

Passivierung von Provisionsvorschüssen als erhaltene Anzahlungen

Geleistete Abschlussprovisionszahlungen sind nicht in allen Fällen als Erlös zu buchen

Jürgen Evers

Bilanzierende Versicherungsvertreter haben Provisionsforderungen aus Lebensversicherungen zumeist aktiviert. Passiviert wurden allenfalls Rückstellungen für Stornorückforderungen bei ggf. gleichzeitiger Aktivierung der Stornoreserve. Abweichend hiervon passivierte ein Versicherungsvertreter diskontierte Abschlussprovisionszahlungen als „erhaltene Anzahlungen“. Nach den Agenturverträgen konnten die Abschlussprovisionszahlungen anteilig zurückgefordert werden, wenn sich die Beiträge oder Prämien der Versicherungsnehmer ermäßigten, zurückgezahlt wurden oder wenn der Vertrag während des so genannten Provisionshaftungszeitraumes storniert worden ist. Rückzahlungsansprüche der Versicherer sicherte eine einbehaltene Stornoreserve in Höhe von etwa 10 Prozent der Provision ab. Das Finanzamt wertete die Abschlussprovisionszahlungen gewinnerhöhend als Erlöse.

Nur realisierte Gewinne berücksichtigt

Nach erfolglos erhobenem Einspruch blieb auch der Klage des Vermittlers vor dem Finanzgericht (FG) Sachsen-Anhalt¹ der Erfolg versagt. Das FG bestätigte die Auffassung des Finanzamtes. Für die Frage, ob Provisionsforderungen zu aktivieren seien, komme es nicht auf das Entstehen oder die Fälligkeit der Forderung an, sondern darauf, ob der Vertreter seine Leistung erbracht und der Versicherer sie abgenommen habe. Bei einem Versicherungsvertreter sei dies mit Zahlung der Erstprämie zu bejahen. Ab diesem Zeitpunkt habe er die Abschlussprovisionsforderung zu aktivieren. Da der Vertreter die Leistung, für welche die Abschlussprovision zu zahlen sei, bereits vollständig erbracht habe, seien die Abschlussprovisionszahlungen auch nicht als Vorschüsse für Teilleistungen anzusehen. Nach § 92 Abs. 4 HGB entstehe der Anspruch auf die Provision, sobald der Versicherungsnehmer die Prämie gezahlt habe. Die Entstehung des Anspruchs könne deshalb, anders als seine Fälligkeit, nicht durch individuelle Vereinbarung bestimmt werden. Die gegen diese Entscheidung eingelegte Revision des Versicherungsvermittlers vor dem BFH² führte zur Aufhebung des Urteils und zur Rückverweisung an das Finanzgericht.

Zur Begründung führte der 10. Senat Folgendes aus. Ermittle der Kaufmann seinen Gewinn durch Betriebsvermögensver-

gleich, sei für den Schluss des betreffenden Wirtschaftsjahres das Betriebsvermögen anzusetzen, das nach den handelsrechtlichen Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung auszuweisen ist (§ 5 Abs. 1 Satz 1 i.V.m. § 4 Abs. 1 EStG). Gemäß § 252 Abs. 1 Nr. 4 HS 2 HGB seien Gewinne nur zu berücksichtigen, wenn sie am Abschlussstichtag realisiert seien. Dies sei anzunehmen, wenn eine Forderung entweder rechtlich bereits entstanden sei oder die für die Entstehung wesentlichen wirtschaftlichen Ursachen im abgelaufenen Geschäftsjahr gesetzt worden seien und der Kaufmann mit der künftigen Entstehung der Forderung fest rechnen könne. Nicht erforderlich sei, dass die Forderung am Bilanzstichtag fällig sei.

Ein Provisionsanspruch, der entstanden ist, sobald der vermittelte Versicherungsvertrag zustande gekommen ist, müsse stets und in vollem Umfang aktiviert werden. Für die am Bilanzstichtag von den Versicherern bereits gezahlten Provisionen sei geklärt, dass für sie die gleichen Erwägungen wie für die Aktivierung von Provisionsforderungen gelten. Stellen die von den Versicherern bereits geleisteten Zahlungen ein Entgelt für einen bereits entstandenen Provisionsanspruch dar, seien sie demgemäß gewinnerhöhend als Erlöse zu verbuchen. Anders lägen die Verhältnisse, wenn die Zahlungen des Versicherers an den Vertreter nach den Vereinbarungen lediglich als Provisionsvorschüsse zu werten sind. In diesem Falle fehle es an einer Gewinnrealisierung. Solche Zahlungen seien daher nach § 266 Abs. 3 Abschnitt C.3. HGB als „erhaltene Anzahlungen“ zu passivieren.

Provisionsanspruch entsteht mit Prämieingang

Wann der Provisionsanspruch eines Versicherungsvertreeters entstehe, richte sich nach den Agenturverträgen. Nach der Sonderregelung des § 92 Abs. 4 HGB habe der Versicherungsvertreter Anspruch auf Provision, sobald der Versicherungsnehmer die Prämie gezahlt habe, aus der sich die Provision nach dem Agenturvertragsverhältnis berechne. § 92 Abs. 4 HGB überlasse es der Vertragsgestaltung, welche Prämienzahlung zur Entstehung des Provisionsanspruchs führe. Lägen entsprechende vertragliche Vereinbarungen bezüglich der Abhängigkeit der Entstehung

des Provisionsanspruchs von der Prämienzahlung vor, sei auch die Anwendbarkeit des § 87 a Abs. 1 Satz 3 HGB, nach der Provisionsanspruch des Handelsvertreters entstehe, sobald und soweit der Dritte das Geschäft ausgeführt habe, ausgeschlossen.

Der Zeitpunkt, zu dem ein Anspruch auf eine Vermittlungsprovision im Versicherungsgeschäft realisiert sei, hänge von der Vertragsgestaltung im Einzelfall ab. So könne die Entstehung des Provisionsanspruchs vertraglich etwa von der Zahlung der Erstjahresprämie, von der Zahlung einer bestimmten Anzahl von Monatsprämien oder der Zahlung der Abschlussgebühr abhängig gemacht werden. Bei mehreren Prämienzahlungen könne zudem bestimmt werden, ob sich für den Vertreter nur aus der ersten Prämienzahlung oder jeder Prämienzahlung ein Provisionsanspruch ergebe. § 92 Abs. 4 HGB sei abdingbar. Mit einem Vertreter könne vertraglich etwa auch ein Recht auf die Zahlung von Vorschüssen oder von Teilprovisionen vereinbart werden.

Der Entscheidung ist zuzustimmen. § 92 Abs. 4 HGB ist weitgehend abdingbar.³ Das FG hat die Vorschrift unzutreffend für unabdingbar gehalten und deshalb keine tatsächlichen Feststellungen zu den Vertragsinhalten getroffen. So konnte der Senat nicht abschließend entscheiden, ob und in welcher Höhe gewinnerhöhende Provisionszahlungen oder erhaltene Anzahlungen vorlagen. Dies hat das FG nun nachzuholen. Bilanzierende Vermittler sind veranlasst, ihre Verträge sorgfältig zu prüfen. Entsteht die Abschlussprovisionsforderung erst, wenn 60 Monatsprämien oder -beiträge eingegangen sind, so sind vorbehaltlich der Rückforderung geleistete Abschlussprovisionszahlungen nicht gewinnerhöhend als Erlös zu buchen, sondern als erhaltene Anzahlung zu passivieren.

Der Autor ist Rechtsanwalt und Partner der Kanzlei Blanke Meier Evers in Bremen.

Anmerkungen

- 1 FG Sachsen-Anhalt, Urt. v. 24. 4. 2008 – 1 K 1242/04 – VertR-LS
- 2 BFH, Urt. v. 17. 3. 2010 – X R 28/08 – VertR-LS
- 3 OLG Frankfurt/Main, Beschl. v. 8. 1. 2009 – 7 U 38/08 – VertR-LS 3 m.w.N. – Atlanticlux XXI – zu den Grenzen, Staub/Emde, HGB, 5. A., § 92 Rz. 77