

# 16 %

**Umsatzsteuer bei Vermittlungsleistungen – pro und contra**

## Lohnt die Befreiung?

Für die Vermittlung vieler Kapitalanlageprodukte müssen Anleger keine **Umsatzsteuer** bezahlen. Wer als Vermittler Probleme mit dem Finanzamt vermeiden will, muss sich daher im Vorfeld orientieren.

Thomas Zacher

**D**er Gesetzgeber hat weite Teile des Finanzdienstleistungssektors von der Umsatzsteuer befreit. Dies verbilligt zunächst die Vermittlungsleistung gegenüber dem Kunden, der keinen 16-prozentigen Aufschlag zu tragen hat. Aus Sicht von manchen Produktgebern und Vertriebsunternehmen ergibt sich jedoch aus dieser Regelung zugleich ein Nachteil: Wenn umsatzsteuerbefreite Ausgangsumsätze vorliegen, kann nämlich auch bei den eigenen Aufwendungen kein entsprechender Vorsteuerabzug vorgenommen werden.

Nur wer im umsatzsteuerlichen Sinne als Selbstständiger gilt, darf Umsatzsteuer in Rechnung stellen und kann Vorsteuer bei seinen Eingangsrechnungen gegenüber dem Fiskus abziehen. Eigenverantwortlichkeit, eigenes finanzielles Risiko, freie Einteilung der Arbeitszeit und eigene Büro- und Geschäftsausstattung sind einige der Kriterien, die dafür maßgeblich sind. Dabei ist unerheblich, ob die Tätigkeit als Einzel- oder Mehrfachagentur, als Handelsvertreter- oder Maklervertrag ausgestaltet ist. Problematisch kann allerdings die Reduzierung auf ledig-

lich einzelne Aspekte des Vermittlerspektrums sein, so etwa Tätigkeiten als Terminleger für andere Vermittler oder als Call-Center-Agent.

### Befreiung möglich

Liegt die Unternehmereigenschaft vor, kann es im Einzelfall gerade für nebenberufliche Vermittler auf die so genannte Kleinunternehmerregelung im Paragraph 19 des Umsatzsteuergesetzes (UstG) ankommen. Danach wird von Unternehmern, deren Umsatz im letzten Jahr nicht mehr als 16.620 Euro betragen hat und deren Umsatz voraussichtlich am Beginn des laufenden Kalenderjahres 50.000 Euro nicht übersteigen wird, keine Umsatzsteuer erhoben. Diese dürfen dann aber auch keinen Vorsteuerabzug vornehmen.

Auf diese Regelung kann durch gesonderte Erklärung gegenüber dem Finanzamt verzichtet werden, wobei jedoch eine Bindungswirkung auf fünf Jahre besteht. Der Vorteil eines Verzichts auf diese Kleinunternehmerbesteuerung liegt im generellen Erhalt des Vorsteuerabzuges bei den sonstigen betrieblichen Aufwendungen wie zum Beispiel der Büroausstattung oder dem Firmenwagen. Der Nachteil besteht in dem damit verbundenen Zusatzaufwand für Steuervoranmeldungen, -erklärungen und -beratung.

### Viele Ausnahmen

Diejenigen Berater und Vermittler, die als Unternehmer die vorgenannten Grenzen überschreiten, sind grundsätzlich hinsichtlich ihrer im Inland erbrachten Leistungen umsatzsteuer-

pflichtig und vorsteuerabzugsberechtigt. Gerade im Finanzdienstleistungsbereich sind Ausnahmen davon jedoch fast die Regel.

In Paragraph 4 des UStG ist ein langer Katalog von Ausnahmeregelungen enthalten. Dazu gehören die Gewährung und Vermittlung von Krediten (Nr. 8a), Umsätze im Geschäft mit Wertpapieren und die Vermittlung dieser Umsätze ausgenommen bloßer Verwaltung (Nr. 8c), sowie Umsätze und Vermittlung der Umsätze von Anteilen an Gesellschaften und anderen Vereinigungen (Nr. 8f), zum Beispiel bei der Vermittlung geschlossener Fonds.

### Vorsicht bei Standardverträgen

Auch dort besteht allerdings wieder ein weiteres Wahlrecht. Auf die vor genannten Steuerbefreiungen kann dann verzichtet werden, wenn die Umsätze im Auftrag eines anderen Unternehmers (Produktgeber oder Vertriebsorganisation) erbracht werden. Viele Vertriebs- und Vermittlungsvereinbarungen sehen standardisiert die Verpflichtung des Vermittlers vor, einen solchen Verzicht auszuüben.

Oft ist eine solche Klausel auch verdeckt in Formulierungen wie „der Vertragspartner bestätigt, dass er umsatzsteuerpflichtige Leistungen erbringt“ enthalten. Der Anlagevermittler tut gut daran, genau zu prüfen, ob eine solche Regelung für ihn sinnvoll ist und er sie auch tatsächlich einhalten kann.

Kein Wahlrecht dagegen haben Bauparkassenvertreter, Versicherungs-

vertreter und Versicherungsmakler – sie sind nach Paragraph 4 Nr. 11 UStG stets umsatzsteuerbefreit.

### Klauseln genau prüfen

In keinem Fall sollten derartige Klauseln unterschrieben werden, wenn sie nicht auch in der Praxis Anwendung finden. Häufig werden entsprechende Vereinbarungen unterschrieben und dann Provisions- und Vergütungsabrechnungen mit entsprechender Umsatzsteuer erstellt, ohne dass der Vermittler dann später seinerseits auch entsprechende Umsatzsteuerklärungen abgibt und die Steuer abführt.

Durch entsprechende Kontrollmitteilungen der Finanzämter ist das Risiko einer Entdeckung hoch. Selbst wer eine solche Klausel nicht in Hinterziehungs-Absicht unterschreibt, sondern nur zur Vermeidung von Diskussionen mit seinem Produktgeber, muss wissen, dass er für die zu Unrecht ausgewiesene Umsatzsteuer auf seinen Rechnungen nach Paragraph 14 Abs. 3 UStG persönlich haftet!

### Cui bono?

Für wen lohnt also der Verzicht auf die Umsatzsteuerbefreiung und damit die Unterwerfung seiner Leistungen unter die Umsatzsteuer? Für einen Vermittler, der außer seiner persönlichen Arbeitsleistung und dem Büro im eigenen Haus nur beschränkten Aufwand zum Beispiel an Büromaterial hat, wird die Rechnung anders aussehen als bei einem Kollegen, der einen großen Anteil an umsatzsteuerbelasteten Waren und Dienstleistungen „zukaufte“.

Für die Praxis ebenso wichtig ist, ob die individuell günstige Variante auch gegenüber dem Vertragspartner verhandelt werden kann. Pocht ein starker Produktgeber auf eine standardisierte in seinen Vertriebsverträgen enthaltene „Umsatzsteuerunterwerfungsklausel“, wird sich der Vermittler dem wohl kaum entziehen können, ohne nicht die Vertriebsvereinbarung insgesamt in Frage zu stellen.

Umgekehrt wird es Anbieter geben, die selbst weitgehend im umsatzsteuerbefreiten Bereich arbeiten und deshalb auch ein Interesse daran haben, ihrerseits nicht mit der Umsatzsteuer ihrer Vertriebspartner belastet zu werden. Diese werden darauf drängen, dass die vom Gesetz her vorgesehene Umsatzsteuerbefreiung nicht durch entsprechende Optionen beseitigt wird.

Gerne übersehen wird schließlich ein dritter Aspekt: So lassen sich Vermieter in Mietverträgen für Büroräume oft zusichern, dass der Mieter die

Büroräume ausschließlich für Umsätze verwendet, die den Vorsteuerabzug nicht ausschließen. Der Grund für eine derartige Klausel liegt darin, dass nur dadurch ein Vorsteuerabzug bei den Baukosten eines Bürogebäudes ermöglicht wird.

Unterschreibt der Vermittler eine derartige Klausel im Mietvertrag, sollte er unbedingt Sorge dafür tragen, dass er mit seiner Tätigkeit diese Kriterien auch einhält. Da darüber regelmäßige Nachweise gefordert werden können, könnte es ansonsten ein böses Erwachen geben. Der Vermieter, der im Nachhinein den Vorsteuerabzug bei der Erstellung des Objektes aberkannt bekäme, könnte Regress von dem betreffenden Finanzdienstleister fordern.

### Für Führungskräfte wirksam

Da die Optionsmöglichkeit bei den genannten Finanzdienstleistungsprodukten explizit auch die jeweilige Vermittlung umfasst, betrifft die Umsatzsteuerbefreiung im Regelfall auch den zwischengeschalteten Vermittler.

Gerade bei Strukturvertrieben wendet die Finanzverwaltung diese Regelung jedoch nicht zwingend an. Die Rechtsprechung hat diese Fälle in den letzten Jahren mehrfach aufgegriffen. Fazit: Eine vermittelnde Tätigkeit im Sinne der Umsatzsteuerbefreiungsvorschriften wird selbst dann ausgeübt, wenn der betreffende Unternehmer die Vermittlungstätigkeiten gegenüber den Kunden – wie in den höheren Stufen eines Strukturvertriebes üblich – in wesentlichen Teilen koordiniert und anleitet. Und dies ohne in jedem Einzelfall selbst gegenüber dem Kunden hervorzutreten.

Die Befreiungstatbestände liegen dann nicht mehr vor, wenn entweder die Tätigkeit eine rein beratende und nicht auf den Abschluss bezogene ist – ein Beispiel wäre Vermögensstrukturberatung gegen Honorar – oder von dem betreffenden Unternehmer nur reine Hilfstätigkeiten wie etwa Adressauswertungen oder Terminlegung vorgenommen werden, ohne dass ein Bezug zur konkreten Vermittlung der Kapitalanlage zwischen Produktgeber und Endkunden besteht. ■



#### DER AUTOR

Professor Dr. jur.  
**Thomas Zacher**,  
Kanzlei Zacher &  
Partner Rechtsanwälte, Fachanwalt  
für Steuerrecht  
in Köln