



TaylorWessing

Provisionsabgabeverbot, Nettopolice und Versicherungsteuer

Brennpunkt Versicherungsvertrieb

5. November 2020 | RA/StB Dr. Bert Kimpel und RA Dr. Saskia Michel

Was wir mit Ihnen vorhaben

1	Versicherungsteuer im klassischen Maklervertrieb (Bruttopolice)	3
2	Steuerfragen bei Maklervermittlung einer Nettopolice	5
3	Provisionsabgabeverbot – Hintergrund und Praxis des § 48 b VAG	8
4	Provisionsabgabeverbot – Kritik und Ausblick	12
5	Ihre Ansprechpartner	15



1

Versicherungsteuer im klassischen Maklervertrieb (Bruttopolice)

01 > Versicherungsteuer im klassischen Maklervertrieb (Bruttopolice)

Versicherungsteuer, aber keine Umsatzsteuer

Beispiel (rein fiktiv): Vermittler Bernd Stromberg hat einen Vertrag mit der Capitol Versicherung AG („Sorgenfrei ein Leben lang“). Gemäß dem Vertrag schuldet Stromberg Vermittlungsleistungen gegenüber der Capitol. Er schuldet keinerlei Betreuungsleistungen wie z.B. allgemeine Beratung oder Datenpflege. Im Erfolgsfalle wird Stromberg von der Capitol vergütet. Was passiert steuerlich?

- Die Capitol rechnet ab gegenüber dem Kunden. Die Leistung ist umsatzsteuerfrei, aber versicherungsteuerpflichtig. Der Steuersatz beträgt 19% (nicht abgesenkt wie bei der Umsatzsteuer). Der Bruttobetrag ist damit 119. Der Fiskus bekommt also auf den gesamten Außenumsatz einmalig „19“ als Steuerbetrag.
- Für seine Vermittlungsleistung rechnet Stromberg netto 20 ab. Da es sich um eine reine Vermittlungsleistung handelt, ist seine Leistung von der Umsatzsteuer befreit (§ 4 Nr. 11 UStG). Er erbringt auch keine Versicherungsleistung, so dass keine VerSt anfällt. Strombergs Eingangsumsätze, z.B. Kosten für Büro, Pkw, sind dann leider vom Vorsteuerabzug ausgeschlossen. Das hat er aber einkalkuliert.



2 | Steuerfragen bei Maklervermittlung einer Nettopolice

02 > Steuerfragen bei Maklervermittlung einer Nettopolice

Keine Versicherungsteuer und keine Umsatzsteuer?

Abwandlung des Beispiels: Stromberg ist nach eigenen Angaben immer gut informiert. Deswegen war er auch überrascht, als es Ärger mit der Steuer gab. Da wurde behauptet, seine Vergütung entfalle gar nicht ausschließlich auf steuerfreie Vermittlungsleistungen, sondern decke auch Betreuungsleistungen ab, die vom engen Begriff der „Vermittlung“ nicht umfasst seien. Das sieht Stromberg gar nicht ein. Er erinnert sich an Unterlagen, die einer seiner Mitarbeiter auf dem Schreibtisch hat liegen lassen. Darin stand, dass eine Honorarvermittlung viele Vorteile biete. So könne der Vermittler umsatzsteuerfrei abrechnen. Da diese Kostenposition nicht Versicherungsteuer auslöse, spare der Kunde Geld. Immerhin betrage das versicherungsteuerpflichtige Entgelt der Capitol dann nur 80 und seine 20 seien (umsatz-)steuerfrei. Stromberg findet, das sei genau sein Ding. Was passiert hier steuerlich?

- Wunschscenario von Stromberg:
 - Die Capitol rechnet ab gegenüber dem Kunden. Die Leistung ist umsatzsteuerfrei, aber versicherungsteuerpflichtig. Der Steuersatz beträgt 19% (nicht abgesenkt wie bei der Umsatzsteuer). Der Bruttobetrag ist damit 95,2. Der Fiskus bekommt also auf den gesamten Außenumsatz einmalig „15,2“ als Steuerbetrag.
 - Für seine Leistung rechnet Stromberg netto 22 ab. Das Geld schuldet nun der Kunde und nicht die Capitol. Stromberg hat aber auch gleich die Forderung an die Capitol abgetreten, so dass die Capitol das gleich mit abrechnet.

02 > Steuerfragen bei Maklervermittlung einer Nettopolice

Keine Versicherungsteuer und keine Umsatzsteuer?

- Unerwünschtes Szenario für Stromberg:
 - Die Capitol rechnet ab gegenüber dem Kunden. Die Leistung ist umsatzsteuerfrei, aber versicherungsteuerpflichtig. Der Steuersatz beträgt 19% (nicht abgesenkt wie bei der Umsatzsteuer). Der Bruttobetrag ist damit 95,2. Der Fiskus bekommt also auf den gesamten Außenumsatz einmalig „15,2“ als Steuerbetrag.
 - Für seine Leistung rechnet Stromberg netto 22 ab. Das Geld schuldet nun der Kunde und nicht die Capitol. Stromberg hat aber auch gleich die Forderung an die Capitol abgetreten, so dass die Capitol das gleich mit abrechnet.
 - Das FA bezweifelt, dass Stromberg eine Vermittlungsleistung gegenüber dem Kunden erbracht hat.
 - Es sieht die Möglichkeit, dass es sich um eine Gestaltung bloß auf dem Papier handelt, die zudem nur aus steuerlichen Gründen gewählt wurde. Stromberg solle erklären, ob er tatsächlich als Dienstleister gegenüber dem Kunden (und nicht mehr gegenüber der Capitol) tätig gewesen sei. Danach sei die VerSt auf 19 zu erhöhen.
 - Außerdem solle er erläutern, ob er nicht Beratungstätigkeit (ustpfl.) wirtschaftlich umverpackt habe in das Vermittlungsentgelt. Danach schulde Stromberg insoweit USt.
 - Auch will das FA wissen, warum dem Kunden eine Freistellungsvereinbarung in Bezug auf etwaige VerSt vorgelegt worden sei.
 - Stromberg will sich sein innovatives Konzept nicht kaputtreden lassen und fragt, worauf es ankomme.



3

Provisionsabgabeverbot – Hintergrund und Praxis des § 48b VAG

03 > Provisionsabgabeverbot – Hintergrund und Praxis des § 48b VAG

Normierung im Gesetz

§ 48b VAG: Sondervergütungs- und Provisionsabgabeverbot

(1) ¹Versicherungsunternehmen und Versicherungsvermittlern im Sinne von § 59 Absatz 1 des Versicherungsvertragsgesetzes ist es untersagt, Versicherungsnehmern, versicherten Personen oder Bezugsberechtigten aus einem Versicherungsvertrag **Sondervergütungen zu gewähren oder zu versprechen**. ²Dieses Verbot gilt auch für die Angestellten von Versicherungsunternehmen und Versicherungsvermittlern. ³Eine entgegenstehende vertragliche Vereinbarung ist unwirksam.

(2) ¹Eine Sondervergütung ist **jede unmittelbare oder mittelbare Zuwendung** neben der im Versicherungsvertrag vereinbarten Leistung, insbesondere jede

1. **vollständige oder teilweise Provisionsabgabe,**
2. sonstige Sach- oder Dienstleistung, die nicht die Versicherungsleistung betrifft,
3. Rabattierung auf Waren oder Dienstleistungen,



sofern sie nicht geringwertig ist. ²Als geringwertig gelten Belohnungen oder Geschenke zur Anbahnung oder anlässlich eines Vertragsabschlusses, soweit diese einen Gesamtwert von 15 Euro pro Versicherungsverhältnis und Kalenderjahr nicht überschreiten.

(3) (...)

(4) (...)

03 > Provisionsabgabeverbot – Hintergrund und Praxis des § 48b VAG

Hintergrund und Normzweck

- bereits das Versprechen ist pönalisiert  es kommt dem Gesetzgeber auch und gerade darauf an, von vornherein das **Setzen von Fehlanreizen zu verhindern**
- Verbraucher soll nicht durch **sachfremde Erwägungen** in seiner Entscheidung für ein konkretes Versicherungsprodukt oder einen konkreten Vermittler beeinflusst werden
- Fehlanreiz liegt demnach darin, dass der Verbraucher sich an jene Vermittler wendet, welche die höchsten Sondervergütungen in Form von Provisionsabgaben versprechen
-  Anreize wie Provisionsabgaben könnten also **zulässig** sein, wenn sie den Verbraucher nicht fehlleiten
- Gewährt oder verspricht der Versicherungsvermittler entgegen **§ 34d Abs. 1 S. 6 und 7 GewO i.V.m. § 48b Abs. 1 S. 1 oder 2 VAG** einem VN, einer VP oder einem Bezugsberechtigten eine Provisionsabgabe, steht bei Versicherungsvermittlern deren Zuverlässigkeit gem. § 34d Abs. 2 Nr. 1 GewO in Frage, was zu einem Entzug der Tätigkeitserlaubnis durch die zuständige IHK führen kann

03 > Provisionsabgabeverbot – Hintergrund und Praxis des § 48b VAG

Tippgeber-Modell

Der Tippgeber fällt nicht unter das Provisionsabgabeverbot, also müsste es grds. möglich sein, dass der Tippgeber **Teile seines Entgeltes an den Kunden weiterreicht**.

- **Begriff des Tippgebers** ist gesetzlich **nicht** definiert: „Die Tätigkeit eines „Tippgebers“, die darauf beschränkt ist, Möglichkeiten zum Abschluss von Versicherungsverträgen **namhaft zu machen** oder **Kontakte** zwischen einem potentiellen Versicherungsnehmer und einem Versicherungsvermittler oder einem Versicherungsunternehmen **herzustellen**, stellt keine Vermittlung [...] dar.“ (Bundestagsdrucksache 16/1935 Seite 17)
 - Stellt **keine Vermittlung** dar, weil sie als vorbereitende Handlungen nicht auf eine konkrete Willenserklärung des Interessenten zum Abschluss eines Vertrages, der Gegenstand der Vermittlung ist, abzielen
- ➔ Bei einer planmäßigen Weitergabe der Tippgebervergütung an den (potenziellen) VN, versicherte Personen oder Bezugsberechtigte kommt eine mittelbare Zuwendung im Sinne von § 48b Abs. 2 S. 1 VAG in Betracht



4

Provisionsabgabeverbot – Kritik und Ausblick

04 > Provisionsabgabeverbot – Kritik und Ausblick

Kritik am Provisionsabgabeverbot

- Wettbewerbseinschränkung: Durch den Wegfall von Rabattoptionen hat der Versicherungsvermittler wenig Möglichkeiten, über flexible Preisgestaltung Wettbewerbsvorteile zu erzielen ➡ so werden **Verbraucher auch benachteiligt**
- Das Provisionsabgabeverbot kann einen **Eingriff in die europäischen Grundfreiheiten** bedeuten, der den Preiswettbewerb als „Kernbaustein funktionierender Märkte“ aushebelt und damit dem Grundgedanken eines freien europäischen Marktes widerspricht
- Die **Sicherung der Existenz des einzelnen Versicherungsvermittlers** oder gar die Sicherung bisheriger Provisionseinkünfte der bereits am Markt tätigen Versicherungsvermittler ist **nicht Ziel des Versicherungsaufsichtsrechts**
- System der Provisionsvergütung bietet dem VN in der Regel auch keinen transparenteren Einblick in die Vergütungsstruktur seines Vermittlers, ob mit oder ohne Provisionsabgabeverbot
- Fraglich ist, ob das Provisionsabgabeverbot tatsächlich geeignet ist, zur **Aufrechterhaltung einer bedarfsgerechten Beratung** der VN und einer hohen Qualität der Beratung beizutragen
- **Umgekehrt:** Versicherungsvermittler könnten durch Provisionsabgaben an Versicherungsnehmer veranlasst werden, insgesamt **immer höhere Provisionsforderungen zu stellen** ➡ das allgemeine **Prämienniveau steigt zum Nachteil des VN**
- Nach Ansicht der Verbraucherzentrale Bundesverband (VZBV) und des Bundes der Versicherten (BdV) könnte der Wegfall des Provisionsabgabeverbotes sogar dazu führen, dass das **Angebot an Nettotarifen zunimmt**

04 > Provisionsabgabeverbot – Kritik und Ausblick

Ausblick

- Mit der Schaffung von Rechtssicherheit verfolgte der Gesetzesentwurf im Rahmen der Einführung des § 48b VAG ein ambitioniertes Ziel, welches nur in eingeschränktem Maß erreicht werden kann. Indem die Regelung zum Provisionsabgabeverbot auf die Gesetzesebene gehoben wurde, wurde zumindest **Bindungswirkung für die Rechtsprechung hergestellt** und somit die **Durchsetzungskraft des Provisionsabgabeverbots** verbessert.
- ➡ Der Bestand des Provisionsabgabeverbots für den Fall einer verfassungsgerichtlichen Überprüfung oder einer erneuten Vorlage an den EuGH ist auch nach seiner gesetzlichen Verankerung aber **nicht gesichert**

5

Ihre Ansprechpartner



StB Dr. Bert Kimpel
Partner Tax, Düsseldorf

Direct +49 211 8387-269
b.kimpel@taylorwessing.com

Dr. Bert Kimpel ist sowohl Steuerberater als auch Fachanwalt für Steuerrecht und berät bei der steuerlichen Gestaltung von Unternehmens- und Immobilientransaktionen, Restrukturierungen und der Errichtung von nationalen und internationalen Fondsstrukturen. Der Kreis seiner Mandanten umfasst Private-Equity- und Venture-Capital-Fonds, institutionelle Investoren, Familienunternehmen und Family Offices.



Dr. Saskia Michel
Associate Insurance, Düsseldorf

Direct +49 211 8387-115
S.Michel@taylorwessing.com

Dr. Saskia Michel ist Mitglied der Practice Area Insurance. Sie berät Versicherer und sonstige Unternehmen in versicherungsrechtlichen Fragestellungen. Schwerpunkt-mäßig berät sie (Rück-)Versicherungsunternehmen bei M&A- und sonstigen Transaktionen, bei der Gründung von Versicherungsunternehmen und deren (Zweig-) Niederlassungen in Deutschland und beim Run-off von Portfolien. Sie berät auch bei der Gestaltung von Versicherungsvertriebssystemen. Sie vertritt Versicherer und Rückversicherer zudem in Schiedsverfahren, insbesondere in Rückversicherungstreitigkeiten.

[Europa](#) > [Mittlerer Osten](#) > [Asien](#)

taylorwessing.com

© Taylor Wessing 2020

Diese Publikation stellt keine Rechtsberatung dar. Die unter der Bezeichnung Taylor Wessing tätigen Einheiten handeln unter einem gemeinsamen Markennamen, sind jedoch rechtlich unabhängig voneinander; sie sind Mitglieder des Taylor Wessing Vereins bzw. mit einem solchen Mitglied verbunden. Der Taylor Wessing Verein selbst erbringt keine rechtlichen Dienstleistungen. Weiterführende Informationen sind in unserem Impressum unter taylorwessing.com/de/legal/regulatory-information zu finden.