

Umsatzsteuer: Checkliste für den Umgang mit dem Finanzamt

Wie sag' ich's dem Fiskus?

Von Professor Dr. Thomas Zacher und Daniel Ziska

Die Teilnehmer des Workshops „Umsatzsteuer – welche Berater und Vermittler sind betroffen“ berichteten davon, dass das Finanzamt in Prüfungen bereits in Richtung Umsatzsteuerpflicht bestimmter Vermittlungsleistungen argumentiert. In vielen Fällen gibt es jedoch **sehr gute Argumente**, die für die Umsatzsteuerfreiheit sprechen.

A) Finanzamt: Es bestanden keine direkten Verträge zu den Produktgebern, daher ist die Provision steuerpflichtig.

Entgegnung: Das Urteil des BFH vom 9. Oktober 2003 ist auf dem Gebiet der Kreditvermittlung ergangen. Es ist nicht ohne Weiteres auch auf andere Produkte anwendbar. Insbesondere sind die Steuerbefreiungen im Zusammenhang mit Investmentfonds oder Anteilen an geschlossenen Fonds anders be-



Fotos (2): Kirsten Schmittke

Die Autoren: Professor Dr. **Thomas Zacher** (li.) und **Daniel Ziska** geben Finanzdienstleistern Argumente gegen das Finanzamt an die Hand.

schrieben als die im Zusammenhang mit der Kreditvermittlung. Dies sieht wohl auch die Finanzverwaltung so, denn es wird auch in den Umsatzsteuerrichtlinien 2004 nur im Zusammenhang mit der Kreditvermittlung genannt. Zudem sind nach ständiger Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs für eine Steuerbefreiung das Wesen der Leistung und nicht deren vertragliche Ausgestaltung oder die handelnden Personen maßgeblich. Außerdem hat der BFH entschieden, dass ein Vertragsverhältnis zu einer der späteren vertragsschließenden Parteien bestehen muss. Tatsächlich besteht mit dem Kunden nach zivilrechtlicher Rechtsprechung als vertragschließender Partei oft ein (konkludenter) Beratungsvertrag. Die Vergütung hierfür erfolgt für den Kunden nachvollziehbar als Agio oder Ausgabeaufschlag aus dem Anlagebetrag. Teilweise sind die Partner, mit denen man zu tun hat, lediglich ausgelagerte Verwaltungsstellen; tatsächlich besteht ein direktes oder mittelbares Vertragsverhältnis zum jeweiligen Produktgeber.

B) Finanzamt: Nach den gleichen Grundsätzen wie für Kreditvermittlung ist auch die Vermittlung von Versicherungen und Bausparverträgen zu beurteilen. Diese sind daher ebenfalls steuerpflichtig.

Argumente: Das Geschäft mit Versicherungen

und Bausparverträgen ist im deutschen Umsatzsteuergesetz und auch in der zu Grunde liegenden Sechsten EG-Richtlinie völlig unterschiedlich beschrieben. Es ist auch nach ständiger Rechtsprechung des BFH eine tätigkeitsbezogene und keine erfolgsbezogene Steuerbefreiung. Daher ist das Berufsbild entscheidend. Hier ist speziell der mehrstufige Vertrieb gang und gäbe.

C) Finanzamt: Ihre Umsätze sind steuerpflichtig, weil Sie tatsächlich keine Vermittlung durchgeführt haben, sondern nur Teilleistungen erbrachten.

Argumente: Die Finanzverwaltung sieht oft nur den „Verkauf“ im engeren Sinne als Vermittlung an. Ständige Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs ist jedoch, dass für die Steuerbefreiung nur wesentliche Teilleistungen erbracht werden müssen. In der internen Organisation können diese auch fremd vergeben werden. Hier ist darzulegen, welche Leistungen Sie selbst oder durch Dritte erbracht haben.

D) Finanzamt: Die Umsätze sind nicht nur zukünftig, sondern auch bereits für die Vergangenheit steuerpflichtig.

Argumente: Für die Zeiträume vor Veröffentlichung des BFH-Urteils bzw. Aufnahme in die Umsatzsteuerrichtlinien ist Vertrauensschutz zu gewähren. In der Vergangenheit wurden durch die Verwaltung andere Maßstäbe angesetzt. Die Veröffentlichung des BFH-Urteils und dessen Aufnahme in die Umsatzsteuerrichtlinien 2004 markiert die Zäsur.

E) Finanzamt: Die laufende Provision (Bestands-, Kontinuitätsprovision) im Investmentfondsbereich wird nicht für die Vermittlung, sondern für die Betreuung der Bestände gewährt. Sie ist daher steuerpflichtig.

Argumente: Die Investmentgesellschaften verdienen ihr Geld durch die Verwaltung von Vermögenswerten. Sie sind daher in erster Linie daran interessiert, diese langfristig unter Verwaltung zu haben. Daher vergüten diese die Vermittlung langfristig orientierter Anleger höher als kurzfristig orientierter. Ob ein Anleger langfristig orientiert ist, stellt sich erst im Laufe der Zeit durch sein tatsächliches Verhalten heraus. Die Vergütung ist daher in eine sofort zahlbare Provision aus dem Ausgabeaufschlag und eine laufend zahlbare Provision aus den Managementgebühren aufgespalten. Es ist aber noch immer die Provision für die Vermittlung des Anlegers und daher steuerfrei.

Beachten Sie: Diese Argumente sind nur Mosaiksteine in Rohform. Sie müssen mit den tatsächlichen Verhältnissen und Vertragslagen verglichen, angepasst und belegt werden. Sichern Sie sich ab, indem Sie sich durch Ihren Steuerberater oder Fachanwalt kompetent begleiten lassen.

Eine Bitte zum Schluss: Das Schlimmste, was der Branche geschehen kann, ist ein nachteiliges Urteil, nach dem das Finanzamt obsiegt, weil die Ausgangslage des Falls nicht optimal ist oder der Prozess nicht professionell begleitet wird. Die Betroffenen sollten sich daher parallel zur professionellen Beratung an einen der maßgeblichen Branchenverbände (zum Beispiel AfW oder Votum) zur Unterstützung ihres Falles wenden.



30,67%

durchschnittliche Ausschüttungen p. a.