsatzsteuerpflicht das Aus für viele Vertriebe bedeuten, besonders, wenn diese rückwirkend greift. So bilden doch die Vielzahl der Vertriebe keine Rückstellungen. Wieso auch, denn eine Rückstellung könnte ja auch als „Schuldanerkenntnis“ durch die Finanzbehörde interpretiert werden.

finanzwelt: Zurück zum „Laufzettel“. Muss diesen wirklich jeder Berater unterzeichnen?

Richter › Wir handhaben dies ab der Ebene des Büroleiters. Hier erhält die Führungskraft eine automatisiert erstellte Liste, die der leitende Vermittler demnach prüfen und freigeben muss, bevor er diese umgehend und unterschrieben an unsere Antragsabteilung weiterleitet. Betonen möchte ich dabei, dass es hierbei zu keiner Verzögerung der Vergütung kommt.

Dieter › Das Konzept des AWD besagt, dass jeder Vermittler die nicht nur theoretische Möglichkeit haben muss, Einfluss in die Vermittlungstätigkeit zu nehmen. Dies bedeutet, dass unsere Berater von Anfang an im Beratungsprozess die Möglichkeit haben, den Kunden, die Kundendaten und das Produkt zu sehen, welches an den Kunden vermittelt wird. Das geschieht über unser Portal bzw. mit Hilfe unserer professionellen IT und kann von den betroffenen Beratern von unten nach oben in der Kette dokumentiert werden. Zudem kann die jeweilige Führungskraft beim AWD mit den



Dr. jur. Klaus-R. Wagner

jeweils in der Struktur zugeordneten Beratern die Vermittlung abstimmen und besitzt jederzeit die Möglichkeit zur Einsichtnahme und Kontrolle des Antrags und des späteren Vertrages. Letztendlich unterliegt auch die Antragseingabe und somit auch eine Prüfungspflicht der einzelnen Führungskraft.

finanzwelt: Haben Sie auch das Finanzamt um Hilfe aufgesucht?

Dieter › Wir haben auch überlegt, entsprechende Hilfe beim Finanzamt zu suchen und hierzu auch Experten befragt. Wie wir wissen, urteilt das Finanzamt bereits jetzt höchst unterschiedlich zum Thema Umsatzsteuer. Demnach nutzt Ihnen eine mögliche Hilfe nur in schriftlicher, verbindlicher Form, und diese werden Sie wohl kaum erhalten.

Richter › Wir wissen, dass dies kein Freifahrtschein ist, aber wir haben bis dato eigentlich ein gutes Standing beim Finanzamt. Und entsprechende Hilfe sehen wir als sinnvoll an.



Jens Dieter

Wagner › Glauben Sie mir, meine Herren. Durch meine Vielzahl an Jahren als Anwalt in der Finanzdienstleistungsbranche habe

ich feststellen können, dass es das Wort Sicherheit beim Thema Finanzamt einfach nicht gibt! Das, was ich immer wieder in meiner Praxis feststelle, ist, dass ein Verwaltungsakt der Finanzverwaltung nicht nur irgendwann einfach mal geändert wird, sondern dass dies auch noch zumeist rückwirkend geschieht. Das heißt, wenn sich ein Vertriebs jetzt in Sicherheit wiegt, weil er alles mit seinem Finanzamt abgesprochen hat, dann kann dies in ein paar Jahren Makulatur sein. Es gibt eine Vielzahl von Praxisbeispielen. Sofern Sie nicht eine verbindliche Zusage von der Finanzverwaltung erhalten, werden Sie keine 100 % Sicherheit haben. Und die Zusage werden Sie nur schwer erhalten – mir jedenfalls ist bisher noch nicht bekannt, dass ein Vertriebs oder Pool diese erhalten hat.

finanzwelt: Könnten Sie das Problem konkretisieren?

Wagner › Ein Hauptproblem sehe ich derzeit bei der Vertragsgestaltung. Da findet sich unter § 1 Vergütung, § 2 sonstiges etc. Die Leistungen des Vertriebs werden demnach nicht explizit definiert bzw. getrennt. Die Finanzverwaltung wird sich fragen, ob es sich um umsatzsteuerpflichtige Sachleistungen oder um umsatzsteuerfreie Vermittlungsleistungen handelt. Ist dies nicht ordentlich dargestellt, können Sie sich ja denken, wie die Finanzbehörde reagieren wird ... All dies, was nicht ordentlich beschrieben ist, lässt der Finanzbehörde Interpretationsspielraum.

finanzwelt: Was gibt es denn für Lösungsansätze?

Wagner › Die Leistungen und die entsprechende Vergütung sollten auf jeden Fall vollständig ordentlich dokumentiert und abgegrenzt werden. Um hierbei die Risiken der Fehldeutung zu minimieren, d. h., dass die Finanzbehörde nicht den Weg „Sachleistung impliziert Vermittlungsleistungen, demnach umsatzsteuerpflichtig“ wählt, wäre es sinnvoll, für entsprechende Sachleistungen wie Schulungen etc. konsequentes Outsourcing zu betreiben. Aber ich kann nur noch mal wiederholen: Sicherheit können Sie nur erlangen, wenn Sie eine verbindliche Zusage von der Finanzbehörde erhalten.

Richter › Wir haben diesbezüglich reagiert und haben in einer zweiten Gesellschaft alle umsatzsteuerpflichtigen Leistungen wie Schulungen, EDV, Marketing etc. integriert.

Wagner › Wichtig ist zudem, dass das



John-Enrik Schröder

Finanzamt ein außenstehender Dritter ist und die Vertragssprache dahingehend gewählt wird. Sie sollte unbedingt in einer „finanzbehördenaugliche“ Sprache sein. Der Finanzbeamte muss den Vertrag handfest verstehen – mit wenig bis keiner Möglichkeit zur Fehldeutung!

finanzwelt: Haben Sie bezüglich der Umsatzsteuer Ihre Verträge geändert?

Fickert › In enger Abstimmung mit unseren Partnern ist unsere Vertriebsvereinbarung rechtzeitig modifiziert und bezüglich der Leistungsbeschreibung und Vergütung klar und unmissverständlich geregelt.

Richter › Auch wir sind gerade dabei, die Verträge der neuen Situation anzupassen.



Karl-Heinz Eilermann

finanzwelt: Derzeit versenden viele Versicherer Ratschläge. Bieten diese denn keine Sicherheit?

Wagner › Nein, ich denke nicht. Also ich würde als Anwalt diese Hinweise mit Sicherheit nicht geben.

Eilermann › Schauen Sie sich doch einmal zum Teil die Hinweise der Versicherer an. Da wird von einem Versicherer an einen Pool geschrieben, dass die stichprobenartige Überprüfung der einzelnen Anträge in

Abständen von ca. 3 bis 6 Monaten ausreicht. Ich finde das gefährlich, solche Aussagen zu treffen ...

Schröder › Was ich dahingehend auch bemerkenswert finde, ist die Tatsache, wie unterschiedlich die Versicherer mit einer eventuellen Umsatzsteuerpflicht des Partners umgehen. Die einen informieren den Vertriebspartner mit einem formlosen Einheitsschreiben und teilen diesem darüber hinaus mit, dass er selbst im Falle einer Umsatzsteuerpflicht die in der Provision enthaltene Umsatzsteuer zu ermitteln und abzuführen hat. Die Möglichkeit des Umsatzsteuerausweises ist also gar nicht vorgesehen. Andere Versicherer informieren und fordern den Vermittler explizit auf, mitzuteilen, ob er umsatzsteuerpflichtig ist. Die künftigen Abrechnungen würde der Vermittler in diesem Fall unter Ausweis der Umsatzsteuer erhalten. Im Unterschied zum erstgenannten Procedere hat der Vermittler in diesem Fall die Möglichkeit des Vorsteuerabzugs. Deutlich wird, dass es keine einheitliche Linie beim Umgang mit der Thematik bei den Versicherern gibt. Verwirrend, oder?

finanzwelt: Welche weiteren Ratschläge geben Sie der Branche?

Eilermann › Es bedarf der Auskunft bzw. der Schulung, wie mit dieser Situation umzugehen ist. Wie Herr Schröder beschrieben hat, gibt es noch keine einheitliche Linie bei den Versicherern. Auch die Pools und Vertriebe sollten sich über die Herausforderungen und Lösungsmöglichkeiten informieren. Dem Thema lässt sich nicht ausweichen.

Wagner › Ich halte es zudem für unglaublich wichtig, sich gezielt an den richtigen Stellen mittels Verband Gehör zu verschaffen. Ich spreche von systematischer und klarer Lobbyarbeit. Wie wäre es zum

Beispiel, einmal die eigene Vorstellung von Umsatzsteuerpflicht bei Dienstleistungen mittels Verband zielgerecht nach vorne zu treiben. Bis dato hat doch die Finanzverwaltung die uneingeschränkte Hoheit. Schauen Sie zum Beispiel die Fachzeitschrift „Deutsches Steuerrecht“. Die dort zu diesem Thema schreiben, sind Richter aus der Finanzgerichtsbarkeit. Andere äußern sich dort seltener!

Eilermann › Dem stimme ich zu. Der einzelne Vertrieb, Pool wird es schwer haben, an den richtigen Stellen Gehör zu finden. Durch einen Verband und die entsprechende Qualität und Quantität der dahinterstehenden Mitglieder lassen sich das Meinungsbild und die Sorgen wesentlich sinniger und wirkungsvoller darstellen.

finanzwelt: Abschließend gefragt: Wird sich durch den Wirbel um die Umsatzsteuerpflicht das Vermittlungsgeschäft verändern?

Dieter › Nein, denn das Thema ist eigentlich nicht wirklich neu. Nur hat die jüngste Entscheidung des BMF nicht gerade für Sicherheit gesorgt. Man hätte doch einfach auf die Lösung des Europaparlaments warten sollen. Summa summarum wartet auf unsere Berater nun zwar mehr Administrations- und Dokumentations- bzw. Argumentationsarbeit, der Arbeitsprozess beim AWD wird jedoch dadurch nicht behindert werden.

Richter › Sehen wir es einmal positiv. Jetzt wird das Thema zumindest einmal aufgerollt und bringt eine gewisse Sicherheit, ob ich auf der richtigen bzw. falschen Seite stehe. So gab es in der Vergangenheit doch eine gewaltige Grauzone, die jetzt langsam aufgebröselst wird. Information und Diskussionen sind dabei das A und O, um am Ende nicht auf der falschen Seite zu sein. ■

Die Gespräche führte Marc Oehme

finanzwelt-INFORMATIONSTAGE

„Umsatzsteuer beim Vertrieb von Finanzdienstleistungen und Versicherungen“

Das Thema „Umsatzsteuerpflicht“ bleibt spannend und birgt Gefahren für sämtliche Vertriebe, aber auch für die Anbieter der entsprechenden Produkte. Hinweise und Lösungen zu Risikominimierungen sind wichtiger denn je! finanzwelt wird an zwei Informationstagen gemeinsam mit Umsatzsteuerexperten das Thema eingehend beleuchten und Ihnen bedarfsorientierte Lösungsvorschläge anbieten.

Melden Sie sich heute noch an, die Plätze sind limitiert!
www.finanzwelt.de info@finanzwelt.de

01. März 2010: Für Vermittler

02. März 2010: Für Produktanbieter

Frankfurt, Steigenberger Airport Hotel, jeweils von 10.00 bis 17.00 Uhr