

AssCompact

Das Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement



Recht & Heim Aktiv
Vier Premium-Produkte in einem Paket

✓ Rechtsschutz ✓ Haftpflicht
✓ Hausrat ✓ optional Wohngebäude



Anzeige



31. Mai 2016



Umsatzsteuerpflicht im Maklerbüro: Auf die Tätigkeit kommt es an

Von Volker Schmidt, Geschäftsführer SEB Steuerberatungsgesellschaft mbH

Immer mehr Versicherungsmakler nutzen alternative Vergütungsmodelle. Servicegebühren sind hoch im Kurs. Viele Vermittler bewegen sich damit jedoch auf steuerlichem Neuland: der Umsatzsteuerpflicht. Um dieser zu entgehen, nehmen viele Vermittler die Kleinunternehmerregelung in Anspruch. Doch auch hier ist Vorsicht geboten.

Makler kommen nicht mehr daran vorbei, sich genau anzuschauen, ob sie der Umsatzsteuerpflicht unterliegen oder nicht oder zumindest in Teilen ihres Geschäftes. Dafür gibt es mehrere Gründe. Zum einen finden neuartige Vergütungsmodelle zunehmend Anwendung, da sich Makler mit ihren Dienstleistungen neu aufstellen und dafür auch anders honorieren lassen als früher. Zum anderen suchen Makler ergänzende Geschäftsfelder, da zum Beispiel die klassische Altersvorsorge mit Lebensversicherungen in Zeiten des Niedrigzins immer weniger im Fokus steht und die Abschlüsse zurückgehen. Aus beiden Entwicklungen können sich umsatzsteuerliche Konsequenzen ergeben.

Umsatzsteuerbefreiung bei der Versicherungsvermittlung klar geregelt

Bei ausschließlicher Versicherungsvermittlung waren die Fronten klar: Die Vermittlung von Versicherungen ist im Umsatzsteuergesetz explizit befreit. Dabei spielt es letztlich auch keine Rolle, wer für diese Vermittlung bezahlt. In der Regel stammt die Vergütung vom Versicherer, an den der Vertrag vermittelt wird. Der Versicherungsvermittler kann aber mit dem Kunden genauso gut vertraglich vereinbaren, dass der Kunde unmittelbar an ihn das Entgelt für diese Leistung überweist. Auf die Umsatzsteuerpflicht hat das keine Auswirkung. Für ausschließliche Versicherungsvermittlung ist die Rechtslage eindeutig. Auf die Abschlussprovision und die folgenden Bestandsprovisionen fällt keine Umsatzsteuer an.

Servicegebühren unterliegen in der Regel der Umsatzsteuerpflicht

Doch die Praxis ist längst nicht mehr so übersichtlich. Inzwischen üben Makler eine ganze Reihe anderer Tätigkeiten aus, für die eine solche Befreiung keineswegs gilt. So kann der Vermittler zum Beispiel mit seinem Kunden vereinbaren, dass für die Betreuung während der Laufzeit des Vertrages eine gesonderte Servicegebühr erhoben wird, mit der über die Vermittlung hinausgehende Leistungen vergütet werden. Weiteres Beispiel für eine Tätigkeit, die sich Vermittler vergüten lassen: regelmäßiges Update des Absicherungs- und Vorsorgestatus oder Unterstützung bei der Regulierung von Schadenansprüchen oder eine vorausschauende Planung des Ruhestandes. Vereinnahmt ein Makler eine solche Servicegebühr, so ist darauf Umsatzsteuer ans Finanzamt abzuführen.

Vorsicht bei Statuswechsel

Ändert sich der rechtliche Status, weil ein Makler sich als Versicherungsberater oder Honorar-Finanzanlagenberater registrieren lässt, ändert sich auch die Stellung im Umsatzsteuerrecht. Die Erlaubnis zur Honorarberatung gemäß § 34e GewO ist keine Erlaubnis zur Versicherungsvermittlung, sondern eine besondere Form der Rechtsberatung. Diese ist aber im Umsatzsteuerrecht nicht begünstigt. In diesem Fall kommt es also auf die gewerberechtliche Zulassung an, die über die Umsatzsteuerpflicht entscheidet.

Aber auch Tätigkeiten jenseits der Versicherungsvermittlung sind umsatzsteuerpflichtig, zum Beispiel die Vermittlung von Grundstücken und anderen Sachwerten. Auch Leistungen, die im Zusammenhang mit einem Wertpapierdepot erbracht werden, unterliegen der Umsatzsteuer. Überwacht der Makler beispielsweise die Wertentwicklung eines Fondsdepots und unterbreitet dem Kunden Vorschläge zu Umschichtungen oder anderen Anpassungen, wofür er eine Gebühr in Rechnung stellt, dann besteht für diese Tätigkeit Umsatzsteuerpflicht.

Ähnliche Ausführungen sind zur Finanzanlagenvermittlung zu machen. Diese ist ebenfalls umsatzsteuerfrei, wenn Finanzdienstleistungen vermittelt werden.

Kleinunternehmerregelung

Viele Makler nutzen die Möglichkeit der „Kleinunternehmerregelung“ nach § 19 UStG. Das bedeutet, dass sie für ihre eigentlich umsatzsteuerpflichtigen Umsätze (also Servicegebühren) keine Umsatzsteuer ausweisen, da diese im Jahr 17.500 Euro nicht übersteigen. Hier ist aber Vorsicht geboten. Bei der Berechnung dieser Grenze dürfen Umsätze aus der Vermittlung von Kapitalanlagen und von Krediten nicht vom Gesamtumsatz abgezogen werden. In der Praxis bedeutet dies, dass viele Makler aufgrund dieser Betrachtungen die Kleinunternehmerregelung gar nicht in Anspruch nehmen können. Wer die Grenze überschreitet, für den entsteht damit für das kommende Jahr Umsatzsteuerpflicht. Wer ein neues Unternehmen eröffnet bzw. sich dafür entscheidet, neue Umsatzbereiche zu erschließen, muss daher zunächst die Höhe der Umsätze glaubhaft abschätzen und auf dieser Grundlage entscheiden, ob er dafür die Kleinunternehmerregelung in Anspruch nimmt.

Wichtig auch dies: Wird einem Makler Umsatzsteuer gutgeschrieben, zum Beispiel in den Überweisungen von einer Fondsplattform, dann muss er diese auch erklären und an das Finanzamt abführen. Er kann sich dabei nicht auf seine eigene Umsatzsteuerbefreiung berufen, schließlich macht der überweisende Partner diese Zahlung als Vorsteuer gegenüber dem Finanzamt geltend.

Betriebsprüfung kann zu bösen Überraschungen führen

Es gibt also eine Vielzahl von Fakten, die bei der Entscheidung, ob Umsatzsteuer anfällt oder nicht, beachtet werden müssen. Unterstützung vom Finanzamt gibt es dabei im Vorfeld nicht. Makler, die bei dem Thema Umsatzsteuer alle „Fünfe grade sein lassen“, erleben unter Umständen bei der nächsten Betriebsprüfung eine böse Überraschung, wenn dann größere Nachzahlungen anstehen.

Den Artikel lesen Sie auch in AssCompact 05/2016, Seite 114 f.

Volker Schmidt

