

5. August 2014

BFH: Abgrenzung von (steuerfreier) Vermittlung zum (steuerepflichtigen) Vertrieb

http://bepartners.pro/documents/2014-05-14_BFH_XI_R_13_11.pdf

Der BFH hat sich in seinem Urteil vom 14.05.2014 (XI R 13/11) mit der Frage der umsatzsteuerlichen Behandlung von Vermittlungsleistungen in mehrstufigen Vertriebsstrukturen auseinandergesetzt und sich zur Abgrenzung von (steuerfreier) Vermittlung zum (steuerepflichtigen) Vertrieb von Fondsanteilen geäußert. Die Abgrenzungsfrage zwischen umsatzsteuerfreien Vermittlungstätigkeiten zu umsatzsteuerpflichtigen Leistungen, insbesondere im Verhältnis zwischen Haupt- und Untervermittler von Fondsanteilen, ist strittig.

Zusammenfassung:

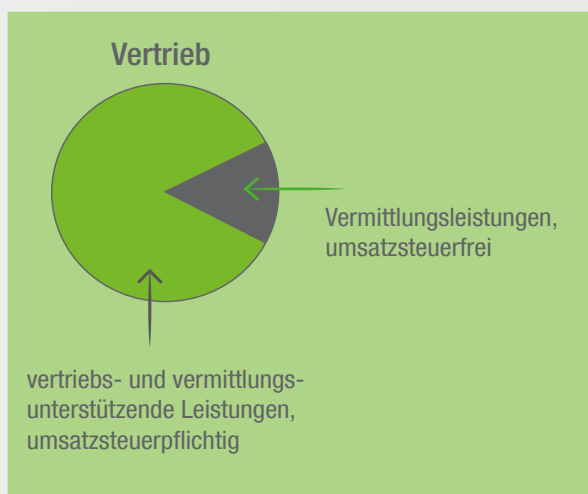
Der BFH hat hierzu entschieden, dass eine (steuerfreie) Vermittlung des Verkaufs bzw. Erwerbs von Fondsanteilen die Tätigkeit einer Mittelsperson voraussetzt, die nicht den Platz einer Partei eines Vertrages über ein Finanzprodukt einnimmt und deren Tätigkeit sich von den typischen vertraglichen Leistungen unterscheidet, die von den Parteien solcher Verträge erbracht werden. Eine solche Vermittlungstätigkeit kann unter anderem darin bestehen, der Vertragspartei die Gelegenheiten zum Abschluss eines solchen Vertrages nachzuweisen, mit der anderen Partei Kontakt aufzunehmen oder im Namen und für Rechnung des Kunden über die Einzelheiten der gegenseitigen Leistungen zu verhandeln. Dagegen erbringt keine Vermittlungstätigkeit, wer als sog. „Distributor“ im Rahmen eines mehrstufigen Vertriebs von Fondsanteilen selbständige Abschlussvermittler anwirbt, schult und im Rahmen ihres Einsatzes unterstützt sowie die von den Abschlussvermittlern eingereichten Unterlagen auf Vollständigkeit und Plausibilität prüft.

Dem Urteil liegt folgender Sachverhalt zugrunde:

Eine Aktiengesellschaft (AG) mit Sitz im Inland vertrieb im Streitjahr 2005 im deutschsprachigen Raum Fondsanteile US-amerikanischer Fondsgesellschaften. Sie war dazu von ihrer Schwestergesellschaft, der NE AG mit Sitz in Liechtenstein, die Inhaberin der Alleinvertriebsrechte dieser Fondsgesellschaften war, durch „Vertriebsverträge“ betreffend „X“

bzw. „XS“ und durch ein „Distributing Agreement“ betreffend „Y“ beauftragt worden.

Zum Vertrieb der Fondsanteile bediente sich die AG für sie tätiger selbständiger Vermittler. Sie verfügte über eine Datei mit ca. 4.000 Kontaktdaten von unabhängigen Maklern, Maklerpools, Vermögensberatern etc., die als „Vertriebspartner“ der AG tätig wurden und die Fondsanteile an Privatinvestoren vertrieben. Die AG unterstützte die selbständigen Vermittler durch Mitarbeiterschulungen, Zurverfügungstellung von Werbematerial und Prospekten sowie Kaufanträgen in angemessenem Umfang, Erteilung von Auskünften und Informationen über Fonds im Allgemeinen und die Fonds der beiden Fondsgesellschaften im Besonderen sowie durch Werbung und Öffentlichkeitsarbeit. Im Rahmen der Abwicklung von Kaufanträgen hatte sie dafür zu sorgen, dass die zum Erwerb von Fondsanteilen notwendigen Anträge von den Käufern ordnungsgemäß und vollständig ausgefüllt, eigenhändig unterzeichnet und direkt an die Fondsgesellschaft weitergeleitet wurden; sofern Kaufanträge von den Fondsgesellschaften abgelehnt wurden, oblag es ihr, den jeweiligen Vermittler unverzüglich zu informieren. Nach den Vertriebsverträgen konnte die AG für „Kundenvermittlung“ bzw. für





vermittelte Kaufanträge eine „Abschlussprovision“ in Höhe von 4 % der von den Anlegern eingezahlten Beträge und eine laufende „Marketingprovision“ sowie für „Kundenbetreuung“ eine „Bestandspflegeprovision“ beanspruchen. Von diesen Einnahmen gab sie Provisionen an die für sie tätigen Vermittler weiter.

Die AG sah in ihrer Tätigkeit nicht steuerbare Vermittlungen von Fondsanteilen nach § 4 Nr. 8 Buchst. e oder f des Umsatzsteuergesetzes (UStG), die gemäß § 3a Abs. 4 Nr. 6 Buchst. a i.V.m. § 3a Abs. 3 UStG dort erbracht worden seien, wo die NE AG als Leistungsempfängerin ihren Sitz habe (Liechtenstein).

Sowohl die FinVerw als auch das FG Rheinland-Pfalz teilte die Auffassung der AG nicht, da die Leistungen der AG weder ihrem Tätigkeitsbild noch ihrem Inhalt nach auf eine Vermittlung i.S. des § 4 Nr. 8 Buchst. e oder f UStG gerichtet seien.

Die Entscheidung des BFH:

Der BFH teilte in seinem Urteil die Auffassung der FinVerw und des FG Rheinland-Pfalz.

Der BFH stellt fest, dass die Vermittlungsleistungen durch die selbständigen Vermittler erbracht wurden, die den Kundenkontakt herstellten, den jeweiligen Kunden berieten, den Antrag auf Erwerb der Anteile erstellten und dafür sorgten, dass alle erforderlichen Unterlagen beigelegt wurden, die AG hingegen nicht verpflichtet war, (eigene) Vermittlungsleistungen zu erbringen, und ihre Tätigkeit weder darin bestanden hat, dem Verkäufer der Kapitalanlagen Gelegenheiten zum Abschluss von Verträgen nachzuweisen noch mit Interessenten Kontakt aufzunehmen oder Verhandlungen zu führen, sondern vielmehr darin, Abschlussvermittler anzuwerben, zu schulen und im Rahmen ihres Einsatzes zu betreuen und zu unterstützen. Es liegt eben gerade kein eine Vermittlung

kennzeichnendes Handeln gegenüber individuellen Vertragsinteressenten. Ferner fehlte der Beitrag als Mittelsperson zu den Vertragsabschlüssen. Für den Vertrieb der Fondsanteile bediente man sich „Vertriebspartnern“ und ist dabei allein vertriebsunterstützend tätig geworden. Zwar hatten sowohl die Mitarbeiterschulungen und die Werbemaßnahmen als auch die Vermittlung durch die selbständigen Vermittler das Ziel, den Verkauf der Fondsanteile zu fördern. Die Schulungs- und Auskunftstätigkeiten dienten aber im Kern der allgemeinen Produktinformation, die dem Produktverkäufer ohnehin stets obliegt. Hinzu kommt, dass die Schulung der Mitarbeiter und das Überlassen von Werbematerial an diese sich lediglich auf die Vermittlungsleistungen der selbständigen Vermittler bezogen. Mehrere Leistungen können aber unter dem Gesichtspunkt von Haupt- und Nebenleistung nur dann als einheitliche Leistung gelten, wenn die Leistungen gegenüber ein und demselben Leistungsempfänger erbracht werden; Nebenleistungen Dritter oder an Dritte gibt es nicht. Mangelt es somit an der erforderlichen Vermittlungstätigkeit als Leistungshandlung, kann die Steuerfreiheit der Leistung auch nicht über eine erfolgsabhängige Vergütungsregelung begründet werden.

Empfehlungen:

Bestehende und insbesondere mehrstufige Vertriebsstrukturen sind im Hinblick auf die Vertriebs- und Distributionsverträge zu überprüfen. Durch eindeutige Passagen und Wortwahl in den Verträgen muss sichergestellt sein, dass die Leistungshandlung des Hauptvertriebes klar und eindeutig als eigene und umsatzsteuerfreie Vermittlungsleistungen klassifiziert werden kann. Zudem muss sichergestellt sein, dass der Hauptvertriebspartner auch Vermittlungsleistungen erbringt und seine Tätigkeit nicht ausschließlich auf vertriebs- und vermittlungunterstützende und damit umsatzsteuerschädliche Handlungen beschränkt ist.



bei Rückfragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.



Dr. Carsten Bödecker
Partner . Steuerberater . Rechtsanwalt
Tel. +49 (0) 211 946847-51
Fax +49 (0) 211 946847-01
carsten.boedecker@bepartners.pro



Carsten Ernst
Partner . Steuerberater
Tel. +49 (0) 211 946847-52
Fax +49 (0) 211 946847-01
carsten.ernst@bepartners.pro



Johannes Höring
Rechtsanwalt
Tel. +49 (0) 211 946847-64
Fax +49 (0) 211 946847-01
johannes.hoering@bepartners.pro



Alexander Skowronek
Steuerberater . Rechtsanwalt
Tel. +49 (0) 211 946847-62
Fax +49 (0) 211 946847-01
alexander.skowronek@bepartners.pro