

Aktuelle Praxisfragen bei der Besteuerung von Versicherungsmaklern

Mag. Ronald Schwarz/Steuerberater

Inhaltsverzeichnis

1. Kurzeinführung: aktuelle Tendenzen
2. Versicherungsvertreterpauschale
3. Übertragung eines Kundenstocks
4. Folgeprovisionen
5. Eigenprovisionen

1. Aktuelle Tendenzen

1.1. Legistik

- Fortsetzung des Trends die Bemessungsgrundlagen unsachlich zu erhöhen, weil dies Nichtinsider nicht verstehen (Komplexität!) und die Maßnahme damit politisch durchsetzbar und verkaufbar ist
- Massive steuerliche Verschlechterungen für Unternehmer, ua
 - Sachbezug PKW € 960,-- pM vom Neupreis (egal wie alt!)
 - Errichtung der Steuerfestung Österreich im Outbound Fall (10 Jahre rückwirkend!)
 - Grund- und Boden Anteil 40% (!); auch rückwirkend für Altprojekte
- Die Einkommensteuer mutiert zur Einnahmensteuer

1. Aktuelle Tendenzen

1.2. Praktisches Umfeld

- Softfact-Umfeld für Unternehmer gesteuert von Politik extrem schlecht
 - der Unternehmer steht unter Pauschalverdacht
- Emotionalität erfasst auch
 - Verwaltung und
 - Judikatur (BFG)
- Interpretatio austriaca: in dubio pro fisco
 - jede Zweifelsfrage wird zu Lasten des Unternehmers entschieden

2. Vertreterpauschale

- VO 2001/382 zu § 17 Abs. 6 EStG Z 9
- 5% der Bemessungsgrundlage max. € 2.190,--
- AN muss **ausschließlich Vertretertätigkeit** ausüben
- Zur Vertretertätigkeit gehört sowohl die Tätigkeit im Außendienst als auch die für konkrete Aufträge erforderliche Tätigkeit im Innendienst. Von der Gesamtarbeitszeit muss dabei **mehr als die Hälfte im Außendienst** verbracht werden.

2. Vertreterpauschale - Judikatur

- BFG RV/7103990/2014 vom 24.3.2015
 - angestellter Gesellschafter-GF eines Versicherungsmaklerunternehmens
 - bekommt kein WK-Pauschale
 - Begründung:
 - ein Versicherungsmakler ist kein Vertreter
 - ein angestellter Vertreter einer Versicherung ist aber ein solcher (Ungleichbehandlung)

=> Revision anhängig bei VwGH wegen Vorliegens einer Rechtsfrage von grundsätzlicher Bedeutung

3. Übertragung eines Kundenstocks

3.1 Anlassfall

3.2 Rechtslage

3.3 Lösungsszenarien

3. Übertragung eines Kundenstocks

3.1. Anlassfall - Ausgangsposition

- Ein Versicherungsmakler verkauft seinen Kundenstock gegen Entgelt
- Die Finanzverwaltung stellt fest, dass diese Übertragung umsatzsteuerpflichtig ist

⇒ Problem:

- USt-pflicht beim Verkäufer
- keine Vorsteuerabzugsberechtigung beim Käufer, weil zur Erzielung steuerfreier Umsätze eingesetzt

3. Übertragung eines Kundenstocks

3.2. Rechtsgrundlagen

- **Mehrwertsteuersystemrichtlinie**
 - Lieferung = Übertragung eines körperlichen Gegenstandes
- **nationale Umsetzung durch UStG 1994**
 - Verschaffen der Verfügungsmacht über einen Gegenstand
- **ausgelegt durch UStR 2000 Rz 991**
 - Die Übertragung eines Kundenstockes eines Versicherungsmaklers stellt eine steuerfreie Lieferung dar

3. Übertragung eines Kundenstocks

3.3. Subsumption

- Kundenstock ist kein **körperlicher** Gegenstand
 - deshalb liegt eine **sonstige Leistung** und keine Lieferung vor
 - **kein Anwendungsfall der Befreiung** für Hilfgeschäfte für unecht steuerbefreite Unternehmer
- ⇒ Verkauf steuerbar und **steuerpflichtig**

3. Übertragung eines Kundenstocks

3.4. Lösung für Altfälle

- § 236 BAO iVm VO 2005/435
 - **Sachliche Unbilligkeit** liegt vor, wenn in Vertrauen auf eine Rechtsauslegung in den UStR Handlung vorgenommen wurde
- ⇒ Hat also jemand in Vertrauen auf UStR 991 seinen Kundenstock steuerfrei verkauft, dann ist die USt-Pflicht sachlich richtig, aber es ist auf Antrag eine Nachsicht zu gewähren

3. Übertragung eines Kundenstocks

3.5. Zukünftige Gestaltung

- Die Übertragung eines Unternehmens im Rahmen einer Umgründung ist nicht umsatzsteuerbar
- Verkauft ein Versicherungsmakler seinen Kundenstock, so ist dies umsatzsteuerpflichtig
- Bringt der Versicherungsmakler das Unternehmen unter Anwendung von III in eine GmbH ein, so ist dies nicht umsatzsteuerbar
- Ein späterer Verkauf von Gesellschaftsanteilen ist umsatzsteuerfrei nach § 6 Abs. 1 Z 8 g UStG

4. Folgeprovisionen

4.1. Problemstellung

- Veräußerungs- bzw. Aufgabegewinne eines Versicherungsmaklers können steuerlich begünstigt sein
- Zählen Folgeprovisionen zum Veräußerungsgewinn bzw. Aufgabegewinn (mit eventueller begünstigter Besteuerung) oder zu nachträglichen Einkünften aus Gewerbebetrieb und werden sie zum laufenden Tarif besteuert?

4. Folgeprovisionen

4.2. Sichtweise der Finanzverwaltung bzw. Judikatur

- Folgeprovisionen sind nachträgliche Einkünfte aus Gewerbebetrieb
- sie sind im Jahr des Zuflusses als nachträgliche Einkünfte aus Gewerbebetrieb zu besteuern
- Steuersatz nach Tarif

Begründung:

- Anspruch des Versicherungsmakler erst mit Zahlung der Prämie entsteht (Gewinnrealisierung pro rata temporis)

5. Eigenprovisionen

5.1. Problemstellung

- Versicherungsmakler schließt einen Versicherungsvertrag für sich selbst ab und erhält dafür eine Provision, wie für jeden anderen vermittelten Versicherungsvertrag auch.
- Ist diese Provision für den eigenen Versicherungsvertrag den Einkünften hinzu zu rechnen und erhöht sie die Steuerbelastung?

5. Eigenprovision

5.2. Sichtweise der Finanzverwaltung bzw. Judikatur

- äußerlicher Wertzuwachs erfolgt
- Wertzuwachs hat einen sachlichen und wirtschaftlichen Zusammenhang mit der Tätigkeit eines Versicherungsmaklers
- Eigenprovision erhöht die Einkünfte und ist steuerpflichtig
- Stornokosten sind Betriebsausgabe
- keine Steuerpflicht, wenn provisionsfreier Vertrag abgeschlossen wird

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Kontakt

Mag. Ronald Schwarz
Pöschl u. Partner Steuerberatungs-GmbH
Hauptstraße 13
9871 Seeboden
0664/1205225

r.schwarz@poeschl-partner.at

www.poeschl-partner.at

Appellator Steuerberatungsgesellschaft m.b.H.

stellt von:

PÖSCHL & PARTNER

KLAGENFURT | SEEBODEN | WIEN

Mag. Ronald Schwarz / Mag. Klaus Fritsch

kf@appelellator.at / www.appellator.at