

# Vertrieb profitiert von Konsolidierung – Steuerliche Aspekte nicht vergessen

Die Regulierung wird von den Vermittlerunternehmen gut verkraftet, vieles ist aber noch nicht in der steuerlichen Betrachtung angekommen. Und warum sich Zusammenschlüsse und festangestellte Mitarbeiter für Finanz- und Versicherungsmakler lohnen, berichtet nachfolgend die SEB Steuerberatung.

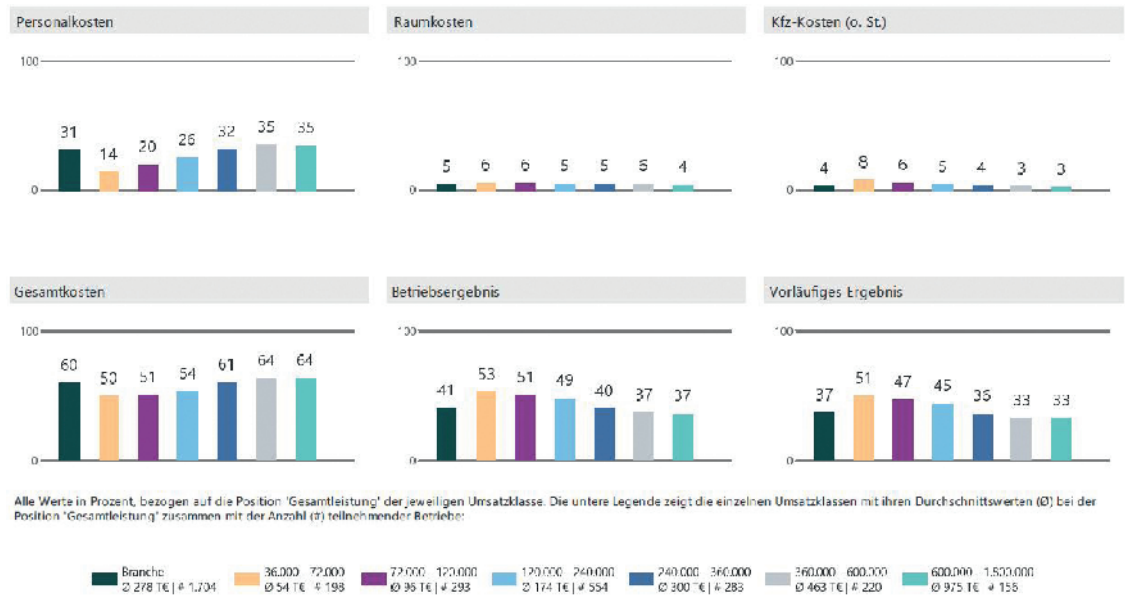
**D**ie Zahl der Einzelkämpfer unter den Finanzvermittlern nimmt ab. Aus gutem Grund: Wer sein Gewerbe allein bestreitet, kommt tendenziell auch auf weniger Einnahmen. Diese beiden grundlegenden Trends, die unmittelbar zusammenhängen, lassen sich aus den Auswertungen der Umsatzklassen ablesen, die von der DATEV regelmäßig vorgenommen werden. Zugleich zeichnet sich spiegelbildlich noch eine andere Entwicklung ab: Schließen sich Makler zusammen oder gehören zu ihrer Firma angestellte Mitarbeiter, dann stehen unter dem Strich deutlich mehr Einnahmen. Dieser Zusammenhang hat sich offenkundig in den Erfahrungen vieler Makler und Mehrfachagenten festgesetzt. So geht der Trend eindeutig zu Festangestellten, während im Gegenzug die Zusammenarbeit mit freien Mitarbeitern weniger geworden ist.

Damit setzt sich eine Entwicklung fort, die auch schon in früheren betriebswirtschaftlichen Auswertungen zu finden war. So konnten Einzelkämpfer in der jüngeren Vergangenheit zwar ihr Provisionseinkommen steigern, das ging allerdings mit Kostensteigerungen einher. Mit anderen Worten: Die

Ausweitung ihres Geschäftes zahlte sich nicht aus. Unter dem Strich verdienten sie weniger. Dafür gibt es eine einfache Erklärung. Sie arbeiten zwar mehr, von ihrer Zeit geht aber viel für administrative Aufgaben drauf, die sie ja nicht delegieren können. Am Ende bleibt ihnen weniger Zeit für die eigentliche Arbeit mit den Kunden. Dagegen konnten größere Einheiten, die entweder mehr Mitarbeiter beschäftigten oder wo sich mehrere Unternehmer zusammengeslossen haben, den Umsatz erhöhen. Dort gab es dann zwar auch Kostenzuwächse, diese wurden aber durch die Umsatzsteigerungen überkompensiert.

Die Potenziale von größeren Unternehmen und Zusammenschlüssen haben sich offenkundig im Finanzvertrieb he-

## Kosten von Vermittlerunternehmen nach Umsatzklassen 2018



Die Übersicht zeigt die durchschnittlichen Kosten von Vermittlerunternehmen je nach Umsatzklasse. Größere Unternehmenseinheiten kommen, gemessen am Umsatz, auf eine Gewinnquote von 32%.

Quelle: SEB/DATEV

rumgesprochen. Das zeigen zum einen die schon beschriebenen Entwicklungen bei den Unternehmensgrößen. Zum anderen lässt sich an den betriebswirtschaftlichen Auswertungen mittlerweile ein ausgeprägtes Kostenbewusstsein beobachten. Auf 32% Gewinnquote, gemessen am Umsatz, kommen die größeren Unternehmenseinheiten. Das ist eine respektable Größe und zeigt, dass sich in den zurückliegenden Jahren eine Art „Konsolidierungsprozess“ vollzogen hat, der in Richtung umsatzstärkerer und profitablerer Unternehmen läuft.

Dazu beigetragen haben sicherlich die zunehmende Regulierung der Finanzbranche, die auch dem Vertrieb immer weitere und aufwendigere Pflichten verschrieben hat. Die angespannte Situation in klassischen Produktsegmenten wie zum Beispiel in der Altersvorsorgeberatung dürfte ebenfalls ihre Spuren in der Landschaft der Maklerunternehmen hinterlassen haben. Ehemalige Geschäftskonzepte wie zum Beispiel die alleinige Fokussierung auf Lebensversicherungsprodukte funktionieren nicht mehr und die Unternehmen setzen neue Schwerpunkte, suchen Kooperationen.

### „Löscharbeiten“ an einigen steuerlichen Brennpunkten

Neben der Schärfung der betriebswirtschaftlichen Aufstellung müssen sich die Vertriebsunternehmen noch mit einigen steuerlichen Brennpunkten auseinandersetzen. Da ist zum einen die Ein-Fünftel-Regelung für die vereinbarte Provision bei 60 Monaten Haftzeit. Sie besagt nichts anderes, als dass die Provision auf den Zeitraum der Haftzeit aufgeteilt werden muss. Dazu gibt es inzwischen rechtskräftige Urteile. Daher sind die Makler verpflichtet, diese Regelung anzuwenden. Sprich: Wenn im Juni eine Provision durch den Abschluss eines Vertrages verdient wurde, dafür aber eine Stornohaftungszeit von 60 Monaten gilt, ist im ersten Jahr nur ein Zehntel der Provision bilanziell anzusetzen. In den folgenden Jahren bucht der Makler dann jeweils entsprechend anteilig.

Das hat Vor- und Nachteile. Zum einen entsteht eine Steuerpause, weil der Ertrag über 60 Monate verteilt zu besteuern ist. Das entlastet das Unternehmen.

Andererseits entsteht höherer Aufwand, weil der Ertrag über mehrere Jahre gebucht wird. Das muss natürlich die ganze Zeit im Blick behalten werden, besonders wenn sich das Unternehmen die Provision in den entsprechenden Raten vom Versicherer auszahlen lässt. Niemand soll glauben, dass eine solche Verteilung der Provision über fünf Jahre immer störungsfrei abläuft. Wegen des erhöhten Kontrollaufwandes scheuen sich viele Makler auch vor dieser anteiligen Bilanzierung. Sie verstoßen damit aber gegen eine Pflicht und legen am Ende eine fehlerhafte Bilanz vor. So gab es bereits erste Verfahren, in denen die Richter darauf bestanden und Schätzungen nicht mehr akzeptiert haben.

### Stornoreserve im Grunde unnötig

Die Steuerstundung dagegen kann unter Umständen zu einer Verschlechterung des Bilanzbildes und zu einer Verringerung der Eigenkapitalquote führen. Das hat mitunter Folgen bei der Gestaltung von Finanzierungen, zum Beispiel für die Firmimmobilie. Wie immer gibt es zwei Seiten. Eine Nebenwirkung dieser Ein-Fünftel-Regelung ist die abnehmende Bedeutung der Stornoreserve. Im Grunde wird sie nicht mehr benötigt, wenn eine ratielle Auszahlung stattfindet. Geliebt wurde sie ohnehin nie so richtig. Im Gegenzug steigt allerdings der Kontrollaufwand.

### Umsatzsteuer bei Honorarberatung

Ein Dauerbrenner bleibt auch die Umsatzsteuer. Wer Honorarberatung betreibt, bekommt zwangsläufig damit zu tun. Aber auch in anderen Konstellationen kann die Umsatzsteuer zu Konsequenzen führen. Ein Beispiel: Wer sich eine Photovoltaikanlage aufs Dach setzt und dafür Vorsteuer geltend macht, kann danach nicht als Kleinunternehmer zur Umsatzsteuerfreiheit optieren. In der Hinsicht gibt es für den Unternehmer keine Aufspaltung.

### Regulierung gewuppt. Und die steuerliche Seite?

Alles in allem kommen die Vertriebsunternehmen mit den neuen administrativen Regelungen zum Beispiel zu den §§ 34f und 34h GewO gut zurecht. Trotz aller Kassandrarufer bei ihrer Einführung. Das gilt hingegen nicht ohne Weiteres für einige steuerliche und bilanzielle Herausforderungen. Da besteht nach wie vor Anpassungsbedarf. ■



Von Volker Schmidt, Geschäftsführer der SEB Steuerberatungsgesellschaft mbH