

Umsatzsteuer

Kein Ende der Diskussion

Nachdem auf europäischer Ebene geklärt worden ist, dass Unterprovisionen nicht umsatzsteuerpflichtig sind, droht dem strukturierten Vertrieb ein erneutes Debakel: Es geht um die Differenzprovisionen der Führungskräfte.

In diesem Jahr wird sich der Bundesfinanzhof damit zu befassen haben, ob eine Führungskraft im strukturierten Vertrieb, die selbst keine Kunden beim Abschluss von Investmentfonds oder Krediten berät, eine Vermittlungstätigkeit im Sinne von § 4 Nr. 8 Umsatzsteuergesetz (UStG) ausübt. Dem Streitfall liegt eine Entscheidung des Finanzgerichts Köln zugrunde. Dieses hatte das Finanzamt darin bestätigt, die Provisionsumsätze einer Führungskraft der Umsatzsteuer zu unterwerfen.

Zur Begründung hatte das Finanzgericht im Wesentlichen Folgendes ausgeführt: Von der Umsatzsteuer befreit seien nur Provisionsumsätze aus der Vermittlung von Investmentfonds oder Krediten. Die Voraussetzungen einer Vermittlung im Sinne der 6. Mehrwertsteuerrichtlinie würden im Streitfall nicht erfüllt. Die Tätigkeit der Führungskraft im strukturierten Vertrieb sei der Sache und ihrem Inhalt nach nicht auf die Vermittlung eines Kapitalanlageprodukts ausgerichtet. Die Tätigkeit stehe nicht im Zusammenhang mit dem Nachweis der Gelegenheit zum Abschluss eines Vertrages über den Erwerb eines Kapitalanlageprodukts, und die Führungskraft tue insoweit auch nicht das

Erforderliche, damit ein solcher Vertrag zustande komme.

Der Schwerpunkt der Tätigkeit der Führungskraft bestehe darin, die vertretene Vertriebsgesellschaft und deren Produkte gegenüber Vermittlern zu präsentieren mit dem Ziel, Vermittler für die Zusammenarbeit zu gewinnen. Ferner Sorge die Führungskraft für die Betreuung und Unterstützung der gewonnenen Vermittler. Diese Tätigkeit erfülle nicht die Voraussetzungen des Begriffs der Vermittlung. Sie beziehe sich vielmehr schwerpunktmäßig darauf, der vertretenen Vertriebsgesellschaft Abschlussvermittler zuzuführen, diese also anzuwerben, zu schulen und im Rahmen ihres Einsatzes zu betreuen und zu unterstützen.

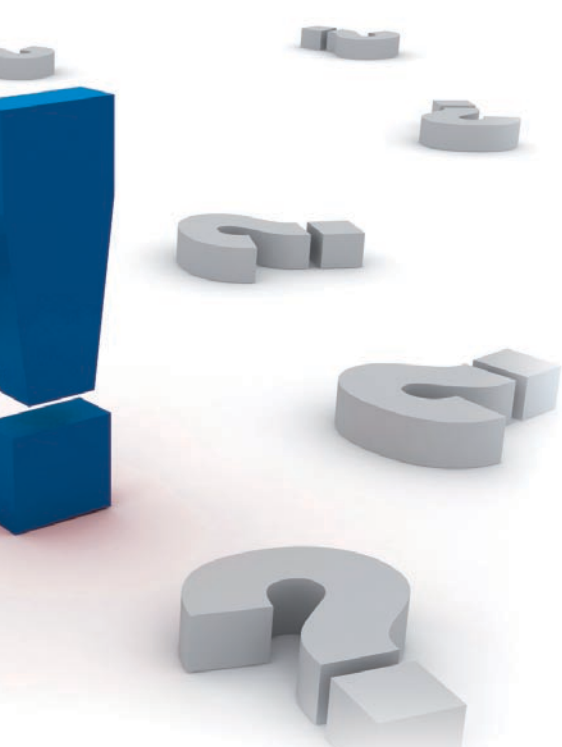
Schwerpunkt liegt beim Aufbau einer Vertriebsorganisation

Gerade dann, wenn eine Führungskraft im Ausbau der Organisation erfolgreich sei und es ihr gelinge, eine Organisation von zirka 70 Vermittlern innerhalb von zwei Jahren auf rund 700 Vermittler zu erweitern, zeige dies, dass ihre Tätigkeit im Wesentlichen und schwerpunktmäßig auf den Aufbau einer mehrstufig strukturier-

ten, breit gefächerten Vertriebsorganisation ausgerichtet sei. Unter diesen Umständen ziele sie allenfalls geringfügig auf eine eigenständige unmittelbare Vermittlungsarbeit vor Ort beim Endkunden ab. Die Tatsache, dass die Führungskraft auf diesem Wege mittelbar Beiträge leiste, die noch als ursächlich für den Abschlusserfolg angesehen werden könnten, reiche nicht aus, ihre Tätigkeit als Vermittlung im Sinne der Vorschriften über die Umsatzsteuerbefreiung anzusehen.

Die Umsatzsteuerbefreiung könne die Führungskraft auch nicht mit dem Argument begehren, von ihr übernommene Informationstätigkeiten sowie Betreuungsaufgaben dienten allein dazu, Umsätze zu generieren. Erforderlich sei vielmehr in jedem Fall eine unmittelbare Vermittlungstätigkeit, die tatsächlich auf ein unmittelbares Bewirken des Vertragsabschlusses abstelle, insbesondere durch unmittelbaren vertraglichen Kontakt mit einem der beiden Vertragspartner des betreffenden Kapitalanlagegeschäfts.

Auch soweit die Führungskraft an Kundenveranstaltungen oder Verkaufsgesprächen mit Kunden teilnehme, ändere dies an der steuerpflichtigen Einordnung ihrer Differenzprovisionen nichts, wenn die Teilnahme an diesen Veranstaltungen und die durchgeführte Verkaufsbegleitung nicht für ihre Tätigkeit prägend seien. Dies sei anzunehmen, wenn das Tätigkeitsbild der Führungskraft im Wesentlichen und schwerpunktmäßig dadurch geprägt sei, dass die Führungskraft dafür sorgt, dass über Vertriebspartner und



Mehrfachagenten ein Absatz der Fondsprodukte der vertretenen Vertriebsgesellschaft stattfinden und die Tätigkeit im Wesentlichen zum Inhalt habe, Vermittler zu gewinnen, diese hinsichtlich der Produkte und einer effektiven Vermarktungsstrategie zu unterrichten und weiterhin über die Entwicklung der Produkte auf dem Laufenden zu halten. Daraus folge, dass die Anwerbung, Schulung und Fortbildung sowie Betreuung und Organisation der Vermittler das wesentlich prägende Element der Tätigkeit der Führungskraft darstelle. Im Übrigen sei auch nicht zu erkennen, dass die bloße Teilhabe an Kundenveranstaltungen und die Verkaufsbegleitung den sachlichen und inhaltlichen Voraussetzungen des Begriffs der Vermittlung gerecht werde.

Allein die Tatsache, dass die Vergütung der Führungskraft erfolgsabhängig ausgestaltet sei, zeige nicht, dass die zugrunde liegende Tätigkeit als Vermittlungstätigkeit zu qualifizieren sei. Das gelte auch dann, wenn die Führungskraft für die von ihr durchgeführten Anwerbungen, Schulungsveranstaltungen und fortlaufenden Betreuungstätigkeiten keine feste Vergütung erhalte. Es stelle lediglich einen branchenspezifischen und systemimmanenten Umstand dar, dass die Tätigkeit nur dann als Leistung honoriert und entgolten werde, wenn die untergeordneten Vermittler auch tatsächlich bestandskräftige Vertragsabschlüsse herbeiführten.

Bereits sprachlich verlange der Begriff Vermittlung, dass eine Vertragsbeziehung

zwischen zwei Vertragspartnern zur Entstehung gebracht werden bzw. gefördert werden müsse. In einer strukturierten Vertriebsorganisation werde eine Vermittlungstätigkeit im Wortsinne aber nur von dem unmittelbar durch den Produktgeber eingeschalteten Strukturvertrieb erbracht. Die in einer mehrstufig strukturierten Vertriebsorganisation nachgeordneten Vermittlerstufen erbrächten Dienstleistungen zwar gegenüber dem betreffenden Strukturvertrieb, vermittelten jedoch nichts im Hinblick auf ihren Strukturvertrieb als eigentlichen Leistungsempfänger.

Konsequenz: Umsatzsteuer auf Differenzprovisionen

Insgesamt könne die Dienstleistung der Anwerbung, Schulung, Fortbildung, Betreuung, Koordination und Organisation von Unter- und Abschlussvermittlern kaum noch sachlich und inhaltlich dem Begriff des Vermittelns unter- bzw. zugeordnet werden. Die Dienstleistung weise mit der Vermittlung eines Vertragsabschlusses als solchem nur eine höchst mittelbare und jedenfalls zu entfernte Beziehung auf.

Sollte der Bundesfinanzhof sich der Auffassung des Finanzgerichts Köln anschließen, würde dies dazu führen, dass Führungskräfte im strukturierten Vertrieb aus ihren Differenzprovisionen, die sie aus Kapitalanlage- und Finanzierungsgeschäften erhalten, Umsatzsteuer abführen müssten. Zudem bestünde die Gefahr, dass Differenzprovisionen im Versicherungs- und Bauspargeschäft das gleiche Schicksal erleiden. Denn auch die umsatzsteuerliche Privilegierung der Umsätze aus der Tätigkeit eines Versicherungs- oder Bausparkassenvertreters

MEHR INFOS

Tipps und Informationen rund ums Thema Vertriebsrecht finden Sie auf der Homepage von Blanke Meier Evers, Bremen, unter www.bme-law.de oder bei Rechtsanwalt Jürgen Evers, Telefon: 04 21/94 94 60.

setzt letztlich voraus, dass eine Vermittlungstätigkeit ausgeübt wird.

Es ist daher zu hoffen, dass der Bundesfinanzhof die Rechtsfrage an den Grundsätzen messen wird, die in Deutschland für den strukturierten Handelsvertretervertrieb entwickelt worden sind. Danach erfüllt die Dienstleistung der Führungskraft die Anforderungen an eine Vermittlungsleistung, wenn sie nach der Art, in der der Unternehmer den Vertrieb der Produkte organisiert hat, unentbehrliche Voraussetzung für das Arbeiten der ihr unterstellten Vermittler und daher mitursächlich für die von ihnen vermittelten Abschlüsse ist. Ob diese Voraussetzung im Streitfall gegeben war, hatte das Finanzgericht nicht geprüft. Offen ist jedoch, ob diese Grundsätze, die im Wesentlichen aus dem deutschen Handelsvertreterrecht abgeleitet worden sind, auch für die 6. Umsatzsteuerrichtlinie gelten. Sachlich erscheint es im jedem Fall nicht gerechtfertigt, die zivilrechtliche Ausprägung des Vermittlungsbegriffs bei der Frage der Auslegung der steuerlichen Richtlinienvorschriften zu berücksichtigen. Insoweit bleibt die Entscheidung abzuwarten. ■



VM-Autor: **Jürgen Evers** ist als Rechtsanwalt in der Kanzlei Blanke Meier Evers, Bremen, spezialisiert auf Vertriebsrecht, vor allem Handels-, Versicherungsvertreter- und Versicherungsmaklerrecht.