

Hinweis: Bei dem nachfolgenden Fragen-und Antworten-Katalog (FAQ) des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft, der mit dem BMF abgestimmt ist, handelt es sich um eine Interpretationshilfe für das genannte BMF-Schreiben. Er ist weder eine Verwaltungsanweisung noch ein BMF-Schreiben. Die Informationen haben keine Rechts-oder Bindungswirkung. Die Entscheidung im konkreten Einzelfall bleibt dem zuständigen Bundeszentralamt für Steuern vorbehalten.

**Fragen und Antworten
zum BMF-Schreiben vom 29. November 2017:
Versicherungsteuer;
Verkaufsaufschlag als Versicherungsentgelt;
Urteil des BFH vom 07.12.2016 (BStBl II 2017, S. 360)
III C 4 – S 6403/15/10001
2017/0993810
Stand: 10.12.2018**

Anwendungsbereich des BMF-Schreibens

1. Welche Arten von Gruppenverträgen sind von den Regelungen des BMF-Schreibens erfasst und welche Arten von Gruppenverträgen sind von den Regelungen des BMF-Schreibens nicht erfasst?

Antwort:

Das BMF-Schreiben betrifft Gruppenversicherungen, die auf Vermarktung durch den Versicherungsnehmer angelegt sind. Dies sind solche, bei denen der Versicherungsnehmer Kunden gewinnt, denen der Versicherungsschutz zugutekommt. Hierunter fallen beispielsweise Reiseversicherungen, die dem einzelnen Kunden als versicherter Person anlässlich des Abschlusses eines Reisevertrags vom Veranstalter oder vom Reisebüro verkauft werden, oder Garantievericherungen für elektronische Geräte, die über die gesetzliche Gewährleistung hinausgehen.

Nicht erfasst sind hingegen Gruppenversicherungen, durch die Mitglieder einer feststehenden Gruppe Versicherungsschutz als versicherte Personen erlangen, etwa alle Arbeitnehmer oder eine bestimmte Gruppe von Arbeitnehmern, oder die z.B. von einem Reiseleiter für die gesamte Reisegruppe abgeschlossene Reiseversicherung.

2. Welche Tätigkeiten des Versicherungsnehmers (als Gruppenspitze) werden als „Vermarktung“ der Versicherung eingestuft?

Antwort:

Hierfür genügt es, dass die Gruppenspitze Dritten ein Angebot zur Verschaffung von Versicherungsschutz macht.

3. Hängt die Einstufung als „Vermarktung“ auch von der Höhe der Verkaufsaufschläge ab bzw. liegt eine „Vermarktung“ auch dann vor, wenn der Verkaufsaufschlag lediglich die eigenen Aufwendungen des Versicherungsnehmers deckt (z. B. für die Erstellung von Marketing-Materialien)?

Antwort:

Die Einstufung als „Vermarktung“ hängt weder von der Höhe der Verkaufsaufschläge noch von den Aufwendungen des Versicherungsnehmers ab. Die Vermarktung ist eine Leistung, die die Gruppenspitze für den Versicherer erbringt, indem die Gruppenspitze dem Versicherer die zu versichernden Risiken zuführt.

4. Das BMF-Schreiben stellt auf „gewonnene Kunden“ des Versicherungsnehmers ab. Wie sind diese abzugrenzen zu bereits bestehenden Vertragsverhältnissen und mehrjährigen Verträgen, die bereits vor dem Erlass des BMF-Schreibens abgeschlossen wurden?

Antwort:

Die Formulierung „gewonnener Kunde“ beinhaltet kein zeitliches Element. Sie knüpft vielmehr ausschließlich an die Definition der Vermarktung der Versicherung an. Inhaltlich erfasst das BMF-Schreiben daher alle Gruppenversicherungen, denen auf die beschriebene Art Risiken zugeführt wurden.

5. Ist das BMF-Schreiben auch anwendbar, wenn neben (nicht ausgewiesenen) Verkaufsaufschlägen eine (marktübliche) Provision zwischen Versicherer und Versicherungsnehmer ausdrücklich vereinbart und geleistet wird? Unterliegen die Verkaufsaufschläge auch dann der Versicherungssteuerpflicht? Wenn nicht, wie ist das Vorliegen einer ausdrücklichen Provisionsvereinbarung nachzuweisen?

Antwort:

Das BMF-Schreiben stellt hinsichtlich der Provisionsvereinbarung zwischen Versicherer und Gruppenspitze auf eine stillschweigende Vereinbarung ab. Es findet daher dort keine Anwendung, wo eine ausdrückliche Vereinbarung über eine (marktübliche) Provision getroffen wurde.

Der Nachweis kann entweder durch die Vorlage einer schriftlichen Vereinbarung, anderenfalls durch Provisionsabrechnungen - jeweils mit entsprechenden Zahlungsnachweisen - erbracht werden.

6. Könnten bei Vorliegen einer ausdrücklich vereinbarten Provision und zusätzlichen Verkaufsaufschlägen Letztere trotzdem versicherungsteuerrechtlich relevant sein?

Antwort:

Soweit die ausdrücklich zwischen Versicherer und Gruppenspitze vereinbarte Provision die Vermarktungskosten der Gruppenspitze sowie ein zumindest marktübliches Entgelt für die Gewinnung von Versicherungsschutzsuchenden abdeckt, werden Verkaufsaufschläge von dem BMF-Schreiben nicht erfasst. Es kommt dabei nicht darauf an, ob eine entsprechende Vereinbarung ggf. auch schon vor dem 29.11.2017 geschlossen wurde.

7. Kann ein sog. Spediteurrabatt als ausdrückliche Provisionsvereinbarung gewertet werden und wenn ja, mit welchen versicherungsteuerrechtlichen Konsequenzen?

Antwort:

Ja, der Spediteurrabatt kann als ausdrückliche Provisionsvereinbarung gewertet werden. Bei dem sog. Spediteurrabatt handelt es sich um keinen echten Preisnachlass, sondern um eine Provision des Versicherers, die das Versicherungsentgelt als Bemessungsgrundlage der Versicherungsteuer nicht mindert. Die Zahlung des Versicherungsentgelts wird lediglich mit dem Provisionsanspruch des Spediteurs verrechnet. Bemessungsgrundlage der Versicherungsteuer ist mithin die unrabattierte Prämie. Infolge des Vorliegens einer ausdrücklichen Provisionsvereinbarung zwischen Versicherer und Gruppenspitze findet das BMF-Schreiben keine Anwendung (siehe Antwort zu Frage 5).

8. Kann eine Anwendung des BMF-Schreibens ausgeschlossen werden bei Vertragskonstellationen, in denen der Versicherungsnehmer der Anspruchsberechtigte für die Versicherungsleistung ist (z. B. wenn Leasinggeber ihre Leasingobjekte selbst versichern anstatt den Leasingnehmer dazu zu verpflichten)? Wenn ja, wäre hierfür auch eine Vereinbarung über die Abtretung im Schadensfall ausreichend?

Antwort:

Versichert der Versicherungsnehmer eine eigene Sache, die er zum Beispiel verleast oder vermietet, und steht ihm selbst im Versicherungsfall die Versicherungsleistung zu, liegt keine auf Vermarktung gerichtete Gruppenversicherung im Sinne des BMF-Schreibens vor. Der Leasingnehmer oder Mieter der Sache ist keine versicherte Person, die im Versicherungsfall eine Leistung des Versicherers beanspruchen kann. Er erhält keinen Versicherungsschutz, sondern regelmäßig eine vertragliche Haftungsfreistellung durch seinen Vertragspartner (Leasinggeber/Vermieter).

Liegt demgegenüber eine Vertragskonstellation vor, wonach der Leasingnehmer/Mieter versicherte Person ist und im Versicherungsfall die Versicherungsleistung beanspruchen kann, findet das BMF-Schreiben auch dann Anwendung, wenn der Versicherungsnehmer mit der versicherten Person eine Abtretung des Anspruchs auf die Versicherungsleistung vereinbart.

9. Findet das BMF-Schreiben auch Anwendung, wenn der Versicherer die Dienstleistungen eines Versicherungsmaklers in Anspruch nimmt und diese über eine Provision an den Makler vergütet? Falls nein, welche Anforderungen wären dann an die vertragliche Vereinbarung zwischen Versicherer und Makler zu stellen, um eine Versicherungsteuerpflicht etwaiger Verkaufsaufschläge auszuschließen?

Antwort:

Beauftragt der Versicherer einen Makler mit der Vermarktung bestimmter Versicherungen und vermittelt der Makler einen Gruppenversicherungsvertrag, dem durch die Gruppenspitze sukzessive Risiken zugeführt werden, richtet sich die Anwendung des BMF-Schreibens danach, wem die Zuführung der Risiken der versicherten Personen als Vermarktungsleistung zuzurechnen ist.

a) Schuldet der Versicherer dem Makler lediglich *e i n e* Provision für die Vermittlung der Gruppenspitze als Vertragspartner des Versicherers, ist die nachfolgende Zuführung von Risiken der versicherten Personen der Gruppenspitze als Vermarktungsleistung zuzurechnen. Auf die Zuführung zum Gruppenversicherungsvertrag findet das BMF-Schreiben Anwendung.

b) Schuldet der Versicherer dem Makler hingegen eine marktübliche Provision für *j e d e s* durch den Gruppenversicherungsvertrag sukzessive übernommene Risiko, ist von einer durch Provisionen vergütete Vermarktungsleistung des Maklers auszugehen. In einem solchen Fall findet das BMF-Schreiben auf den Gruppenversicherungsvertrag keine Anwendung.

Pflichten für den Versicherer

10. Besteht eine Rechtsgrundlage für den Versicherer, vom Versicherungsnehmer die Meldung von Verkaufsaufschlägen und deren Höhe zu fordern? Wenn ja, welche?

Antwort:

Sind die im BMF-Schreiben genannten Kriterien erfüllt, unterliegt der Verkaufsaufschlag der Versicherungsteuer. Der Versicherer ist Steuerentrichtungsschuldner und hat die Steuer „für Rechnung des Versicherungsnehmers“ zu entrichten (§ 7 Abs. 2 VersStG). Dementsprechend hat der Versicherer einen zivilrechtlichen Anspruch auf Zahlung der Versicherungsteuer an ihn (§ 7 Abs. 9 VersStG). Dieser Anspruch bezieht sich auf den objektiv zu bestimmenden Steuerbetrag auf Basis der zutreffenden Bemessungsgrundlage. Soweit diese dem Versicherer nicht bekannt sind, hat er einen Informationsanspruch gegenüber dem Schuldner, der seinerseits aus dem Schuldverhältnis zur Rücksicht auf die Interessen des Versicherers verpflichtet ist (§ 241 Abs. 2 BGB). Nach ständiger Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs gebieten es Treu und Glauben (§ 242 BGB), dem Anspruchsberechtigten einen Auskunftsanspruch zuzubilligen, wenn die zwischen den Parteien bestehenden Rechtsbeziehungen es mit sich bringen, dass der Anspruchsberechtigte in entschuldbarer Weise über das Bestehen oder den Umfang seines Rechts im Ungewissen ist, und wenn der Verpflichtete in der Lage ist, unschwer die zur Beseitigung dieser Ungewissheit erforderliche Auskunft zu erteilen (BGH v. 6.2.2007, X ZR 117/04, VersR 2007, 1700 unter Verweis auf BGHZ 10, 385, 387; 81, 21, 24; 95, 285, 287 f.; 148, 26, 30; 152, 307, 316).

Darüber hinaus kann der Versicherer eine entsprechende Informationspflicht des Versicherungsnehmers vertraglich vereinbaren.

11. Welche rechtlichen Mittel stehen dem Versicherer zur Verfügung, vom Versicherungsnehmer Informationen über die Existenz und Höhe etwaiger Verkaufsaufschläge zu erhalten, wenn der Versicherungsnehmer sich auf die Wahrung von Geschäftsgeheimnissen oder datenschutzrechtliche Interessen seiner Kunden beruft?

Antwort:

Der Versicherer kann den Versicherungsnehmer zunächst über die Rechtslage und die Pflichten als Steuerschuldner aufklären und den Versicherungsnehmer fragen, ob er die Versicherungsteuer vollständig (auch für die nach den Kriterien des BMF-Schreibens vom 29. November 2017 versicherungsteuerpflichtigen Verkaufsaufschläge) an den Versicherer gezahlt hat. Verweigert der Versicherungsnehmer unter Berufung auf ein Geschäftsgeheimnis die Antwort, kann der Versicherer den Versicherungsnehmer auffordern, die Versicherungsteuer für diese Verkaufsaufschläge für die Vergangenheit als Steuerschuldner selbst anzumelden und zu entrichten und dies dem Versicherer unter Angabe der dem Versicherungsnehmer zugeteilten Versicherungsteuer-Nummer zu bescheinigen (für zukünftige Verkaufsaufschläge vgl. Antwort zu Frage 20). Lässt sich der Versicherungsnehmer auch hierauf nicht ein, kann der Versicherer den Versicherungsnehmer auf Auskunft und Zahlung der vollständigen Versicherungsteuer verklagen (siehe Antwort auf Frage 10). Daneben besteht die Möglichkeit, das Vertragsverhältnis im Rahmen der vertraglich vereinbarten und gesetzlichen Möglichkeiten aufzulösen.

12. Kann eine ausdrückliche, schriftliche Vereinbarung zwischen Versicherer und Versicherungsnehmer, dass keine Verkaufsaufschläge erhoben werden, den Versicherer von der steuerlichen Verantwortung für die auf die Verkaufsaufschläge entfallende Versicherungsteuer entbinden? Wenn nicht, wie kann die im BMF-Schreiben angenommene stillschweigende (konkludente) Provisionsvereinbarung durch den Versicherer widerlegt werden?

Antwort:

Nein. Der Versicherer ist als Steuerentrichtungsschuldner verpflichtet, die zutreffende Versicherungsteuer anzumelden und zu entrichten. Haben Versicherer und Gruppenspitze ausdrücklich vereinbart, dass die Gruppenspitze keine Verkaufsaufschläge erhebt oder solche dem Kunden in Form einer gesondert ausgewiesenen Provision in Rechnung stellt, ändert dies in dem Fall, dass diese Vereinbarung von der Gruppenspitze nicht eingehalten wird, nichts an der Steuerentstehung und den steuerlichen Pflichten des Versicherers als Steuerentrichtungsschuldner und Gesamtschuldner. Soweit dies dem Versicherer nicht bekannt geworden ist, gibt es allerdings insoweit keine Anhaltspunkte für eine etwaige Bösgläubigkeit hinsichtlich einer unzutreffenden Steueranmeldung durch den Versicherer (siehe dazu auch die Antwort zu Frage 13).

Das Nichtvorliegen einer stillschweigenden Provisionsvereinbarung kann entweder durch das Vorliegen einer ausdrücklichen Provisionsvereinbarung oder dadurch, dass der Versicherungsnehmer seinen Kunden einen nach Prämie und Provision aufgeschlüsselten Verkaufspreis berechnet, nachgewiesen werden.

13. Wer haftet für die Versicherungsteuer, wenn die Angaben des Versicherungsnehmers über die Höhe von versicherungsteuerbaren Verkaufsaufschlägen unrichtig waren und der Versicherer auf dieser falschen Basis die Versicherungsteuer angemeldet und abgeführt hat?

Antwort:

Die in einem solchen Fall fehlende Bösgläubigkeit des Versicherers ändert grundsätzlich nichts an der gesetzlichen Gesamtschuldnerschaft gemäß § 7 Abs. 8 VersStG. Waren die Angaben des Versicherungsnehmers über die Höhe der versicherungsteuerbaren Verkaufsaufschläge unrichtig, kann dies Bedeutung für die Frage erlangen, welcher der Gesamtschuldner für die Steuernachforderung in Anspruch genommen wird.

14. Sofern Verkaufsaufschläge gegenüber den versicherten Personen separat ausgewiesen werden, sind sie bei Kombiversicherungen für versicherungsteuerpflichtige Beitragsanteile einerseits sowie für versicherungsteuerfreie Beitragsanteile andererseits getrennt auszuweisen bzw. zuzuordnen?

Antwort:

Werden Verkaufsaufschläge gegenüber den versicherten Personen separat ausgewiesen, ist nach Ziffer I. 3. des BMF-Schreibens von einer selbständigen Entgeltvereinbarung zwischen Versicherungsnehmer und Kunden für die Dienstleistung „Verschaffung von Versicherungsschutz“ auszugehen. Eine Zuordnung ist nicht erforderlich, da das für diese Dienstleistung gezahlte Entgelt nicht versicherungsteuerbar ist; es gehört nicht zum Versicherungsentgelt.

15. Was gilt, wenn bei derartigen Kombiversicherungen Verkaufsaufschläge nicht separat ausgewiesen werden?

Antwort:

Bei Kombiversicherungen, die steuerpflichtige und steuerbefreite Versicherungen enthalten, sind die auf steuerfreie Versicherungen entfallenden Anteile des Gesamtversicherungsentgelts steuerfrei, wenn das auf die steuerfreien Versicherungen entfallende Versicherungsentgelt im Versicherungsvertrag gesondert ausgewiesen ist.

Das BMF-Schreiben regelt, unter welchen Voraussetzungen Verkaufsaufschläge als Bestandteil des Versicherungsentgelts versicherungsteuerbar sind. Das bedeutet, dass Steuerbefreiungen bei steuerbaren Verkaufsaufschlägen zu berücksichtigen sind.

Wird ein Verkaufsaufschlag gegenüber der versicherten Person nicht gesondert ausgewiesen, ist er steuerbar und im Verhältnis der (Netto-)Prämien für die einzelnen (steuerpflichtigen und steuerbefreiten) Bestandteile der Kombiversicherung aufzuteilen.

Besteuerungsverfahren

16. Sind in den Abrechnungen gegenüber dem Kunden im Verkaufspreis enthaltene steuerpflichtige Verkaufsaufschläge als Bruttoentgelte zu behandeln, aus dem die Versicherungsteuer herauszurechnen ist?

Antwort:

Nein. Nach dem BMF-Schreiben gehört der Verkaufsaufschlag zum Versicherungsentgelt im Sinne des § 3 Abs. 1 VersStG, also zur Bemessungsgrundlage der Versicherungsteuer.

17. In welchen Feldern ist der Verkaufsaufschlag im Formular der Versicherungsteueranmeldung einzutragen?

Antwort:

Da die versicherungsteuerbaren Verkaufsaufschläge Bestandteil der steuerlichen Bemessungsgrundlage sind, sind sie bei der Versicherungsteueranmeldung im Formular in der Rubrik „steuerpflichtige Entgelte“ in der Spalte „Bemessungsgrundlage ohne Versicherungsteuer“ einzutragen

18. Muss der Verkaufsaufschlag in der Steueranmeldung separat beziffert bzw. erläutert werden (da er, anders als die übrigen Versicherungsentgelte, de facto ja nicht vom Versicherer vereinnahmt bzw. in Rechnung gestellt wurde)?

Antwort:

Nein (vgl. Antwort auf Frage 17).

Es wird jedoch darauf hingewiesen, dass nach den Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung der Verkaufsaufschlag in der Buchführung ersichtlich sein muss (z B. entsprechend einbehaltener Provisionen eines Vermittlers).

19. Kann davon ausgegangen werden, dass es von der Verwaltung nicht moniert wird, wenn die auf Verkaufsaufschläge abzuführende Steuer jeweils in dem Besteuerungszeitraum angemeldet wird, in dem der Versicherer Kenntnis von der Zahlung an den Versicherungsnehmer erlangt hat?

Antwort:

Ja.

20. Kann die Entrichtung der auf den Verkaufsaufschlag anfallenden Steuer dem Versicherungsnehmer übertragen werden? Der Versicherer würde weiterhin die Steuer auf die ihm zugeflossene Prämie aus diesen Verträgen abführen.

Antwort:

Nein. Steuerbare Verkaufsaufschläge sind Bestandteil des (einheitlichen) Versicherungsentgelts für einen konkreten Versicherungsvertrag. Die Steueranmeldung und Entrichtung kann nur einheitlich erfolgen, entweder durch den Versicherer oder durch den Versicherungsnehmer, wenn der Versicherer ihm die Steuerentrichtung und Steueranmeldung schriftlich übertragen hat (vgl. Antwort zu Frage 11).