

# Positives zur Bestandsbetreuung

**STEUER- UND ZIVILRECHT** Die Betreuung von Versicherungsbeständen ist ein oft sehr aufwändiges, aber auch durchaus lohnendes Geschäft. Neue Gerichtsurteile erkennen an, dass Bestandspflege nicht nur Zeit kostet, und stärken die Rolle der Vermittler.

Nach der für den Vertrieb sehr lebhaften Phase bis zum Jahreswechsel mit den Vorböten der Umstellung auf Unisex-Tarife, Zinssenkungen bei Lebensversicherungen und anderem steht im neuen Jahr oft die Bestandspflege wieder verstärkt im Vordergrund. Auch diese Arbeit „am Kunden“ ist langfristig lohnend und im Rahmen getroffener Vertriebsverträge meist auch gefordert. Zugleich ist sie oft zeit- und kostenintensiv. Dies hat auch das höchste deutsche Finanzgericht, der Bundesfinanzhof (BFH) in einem schon 2011 ergangenen, aber jetzt erst im Bundessteuerblatt veröffentlichten Urteil (Urteil vom 19. Juli 2011 – X R 26/10) anerkannt.

## Rückstellungen bilden erlaubt

Grundlage des Streitfalls des Versicherungsvermittlers mit seinem Finanzamt war die Regelung in Paragraph 5 Absatz 1 des Einkommensteuergesetzes (EStG), wonach bilanzierende Gewerbetreibende dann steuerlich wirksame Rückstellungen bilden dürfen, wenn diese nach den handelsrechtlichen Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung geboten sind. Eine entsprechende Rückstellung mindert also direkt die Steuerlast im betreffenden Jahr, auch wenn der tatsächliche Aufwand hierfür erst später anfällt. Dieser Grundsatz wirkt sich allerdings nur dann aus, wenn der Vermittler entweder buchführungspflichtig ist oder freiwillig bilanziert. Die Pflicht zur Buchführung beginnt bei einem Umsatz ab 500.000 Euro oder einem Gewinn ab 50.000 Euro. Wird die Vermittlungstätigkeit im Rahmen einer Handelsgesellschaft (zum Beispiel OHG, KG oder GmbH) ausgeübt, besteht in jedem Fall die Pflicht zur Buchführung. Nur derjenige, der gemäß Paragraph 4 Absatz 3 EStG den Gewinn durch die sogenannte Einnahme-Überschuss-Rechnung ermittelt, kann auch nicht die Bildung von Rückstellungen für sich in Anspruch nehmen.

Im vor dem BFH entschiedenen Fall machte der buchführende Vermittler geltend, dass er nach dem Abschluss von Renten- und Lebensversicherungen noch zahl-

reiche Betreuungsleistungen in den Folgejahren zu erbringen habe. Zu diesem Aufwand zählte das Gericht unter anderem den Einzug der laufenden Beiträge, die Bearbeitung von Namens- und Adressänderungen sowie Änderungen bei den Bezugsrechten, Anfragen nach Beitragsfreistellung, Berechnung von Ablaufsummen und bei gewünschter Reduzierung der Versicherungssumme, Tätigkeiten im Zusammenhang mit Bankfinanzierungen et cetera. Bemerkenswert war, dass das Gericht darüber hinaus auch die „Abwehr von Abwerbeversuchen durch andere Finanzberater und Konkurrenzunternehmen der Versicherungsbranche“ als typischen Bestandteil der Nachbetreuungsleistungen ansah und auch insoweit von einem dem Grunde nach berücksichtigungsfähigen Aufwand ausging.

Trotzdem machte es das Finanzamt dem Kläger nicht leicht. Zunächst meinte es, dass die Bildung von Rückstellungen für diese Tätigkeiten wegen „Unwesentlichkeit der Verpflichtungen“ nicht in Betracht komme. Mit diesem Argument ging der BFH jedoch hart ins Gericht. Die früheren Urteile der Finanzrechtsprechung, auf die sich das Finanzamt stützen wollte, betrafen tatsächlich die Einlösung von Rabattmarken im Werte von 400 Mark und überdies den umgekehrten Fall, dass seinerzeit das Finanzamt eine entsprechende Kürzung vornehmen wollte. Fast süffisant ging das oberste deutsche Finanzgericht auf diese Unterschiede im Einzelnen ein und machte auch deutlich, dass es der „vom Finanzamt vertretenen Atomisierung der Verpflichtungen“ nicht folgen wolle, da dafür „weder das Gesetz noch die bisherige Rechtsprechung eine Grundlage“ bilde. Vielmehr sei nicht auf die Verpflichtung zur Nachbearbeitung des einzelnen Versicherungsvertrages abzustellen, sondern auf den Gesamtaufwand im Rahmen eines entsprechenden Versicherungsbestands.

## Der Teufel liegt im Detail

Ist damit das „Ob“ der Bildung steuermindernder Rückstellungen für Versicherungsvermittler grundsätzlich positiv geklärt, so

liegt der Teufel dennoch im Detail. Der BFH machte nämlich die Höhe der anzusetzenden Beträge von detaillierten Überlegungen abhängig: Zunächst einmal komme es darauf an, dass eine entsprechende bindende Pflicht zur Nachbetreuung bestehe. Diese könne sich aus dem Vertriebsvertrag ergeben. Aus Sicht der Praxis ist zu ergänzen, dass sich eine entsprechende Verpflichtung – besonders bei Maklern – natürlich auch aus dem Rechtsverhältnis zum Kunden ergeben kann, wenn dies die laufende Betreuung mitumfasst.

## Bestandspflege vs. Neugeschäft

In keinem Fall dürften aber Betreuungsmaßnahmen angesetzt werden, die vorwiegend auf die Generierung neuer Verträge oder Vertragserweiterungen hinaus laufen, da insoweit das Abschlussinteresse im Vordergrund stehe und überdies dann im Erfolgsfall regelmäßig eine neue Abschlussprovision anfalle. Das Thema der (fehlenden) Verprovisionierung für die Besteuerung spielt aber auch bei echten Bestandspflegemaßnahmen eine entscheidende Rolle. Wenn für diese konkreten Maßnahmen eine entsprechende Bestandsprovision zukünftig anfällt, kommt eine Rückstellung nicht in Betracht.

Schließlich stellte der BFH noch Leitlinien für die mögliche Höhe der Rückstellungen auf. Ein Wermutstropfen ist dabei sicher die Aussage, dass die eigene Leistung des Unternehmensinhabers dabei nicht bewertet werden darf. Werden Betreuungsleistungen teilweise vom Inhaber, teilweise durch Mitarbeiter durchgeführt, müssen die „Eigenleistungen“ des Inhabers wieder herausgerechnet werden. Dass jedoch gerade Betreuungsleistungen bei vorhandenem Mitarbeiterstab delegiert werden und sich der Inhaber eher um die Akquise kümmert, ist doch naheliegend, oder?

Weiterhin fordert der BFH detaillierte Aufzeichnungen. Die einzelnen Betreuungstätigkeiten müssen dargestellt werden, ebenso der für sie anfallende Zeitbedarf und die Angabe, wie oft die jeweilige Tätigkeit über die Gesamtlaufzeit des jeweiligen Vertrages



Thomas Zacher: „Der Aufwand für die Bestandspflege wird gerichtlich anerkannt.“

zu erbringen ist. Dies ist noch mit der Laufzeit beziehungsweise Restlaufzeit der einzubeziehenden Verträge und der Höhe der Personalkosten zu multiplizieren. Feinsinnig weist der BFH dabei darauf hin, dass ja auch ein Teil der Verträge erfahrungsgemäß vorzeitig gekündigt würde und sich deshalb die theoretischen Restlaufzeiten verkürzen könnten. Insgesamt müssen die Aufzeichnungen so konkret sein, dass eine angemessene Schätzung möglich ist. Ggf. ist auch eine jährliche Anpassung, etwa nach Umfang des betreuten Versicherungsbestandes, nötig. Schließlich müssen die Aufzeichnungen „vertragsbezogen“ sein. Allerdings meint das Gericht damit nicht, dass „alle Verträge einzeln“ in die Prüfung einbezogen werden müssten; im Einzelfall können fundierte Stichproben ausreichen.

## Schlechter Verlierer

Die Finanzverwaltung hat sich dabei als „schlechter Verlierer“ gezeigt. In einem Schreiben des Bundesministeriums der Finanzen vom 20. November 2012 wird nun zwar den obersten Finanzbehörden der Länder aufgegeben, diese Rechtsprechung zu berücksichtigen und alle noch offenen Fälle entsprechend zu behandeln. Allerdings ergänzt es die Ausführung des BFH noch um eine Abzinsungspflicht und betont die „Vertragsbezogenheit“, ohne dabei zu erwähnen, dass nach dem Urteil gerade keine Prognose des zukünftigen Bestandspflegeaufwandes für jeden einzelnen Vertrag vorgelegt werden muss (BMF-Schreiben vom 20. November 2012).

Der praktische Rat für den Versicherungsvermittler lautet daher, dass zwar etwas Mühe für eine plausible Berechnung der Rückstellungen sein muss, aber der Betriebsprüfer tatsächlich nicht eine konkrete Darlegung für jeden einzelnen Vertrag eines oft umfangreichen Versicherungsbestands fordern kann, um Rückstellungen insgesamt anzuerkennen. Wie der konkrete Fall zeigte, können dabei auch bei einem Einzelkämpfer durchaus sechsstellige Summen zusammen kommen.

Dass sich Mühe und Beharrlichkeit bei der Bestandspflege lohnt, hat auch ein zivilrechtliches Urteil des Bundesgerichtshofes vom 28. Juli 2012 gezeigt. Dort ging es um den Fall eines ausgeschiedenen Versicherungsvertreeters. In der Praxis sind die Fälle nicht selten, in denen – oft schon unmittelbar nach dem Ausspruch der Kündigung, unabhängig von Kündigungsfristen – der betreffende Vermittler vom Informationsfluss abgeschnitten wird. Dahinter steht die Befürchtung, dass die Bestandspflege vom betreffenden Vermittler auf dem Weg zu neuen Ufern dazu genutzt werden könne, die Kunden auf andere Verträge oder Vertriebskanäle „umzuschichten“.

So berechtigt diese Sorge im Einzelfall auch sein mag, so rechtswidrig ist doch auch umgekehrt die „Präventivmaßnahme“ einer vollkommenen „Nachrichtensperre“. Insbesondere gilt dies für stornogefährdete Verträge. Bis zum Ende der Vertragsbeziehung ist dies ohnehin selbstverständlich, aber auch nach dem Auslaufen des Vertriebsvertrages gilt dies in modifizierter Form weiter.

Der Streit hierum wird in der Praxis meist um die Rückforderung von Provisionsvorschüssen für stornierte Versicherungsverträge geführt.

Oftmals sieht sich der Versicherungsvertreter hohen Rückforderungen seines bisherigen Vertragspartners aufgrund zahlreicher stornierter Versicherungsverträge „seiner“ Kunden ausgesetzt, obwohl ihm von einer Stornogefahr nichts mitgeteilt wurde. Eine solche Belastung durch Storni ist aber – auch beim ausgeschiedenen – Versicherungsvertreter nur dann zulässig, wenn ihm zuvor und rechtzeitig durch entsprechende Stornogefahrmitteilungen die Möglichkeit gegeben wurde, durch Einwirken auf den Kunden den Stornofall zu verhindern.

## Mitteilung der Stornogefahr

Hier betont der Bundesgerichtshof nochmals, dass solche Mitteilungen auch so rechtzeitig und konkret übersandt werden müssen, dass mit einiger Aussicht auf Erfolg die Rettung des gefährdeten Vertrages überhaupt noch möglich ist. Als Leitlinie gibt der BGH hier eine Zwei-Wochen-Frist vor. Zulässig ist zwar auch die Alternative, nach dem Ausscheiden des Vermittlers einen anderen Versicherungsvertreter mit der Stornoabwehr zu betrauen. Allerdings – auch insoweit beweist der BGH Praxisnähe – reicht die bloße Versendung einer Stornogefahrmitteilung an einen sogenannten Bestandsnachfolger nicht aus. Denn das Gericht erkennt zutreffend, dass dieser den Schwerpunkt seiner Tätigkeit aus Gründen des eigenen Provisionsinteresses mehr darauf setzen wird, Neuverträge abzuschließen, statt Altverträge seines Vorgängers zu „retten“. Deshalb müsse stets dargelegt werden, inwieweit die Nacharbeit des Bestandsnachfolgers auch konkret vorgenommen und überwacht worden ist. Dabei könne auch keine tatsächliche Vermutung dafür sprechen, dass bei einer bestimmten Anzahl von Fällen eine Nachbearbeitung stets ohnehin erfolglos bliebe. Weise Worte, auch wenn sie im Scheidungsfalle einer „Vertriebssehe“ nicht immer gehört werden.

Fazit: Sich mit Bestandspflege zu beschäftigen, lohnt nicht nur gegenüber dem Kunden. Auch gegenüber dem Finanzamt und dem Produktgeber kann sich Sorgfalt und Beharrlichkeit auszeichnen. Die Rechtsprechung hilft mit, wenn man ihr die Probleme vernünftig darlegt. ■

Autor Prof. Dr. **Thomas Zacher** ist Partner der Kanzlei Zacher & Partner Rechtsanwälte in Köln und Professor an der FHDW Bergisch Gladbach