



MDg Dr. Günter Hofmann
Unterabteilungsleiter III C

POSTANSCHRIFT Bundesministerium der Finanzen, 11016 Berlin

Nur per E-Mail

Bundeszentralamt für Steuern

Referate St II 1
Bp III 9

HAUSANSCHRIFT Wilhelmstraße 97

10117 Berlin

TEL +49 (0) 30 18 682-2401

FAX +49 (0) 30 18 682-4103

E-MAIL III C4@bmf.bund.de

DATUM 29. November 2017

nachrichtlich:

Bundesrechnungshof
Adenauerallee 81
53113 Bonn

BETREFF **Versicherungsteuer;
Verkaufsaufschlag als Versicherungsentgelt;
Urteil des BFH vom 07.12.2016 (BStBl II 2017, S. 360)**

GZ **III C 4 - S 6403/15/10001**

DOK **2017/0993810**

(bei Antwort bitte GZ und DOK angeben)

Der Bundesfinanzhof hat mit Urteil vom 7. Dezember 2016, II R 1/15 entschieden, dass in Fällen, in denen eine Versicherung darauf angelegt ist, dass nicht der Versicherer, sondern der Versicherungsnehmer die Versicherung vermarktet und der Versicherungsschutz den vom Versicherungsnehmer gewonnenen Kunden als versicherte Personen zugutekommt, das Versicherungsentgelt für das Versicherungsverhältnis zwischen Versicherer und Versicherungsnehmer dem gesamten, den Kunden in Rechnung gestellten Verkaufspreis entsprechen kann, selbst wenn der Versicherer vom Versicherungsnehmer nur einen Teil des Verkaufspreises, die sog. Abrechnungsprämie (Nettoprämie), erhält und dem Versicherungsnehmer den restlichen Verkaufspreis, den sog. Verkaufsaufschlag, belässt.

I. Für die versicherungsteuerrechtliche Behandlung von Verkaufsaufschlägen gilt Folgendes:

1. Gruppenversicherungen sind auf Vermarktung durch den Versicherungsnehmer angelegt, wenn der Versicherungsnehmer Kunden gewinnt, denen der Versicherungsschutz zugutekommt.

2. Wird dem gewonnenen Kunden vom Versicherungsnehmer für die Verschaffung von Versicherungsschutz im Rahmen eines nicht nach Prämie und Provision aufgeschlüsselten Verkaufspreises ein höherer Betrag berechnet, als er intern an den Versicherer abzuführen hat (Verkaufsaufschlag), ist auch ohne Vorliegen einer ausdrücklichen Provisionsvereinbarung zwischen Versicherungsnehmer und Versicherer von einer stillschweigenden Vereinbarung über eine dem Versicherungsnehmer zustehende, vom Versicherer zu leistende Vergütung für die Vermarktung der Versicherung vom Versicherer auszugehen. Die Leistung der Vergütung an den Versicherungsnehmer kann in diesem Fall auch durch Einbehalt vom Verkaufspreis in Höhe des Verkaufsaufschlags erfolgen (abgekürzter Zahlungsweg). Der Verkaufsaufschlag gehört in diesen Fällen zum Versicherungsentgelt im Sinne des § 3 Abs. 1 VersStG.
3. Wird demgegenüber dem Kunden für den Versicherungsschutz ein nach Prämie und Provision aufgeschlüsselter Verkaufspreis in Rechnung gestellt, ist von einer selbstständigen Entgeltvereinbarung für die Dienstleistung „Verschaffung von Versicherungsschutz“ zwischen Versicherungsnehmer und Kunden auszugehen. Das für diese Dienstleistung gesondert ausgewiesene Entgelt ist nicht versicherungsteuerbar.

II. Anwendungsregelung

1. Die vorgenannten Regelungen sind auf nach dem 31. März 2018 erfolgte Zahlungen von Verkaufsaufschlägen durch gewonnene Kunden uneingeschränkt anzuwenden.
2. Für Zeiträume vor dem 1. April 2018 unterfallen gezahlte Verkaufsaufschläge, die der Versicherungsnehmer seinen Kunden im Rahmen eines nicht nach Prämie und Provision aufgeschlüsselten Verkaufspreises berechnet, nur dann der Versicherungsteuer, wenn der Versicherer im Zeitpunkt des Abschlusses des Gruppenversicherungsvertrages Kenntnis von der Absicht des Versicherungsnehmers hatte, einen Verkaufsaufschlag zu erheben.

Dieses Schreiben wird im Bundessteuerblatt Teil I veröffentlicht. Es steht in Kürze für eine Übergangszeit auf den Internetseiten des Bundesministeriums der Finanzen (<http://www.bundesfinanzministerium.de>) unter der Rubrik Wirtschaft und Verwaltung - Steuer - Veröffentlichung zu Steuerarten - Versicherungsteuer zum Herunterladen bereit.

Im Auftrag
Dr. Hofmann