

BFH: Verkaufsaufschlag als Teil des Versicherungsentgelts

Das Versicherungsentgelt kann für das Verhältnis zwischen Versicherer und Versicherungsnehmer dem gesamten, den Kunden in Rechnung gestellten Kaufpreis entsprechen, selbst wenn der Versicherer vom Versicherungsnehmer nur eine Nettoprämie erhält und dem Versicherungsnehmer den Verkaufsaufschlag belässt.

Sachverhalt

Rechnen die von Reiseveranstaltern von ihren Kunden vereinnahmten Verkaufsaufschläge im Zusammenhang mit dem Verkauf von Reiseversicherungen zum versicherungsteuerrechtlichen Entgelt oder wird insoweit nur die vom Reiseveranstalter an den Versicherer zu entrichtende Nettoprämie berücksichtigt. Diese Rechtsfrage hat der BFH zu Gunsten der von der Finanzverwaltung vertretenen Rechtsauffassung entschieden.

Die Klägerin, eine Versicherungsgesellschaft, schloss mit verschiedenen Reiseveranstaltern (Versicherungsnehmern) Reiseversicherungen für Kunden (versicherte Personen) ab. Die Versicherungen wurden entweder direkt von den Veranstaltern oder aber über Reisebüros an die Kunden vermarktet. Als Entgelt für die Reiseversicherungen vereinnahmten die Versicherungsnehmer von den versicherten Personen Verkaufspreise. Diese setzten sich zusammen aus der Abrechnungsprämie (Nettoprämie), welche die Versicherungsnehmer an die Versicherungsgesellschaft zzgl. Versicherungsteuer abzuführen hatte, und einem Verkaufsaufschlag, der bei den Reiseveranstaltern als Erlös verblieb. Anders als nach früheren Vereinbarungen fehlte eine vertragliche Abrede über eine von der Klägerin an die Versicherungsnehmer für den Vertrieb und die Vermarktung der Versicherungen zu entrichtende Provision. Die Höhe der Verkaufspreise wurde zwischen der Klägerin und den Versicherungsnehmern verbindlich abgestimmt. Den versicherten Personen wurde nicht erläutert, wie sich die Verkaufspreise zusammensetzten. Die Klägerin unterwarf lediglich die durch die Versicherungsnehmer an sie abgeführten Nettoprämien der Versicherungsteuer. Die Finanzbehörde war der Auffassung, dass auch der Verkaufsaufschlag der Versicherungsteuer unterliege.

Entscheidung

Der BFH ist der Auffassung, dass das Versicherungsentgelt dem von der versicherten Person zu zahlenden Verkaufspreis entspricht. Die vertraglichen Regelungen zwischen dem Versicherer und dem Versicherungsnehmer beinhalten die konkludente Vereinbarung, dass der Versicherungsnehmer die Vergütung für die Vermarktung der Versicherung vom Versicherer beanspruchen kann, wobei er diese vom Verkaufspreis einbehalten darf. Die Vergütungsvereinbarung zwischen Versicherer und Versicherungsnehmer hat zur Folge, dass das Versicherungsentgelt der Höhe nach dem vollen Verkaufspreis entspricht. Vorliegend konnte auch nicht davon ausgegangen werden, dass die vom Versicherer und Versicherungsnehmer in den Verkaufspreis einbezogene Vergütung auf einer gesonderten Provisionsabrede zwischen Versicherungsnehmer und versicherter Person beruhte, da die versicherte Person den nicht aufgeschlüsselten Verkaufspreis schuldete.

Anmerkung

Der BFH gibt einer wirtschaftlichen Betrachtung den Vorrang gegenüber dem Wortlaut des Gesetzes bzw. dem Wesen der Versicherungsteuer als Verkehrsteuer. Der Versicherungsteuer unterliegt der Geldverkehr in Gestalt der Zahlung des Versicherungsentgelts. In Höhe des Verkaufsaufschlages wurde ein Versicherungsentgelt nicht gezahlt und war nach den vertraglichen Vereinbarungen auch nicht geschuldet. Dessen ungeachtet stellt der BFH darauf ab, dass mit diesem Verkaufsaufschlag die Vertriebsleistung des Versicherungsnehmers abgegolten wird, den die versicherte Person als unselbständigen Teil des Entgelts zu entrichten hat. Auch wenn die wirtschaftlichen Überlegungen des Gerichts nachvollziehbar sind, ist die Entscheidung mit dem Wortlaut des geltenden Rechts nur schwer in Einklang zu bringen. Die Praxis wird sich gleichwohl darauf einstellen müssen.

Betroffene Norm

§§ 1, 3 VersStG

Vorinstanz

FG Köln, Urteil vom 01.10.2014, 2 K 542/11

Fundstelle

BFH, Urteil vom 07.12.2016, II R 1/15

Weiterführende Literatur

VersStG/FeuerschStG, Kommentar, Grünwald/Dallmayr

Medert/Voss, DStR 2015,552

Schmidt, VersStG, Kommentar

www.deloitte-tax-news.de

Diese Mandanteninformation enthält ausschließlich allgemeine Informationen, die nicht geeignet sind, den besonderen Umständen eines Einzelfalles gerecht zu werden. Sie hat nicht den Sinn, Grundlage für wirtschaftliche oder sonstige Entscheidungen jedweder Art zu sein. Sie stellt keine Beratung, Auskunft oder ein rechtsverbindliches Angebot dar und ist auch nicht geeignet, eine persönliche Beratung zu ersetzen. Sollte jemand Entscheidungen jedweder Art auf Inhalte dieser Mandanteninformation oder Teile davon stützen, handelt dieser ausschließlich auf eigenes Risiko. Deloitte GmbH übernimmt keinerlei Garantie oder Gewährleistung noch haftet sie in irgendeiner anderen Weise für den Inhalt dieser Mandanteninformation. Aus diesem Grunde empfehlen wir stets, eine persönliche Beratung einzuholen.

This client information exclusively contains general information not suitable for addressing the particular circumstances of any individual case. Its purpose is not to be used as a basis for commercial decisions or decisions of any other kind. This client information does neither constitute any advice nor any legally binding information or offer and shall not be deemed suitable for substituting personal advice under any circumstances. Should you base decisions of any kind on the contents of this client information or extracts therefrom, you act solely at your own risk. Deloitte GmbH will not assume any guarantee nor warranty and will not be liable in any other form for the content of this client information. Therefore, we always recommend to obtain personal advice.