

Urteil vom 07. Dezember 2016, II R 1/15

Verkaufsaufschlag als Teil des Versicherungsentgelts

ECLI:DE:BFH:2016:U.071216.IIR1.15.0

BFH II. Senat

VersStG § 1 Abs 1, VersStG § 3 Abs 1

vorgehend FG Köln, 30. September 2014, Az: 2 K 542/11

Leitsätze

Ist eine Versicherung darauf angelegt, dass nicht der Versicherer, sondern der Versicherungsnehmer die Versicherung vermarktet und der Versicherungsschutz den vom Versicherungsnehmer gewonnenen Kunden als versicherte Personen zugutekommt, kann das Versicherungsentgelt für das Versicherungsverhältnis zwischen Versicherer und Versicherungsnehmer dem gesamten, den Kunden in Rechnung gestellten Verkaufspreis entsprechen, 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.

Tenor

Die Revision der Klägerin gegen das Urteil des Finanzgerichts Köln vom 1. Oktober 2014 2 K 542/11 wird als unbegründet zurückgewiesen.

Die Kosten des Revisionsverfahrens hat die Klägerin zu tragen.

Tatbestand

I.

- 1** Die Klägerin und Revisionsklägerin (Klägerin), eine Versicherungsgesellschaft, schloss im Wesentlichen ab 1999 mit verschiedenen Reiseveranstaltern Verträge über die Verschaffung von Reiseversicherungsschutz (Reiseversicherungen) für Kunden der Reiseveranstalter. Die Versicherungen wurden entweder von den Reiseveranstaltern direkt oder über Reisebüros an die Kunden vertrieben. Die Versicherungsleistungen wurden in den Reisekatalogen mit von der Klägerin vorgegebenen Texten beworben.
- 2** Nach den vertraglichen Vereinbarungen war die Klägerin der Versicherer, die Reiseveranstalter waren Versicherungsnehmer und die Reisekunden Versicherte. Den Reisekunden wurde in den Verträgen ein eigenes Recht eingeräumt, Ansprüche aus den Reiseversicherungen direkt gegen die Klägerin ohne Zustimmung der Reiseveranstalter geltend zu machen. Die anfallenden Schäden wurden von der Klägerin bearbeitet und beglichen. Die Reiseveranstalter verpflichteten sich in den Verträgen, die Tarife, Versicherungsbedingungen, Annahmerichtlinien und sonstigen Vorgaben der Klägerin zu beachten. Als Entgelt für die Reiseversicherungen vereinnahmten die Reiseveranstalter von den Reisekunden "Verkaufspreise". Diese setzten sich zusammen aus der "Abrechnungsprämie" (Nettoprämie), welche die Reiseveranstalter an die Klägerin (zuzüglich Versicherungsteuer) abzuführen hatten, und einem "Verkaufsaufschlag". Der Verkaufsaufschlag verblieb bei den Reiseveranstaltern als vereinnahmter Erlös aus der Differenz zwischen den Verkaufspreisen und den darin enthaltenen Nettoprämien. Anders als nach früheren Vereinbarungen war in den Verträgen keine ausdrückliche Abrede über eine von der Klägerin an die Reiseveranstalter für den Vertrieb und die Vermarktung der Versicherungen zu entrichtende Provision enthalten. Die Höhe der Verkaufspreise wurde zwischen der Klägerin und den Reiseveranstaltern abgestimmt und war sodann für die Reiseveranstalter verbindlich. Den Reisekunden wurde nicht erläutert, wie sich

die Verkaufspreise zusammensetzten. Im Falle eines Reiserücktritts oder -abbruchs war der Verkaufspreis --unter den in den Versicherungsbedingungen bestimmten Voraussetzungen-- vollständig an die Reisekunden zu erstatten.

- 3 Der Versicherungsteuer unterwarf die Klägerin lediglich die durch die Reiseveranstalter an sie abgeführten Nettoprämien.
- 4 Nach einer Außenprüfung war die damals für die Versicherungsteuer zuständige Finanzbehörde der Auffassung, dass nicht nur die Nettoprämie, sondern auch der Verkaufsaufschlag der Versicherungsteuer unterliege, und erließ entsprechende Versicherungsteuerbescheide nach § 10 Abs. 4 des Versicherungsteuergesetzes (VersStG) --Nachforderungsbescheide-- (Nachforderungsbescheid für den Anmeldezeitraum August 2007 vom 16. Oktober 2007 für die Jahre 1998 bis 2002 und 2003 bis 2004 sowie Nachforderungsbescheid für den Anmeldezeitraum September 2009 vom 10. November 2009 für die Jahre 2005 bis 2006).
- 5 Die Einsprüche gegen die Nachforderungsbescheide waren hinsichtlich der versicherungsteuerrechtlichen Behandlung der Verkaufsaufschläge erfolglos (Teil-Einspruchsentscheidung vom 27. Januar 2011). Hiergegen erhob die Klägerin Klage vor dem Finanzgericht (FG). Während des finanzgerichtlichen Verfahrens erließ der nunmehr zuständige Beklagte und Revisionsbeklagte (das Bundeszentralamt für Steuern --BZSt--) aus für das Revisionsverfahren nicht erheblichen Gründen Änderungsbescheide für den Monat August 2007 (Nachforderungsbescheide vom 3. Juni 2013 und vom 25. Juli 2013).
- 6 Das FG gab der Klage aus revisionsrechtlich nicht relevanten Gründen zum Teil statt und wies sie im Übrigen ab. Seiner Auffassung nach unterliegt das von den Reisekunden an die Reiseveranstalter als Verkaufspreis für die Reiseversicherung gezahlte gesamte Entgelt der Versicherungsteuer. Zwar sei der Versicherungsvertrag zwischen der Klägerin als Versicherer und den Reiseveranstaltern als Versicherungsnehmer zugunsten der Reisekunden als Versicherte geschlossen worden. In diese Verträge seien aber die Reisekunden miteinzubeziehen. Aufgrund der tatsächlichen Abwicklung --verbindliche Verkaufspreise für die Reiseveranstalter, Rückerstattung des gesamten Verkaufspreises an die Reisekunden bei Eintritt der in den Versicherungsbedingungen bestimmten Voraussetzungen, keine Erkennbarkeit der Zusammensetzung der Verkaufspreise für die Reisekunden-- seien die Verkaufspreise einschließlich des Verkaufsaufschlags als einheitliches Versicherungsentgelt anzusehen. Dies folge auch aus einer objektiven wirtschaftlichen Betrachtung dieses Vertriebsmodells. Die Reiseveranstalter hätten im Interesse der Klägerin zusätzlich Vertriebsleistungen und Werbemaßnahmen erbracht, um Reiseversicherungsverträge abschließen zu können. Der Verkaufsaufschlag sei daher Teil des Entgelts für diese an sich vom Versicherer zu erbringenden Leistungen. Das Urteil ist in Entscheidungen der Finanzgerichte (EFG) 2015, 603 veröffentlicht.
- 7 Mit ihrer Revision macht die Klägerin eine Verletzung von § 3 Abs. 1 i.V.m. § 1 Abs. 1 VersStG geltend. Zur Begründung führt sie im Wesentlichen aus, die Verkaufsaufschläge seien nicht Versicherungsentgelt i.S. des § 3 Abs. 1 VersStG. Für die Annahme eines Versicherungsentgelts sei nach dem Gesetz und der Rechtsprechung das Erlöschen einer Schuld des Versicherungsnehmers gegenüber dem Versicherer eine zwingende Voraussetzung. Die Verkaufsaufschläge seien aber nicht von den Reiseveranstaltern als Versicherungsnehmer an die Klägerin als Versicherer, sondern von den Reisekunden als Versicherte an die Reiseveranstalter als Versicherungsnehmer entrichtet worden. Die Provision der Reiseveranstalter hätten die Reisekunden getragen. Im Übrigen sei eine wirtschaftliche Betrachtungsweise im Versicherungsteuerrecht nicht zulässig.
- 8 Die Klägerin beantragt, die Vorentscheidung aufzuheben und den Nachforderungsbescheid für den Monat August 2007 vom 25. Juli 2013 sowie den Nachforderungsbescheid für den Monat September 2009 vom 10. November 2009 in Gestalt der Teil-Einspruchsentscheidung vom 27. Januar 2011 dahingehend abzuändern, dass die Versicherungsteuer um ... € (Anmeldezeitraum August 2007) und um ... € (Anmeldezeitraum September 2009) herabgesetzt wird.
- 9 Das BZSt beantragt, die Revision zurückzuweisen.

Entscheidungsgründe

II.

- 10 Die Revision ist unbegründet und war daher zurückzuweisen. (§ 126 Abs. 4 der Finanzgerichtsordnung --FGO--). Das FG hat im Ergebnis zu Recht das Versicherungsentgelt für das zwischen der Klägerin und den Reiseveranstaltern begründete Versicherungsverhältnis in Höhe des Verkaufspreises für die Reiseversicherung angesetzt.

- 11** 1. Der Versicherungsteuer unterliegt nach näherer Maßgabe des § 1 VersStG die Zahlung des Versicherungsentgelts aufgrund eines durch Vertrag oder auf sonstige Weise entstandenen Versicherungsverhältnisses.
- 12** a) Unter dem Versicherungsverhältnis ist das durch Vertrag oder auf sonstige Weise entstandene Rechtsverhältnis des einzelnen Versicherungsnehmers zum Versicherer und seine Wirkungen zu verstehen. Wesentliches Merkmal für ein Versicherungsverhältnis i.S. des § 1 Abs. 1 VersStG ist das Vorhandensein eines vom Versicherer gegen Entgelt übernommenen Wagnisses (Urteile des Bundesfinanzhofs --BFH-- vom 19. Juni 2013 II R 26/11, BFHE 241, 431, BStBl II 2013, 1060, Rz 12, und vom 11. Dezember 2013 II R 53/11, BFHE 244, 56, BStBl II 2014, 352, Rz 16, jeweils m.w.N.; BFH-Beschluss vom 30. März 2015 II B 79/14, BFH/NV 2015, 1013, Rz 4).
- 13** b) Gemäß § 3 Abs. 1 Satz 1 VersStG ist Versicherungsentgelt jede Leistung, die für die Begründung und zur Durchführung des Versicherungsverhältnisses an den Versicherer zu bewirken ist. Die Frage, welche Zahlungen Versicherungsentgelt sind, beantwortet sich ausschließlich nach versicherungsteuerrechtlichen Kriterien. Versicherungsaufsichtsrechtliche Erwägungen sind ebenso wenig entscheidungserheblich wie die zivilrechtliche Qualifikation des Versicherungsvertrags (vgl. BFH-Urteil vom 13. Dezember 2011 II R 26/10, BFHE 236, 212, BStBl II 2013, 596, Rz 17).
- 14** Gegenstand der Versicherungsteuer ist nicht das Versicherungsverhältnis als solches, sondern die Zahlung des Versicherungsentgelts durch den Versicherungsnehmer, d.h. durch den zur Zahlung Verpflichteten (vgl. BFH-Urteil vom 8. Dezember 2010 II R 21/09, BFHE 231, 403, BStBl II 2012, 387, Rz 12). Der Begriff des Versicherungsentgelts ist nicht auf den Betragsanteil beschränkt, der für die Übernahme des Wagnisses gezahlt wird (vgl. BFH-Urteile vom 11. Oktober 1961 II 64/58 U, BFHE 73, 807, BStBl III 1961, 559, und vom 16. Dezember 1964 II 165/61 U, BFHE 82, 415, BStBl III 1965, 397).
- 15** Zahlung des Versicherungsentgelts ist jede Leistung, die die Schuld des Versicherungsnehmers gegenüber dem Versicherer erlöschen lässt (BFH-Urteile vom 16. Dezember 2009 II R 44/07, BFHE 228, 285, BStBl II 2010, 1097, Rz 11, und in BFHE 231, 403, BStBl II 2012, 387, Rz 12, jeweils m.w.N.). Die Tilgung der Schuld kann im Wege der Verrechnung erfolgen.
- 16** c) Ist eine Versicherung darauf angelegt, dass nicht der Versicherer, sondern der Versicherungsnehmer die Versicherung vermarktet und der Versicherungsschutz den vom Versicherungsnehmer gewonnenen Kunden als versicherte Personen zugutekommt, kann das Versicherungsentgelt für das zwischen Versicherer und Versicherungsnehmer bestehende Versicherungsverhältnis dem gesamten, den Kunden in Rechnung gestellten Verkaufspreis entsprechen, selbst wenn der Versicherer vom Versicherungsnehmer nur einen Teil des Verkaufspreises, die sog. Nettoprämie, erhält und dem Versicherungsnehmer den restlichen Verkaufspreis, den sog. Verkaufsaufschlag, belässt.
- 17** aa) Das Versicherungsentgelt wird maßgeblich durch den Versicherungsvertrag zwischen dem Versicherer und dem Versicherungsnehmer bestimmt. Versicherungsnehmer ist derjenige, der nach der Police (Versicherungsschein) Versicherungsnehmer ist, weil dieser die für die Versicherungsteuerpflicht maßgebenden Prämienzahlungen zu leisten hat (vgl. BFH-Urteile vom 30. August 1961 II 234/58 U, BFHE 73, 628, BStBl III 1961, 494, und vom 5. Februar 1992 II R 93/88, BFH/NV 1993, 68). Das gilt auch, wenn der Versicherungsvertrag den Versicherungsschutz für versicherte Personen regelt. Die versicherten Personen werden dadurch nicht Versicherungsnehmer.
- 18** bb) Vereinbaren Versicherer und Versicherungsnehmer im Versicherungsvertrag, dass der Versicherungsnehmer den versicherten Personen Versicherungsschutz verschafft, wobei diese hierfür einen festen, nicht nach Prämien und Provision aufgeschlüsselten Verkaufspreis zu zahlen haben, und der Versicherungsnehmer nur die festgelegte Nettoprämie an den Versicherer zu entrichten hat, während der restliche Teil des Verkaufspreises beim Versicherungsnehmer verbleibt, entspricht das Versicherungsentgelt der Höhe des Verkaufspreises.
- 19** Die vertraglichen Regelungen zwischen dem Versicherer und dem Versicherungsnehmer beinhalten in einem solchen Fall die konkludente Vereinbarung, dass der Versicherungsnehmer die Vergütung für die Vermarktung der Versicherung vom Versicherer beanspruchen kann, wobei er diese vom Verkaufspreis einbehalten darf. Für eine in diesem Sinne zu verstehende Vereinbarung spricht, dass der Versicherungsnehmer die Versicherung anstelle und im Interesse des Versicherers vermarktet und er für seine Dienstleistung regelmäßig eine Vergütung des Versicherers erwarten darf. Versicherer und Versicherungsnehmer stimmen den Verkaufspreis der Versicherung sowie die an den Versicherer abzuführenden Nettoprämien miteinander ab, so dass die Differenz, der dem Versicherungsnehmer zustehende Verkaufsaufschlag, feststeht. Der Verkaufsaufschlag, den der Versicherer dem Versicherungsnehmer

belässt, ist die vom Versicherer stammende Vergütung des Versicherungsnehmers. Gegen das Bestehen einer Vergütungsvereinbarung zwischen Versicherer und Versicherungsnehmer spricht nicht, dass die Vergütung durch die Einbeziehung des Verkaufsaufschlags in den Verkaufspreis der Versicherung letztendlich die versicherten Personen zu tragen haben.

- 20** cc) Die Vergütungsvereinbarung zwischen Versicherer und Versicherungsnehmer hat zur Folge, dass das Versicherungsentgelt der Höhe nach dem vollen Verkaufspreis entspricht. Insbesondere die Beteiligung des Versicherers an der Festlegung des nicht aufgeschlüsselten Verkaufspreises zeigt, dass damit zugleich die Höhe des Entgelts für den Versicherungsschutz bestimmt wird. Denn der Versicherer beschränkt sich gerade nicht darauf, die Höhe der Nettoprämien zu vereinbaren. Der Versicherer ist vielmehr unmittelbar an der Preisgestaltung für den Versicherungsschutz und damit zugleich an der Festlegung des Entgelts für die Versicherung beteiligt. Die Vereinbarung im Versicherungsvertrag, nach der der Versicherer einen Teil des von beiden Vertragsbeteiligten festgelegten Verkaufspreises dem Versicherungsnehmer belässt, macht auch deutlich, dass der Versicherer über den gesamten Verkaufspreis verfügen kann. Die gegenseitigen Forderungen, also der Anspruch des Versicherers auf ein Versicherungsentgelt in Höhe des Verkaufspreises einschließlich des Verkaufsaufschlags sowie der Anspruch des Versicherungsnehmers auf eine Vergütung in Höhe des Verkaufsaufschlags, werden, soweit sie sich decken, durch Verrechnung getilgt, so dass der Versicherungsnehmer im Ergebnis nur die Nettoprämien an den Versicherer zu entrichten hat.
- 21** dd) Da die versicherte Person den nicht aufgeschlüsselten Verkaufspreis schuldet, kann nicht davon ausgegangen werden, dass die vom Versicherer und Versicherungsnehmer in den Verkaufspreis einbezogene Vergütung auf einer gesonderten Provisionsabrede zwischen Versicherungsnehmer und versicherter Person beruht. Insoweit kann dahinstehen, ob selbständige Provisionsvereinbarungen zwischen Versicherungsnehmer und versicherter Person --ähnlich wie entsprechende Vereinbarungen zwischen einem Versicherungsnehmer und einem Versicherungsmakler (vgl. Urteil des Bundesgerichtshofs --BGH-- vom 12. Dezember 2013 III ZR 124/13, Versicherungsrecht --VersR-- 2014, 240, Rz 10 ff.)-- versicherungsrechtlich zulässig sind und ob insoweit an die Vereinbarungen dieselben Voraussetzungen wie an eine Maklervereinbarung zu stellen wären.
- 22** 2. Nach diesen Grundsätzen entspricht das Versicherungsentgelt der Höhe des Verkaufspreises für die Reiseversicherung. Nach den zwischen der Klägerin als Versicherer und den Reiseveranstaltern als Versicherungsnehmer geschlossenen Verträgen zur Verschaffung von Versicherungsschutz für Reisende waren die Verkaufsaufschläge Teil des an die Klägerin geschuldeten Versicherungsentgelts und zusammen mit der Nettoprämie für die mittels der Reiseversicherungen erfolgte Übernahme des Wagnisses an die Klägerin zu bewirken. In Höhe der Verkaufsaufschläge schuldete die Klägerin den Reiseveranstaltern eine Vertriebsvergütung, die im Innenverhältnis zwischen der Klägerin und den Reiseveranstaltern durch Verrechnung bewirkt wurde.
- 23** a) Nach den tatsächlichen Feststellungen des FG, an welche der BFH gebunden ist (§ 118 Abs. 2 FGO), enthielten die zwischen der Klägerin und den Reiseveranstaltern geschlossenen Verträge zur Verschaffung von Versicherungsschutz für Reisende eine Vielzahl von vertraglichen Rechten und Pflichten. Die Verträge verpflichteten die Klägerin, bestimmte, anlässlich einer Reise möglicherweise auftretende, typische Gefahren der Reisekunden zu versichern und im Schadensfall die Schäden zu bearbeiten sowie die versicherten Kosten abzüglich eines Selbstbehalts den Reisekunden zu erstatten. Dabei wurde --in Abänderung zu den Bestimmungen über die Versicherung für fremde Rechnung (§ 75 Abs. 2 des Versicherungsvertragsgesetzes i.d.F. bis 31. Dezember 2007 --VVG a.F.--)-- den Reisekunden ein eigenes Recht eingeräumt, Ansprüche aus den Verträgen ohne Zustimmung der Reiseveranstalter als Versicherungsnehmer gegen die Klägerin auch dann geltend zu machen, wenn sie --die Reisekunden-- nicht im Besitz eines Versicherungsscheins waren. Denn den Reisekunden wurde --was unter den Beteiligten nicht streitig ist-- kein personalisierter Versicherungsschein ausgehändigt, der u.a. die Bezeichnung des Versicherungsnehmers enthält, sondern nur eine als ... bezeichnete Broschüre, welche die allgemeinen Reiseversicherungsbedingungen aufführte.
- 24** Die Reiseveranstalter wurden durch die Verträge verpflichtet, anlässlich jeder bei ihnen bzw. den Reisebüros gebuchten Reise die Reiseversicherungen anzubieten und die Reisebüros mit den entsprechenden Versicherungsbedingungen auszustatten. Den Reiseveranstaltern oblag des Weiteren, die Reiseversicherungen in ihren Katalogen und Verkaufsbroschüren durch mit der Klägerin abgestimmte Texte zu bewerben. Schließlich waren die Reiseveranstalter vertraglich verpflichtet, die Reiseversicherungen zu den in Absprache mit der Klägerin festgelegten, für sie --die Reiseveranstalter-- verbindlichen Preisen zu verkaufen.
- 25** b) Nach den weiteren tatsächlichen Feststellungen des FG schuldeten die Reiseveranstalter als

Versicherungsnehmer der Klägerin als Versicherer als Gegenleistung für den gewährten Versicherungsschutz eine Prämie. Tatsächlich abgeführt wurde von den Reiseveranstaltern an die Klägerin zwar nur die Nettoprämie (zuzüglich Versicherungsteuer). Das der Klägerin geschuldete Versicherungsentgelt i.S. des § 3 Abs. 1 i.V.m. § 1 Abs. 1 VersStG entspricht jedoch dem von den Reisekunden gezahlten gesamten Verkaufspreis (einschließlich des Verkaufsaufschlags). Dieser war für die Begründung und Durchführung der geschlossenen Versicherungsverhältnisse an die Klägerin zu bewirken. Er enthielt --neben der zwischen den Parteien unstreitig an die Klägerin geschuldeten Nettoprämie-- auch den Verkaufsaufschlag, durch den die von der Klägerin an die Reiseveranstalter geschuldete Vertriebsvergütung abgegolten werden sollte. Die Vertriebsvergütung wurde entgegen der Auffassung der Klägerin branchenüblich von ihr an die Reiseveranstalter --und nicht, wie sie meint-- von den Reisekunden an die Reiseveranstalter geschuldet.

- 26** c) Für die Nichteinbeziehung des Verkaufsaufschlags in das Versicherungsentgelt reicht es nicht aus, dass die Klägerin --wie sie vorträgt-- die Versicherungsverträge mit den Reiseveranstaltern auf eine neue Grundlage stellen wollte und die Reiseveranstalter die Reiseversicherungen künftig "in einem Paket" zusammen mit den Reisen an die Reisekunden verkaufen sollten.
- 27** Bei dem Vertrieb von Reisen und dem Vertrieb von Reiseversicherungen handelt es sich um unterschiedliche vertragliche Beziehungen und unterschiedliche Sachverhalte. Der zwischen dem Reiseveranstalter und den Reisekunden abgeschlossene Reisevertrag nach § 651a des Bürgerlichen Gesetzbuchs (BGB) entfaltet seine Hauptpflichten direkt im Verhältnis zwischen dem Reiseveranstalter und den Reisekunden, wonach der Reiseveranstalter den Reisekunden eine Gesamtheit von Reiseleistungen (Reise) zu erbringen (§ 651a Abs. 1 Satz 1 BGB) und der Reisekunde dem Reiseveranstalter den vereinbarten Reisepreis zu zahlen hat (§ 651a Abs. 1 Satz 2 BGB). Vertragsparteien sind lediglich der Reiseveranstalter und der Reisekunde. Der Reisekunde geht nach Branchenüblichkeit davon aus, dass der Reiseveranstalter eine Vergütung für den Vertrieb der Reise mit in den Reisepreis eingerechnet hat, welche mangels anderer vertraglicher Beziehungen von ihm --dem Reisekunden-- zu bezahlen ist. Mangels Vorliegens eines Versicherungsverhältnisses zwischen dem Reiseveranstalter und dem Reisekunden stellt sich die Frage nach dem Anteil am Gesamtpreis, welcher als Versicherungsentgelt anzusehen ist, nicht.
- 28** Bei den im Streitfall zwischen der Klägerin als Versicherer und den Reiseveranstaltern als Versicherungsnehmer abgeschlossenen Reiseversicherungsverträgen handelt es sich hingegen --in Übereinstimmung mit der Auffassung der Klägerin-- um Verträge zugunsten der Reisekunden als Dritte nach §§ 74 ff. VVG a.F. Rechtsbeziehungen bestehen zwischen allen drei Beteiligten. Die Reiseveranstalter als Versicherungsnehmer schulden der Klägerin als Versicherer das Versicherungsentgelt. Die Reisekunden selbst können direkt gegen die Klägerin die Ansprüche aus dem Versicherungsverhältnis geltend machen. Aufgrund der Gestaltung der Kataloge und der ausgehändigten Versicherungsbedingungen wussten die Reisekunden, dass es sich nicht um ein eigenes Versicherungsprodukt der Reiseveranstalter, sondern um ein solches der Klägerin handelte.
- 29** d) Der Einwand der Klägerin, bei Versicherungen über einen Kreditkartenanbieter seien Reiseversicherungen ebenfalls typischerweise als Versicherungen für fremde Rechnung nach §§ 74 ff. VVG a.F. bzw. §§ 43 ff. VVG i.d.F. ab 1. Januar 2008 ausgestaltet, ist nicht entscheidungserheblich. Der Senat sieht die zwischen der Klägerin und den Reiseveranstaltern geschlossenen Versicherungsverträge ebenso als solche für fremde Rechnung an. Hierdurch wird aber keine Aussage zur Höhe des anzusetzenden Versicherungsentgelts getroffen.
- 30** e) Auch der Einwand der Klägerin, sie sei durch eine Anweisung des Bundesaufsichtsamts verpflichtet gewesen, den Reisekunden ein Recht zur Geltendmachung der Schäden direkt gegen sie als Versicherer einzuräumen, hat keinen Erfolg. Versicherungsaufsichtsrechtliche Erwägungen sind für die versicherungsteuerrechtliche Behandlung nicht entscheidungserheblich (vgl. BFH-Urteil in BFHE 236, 212, BStBl II 2013, 596, Rz 17).
- 31** f) Schließlich ergibt sich aus der tatsächlichen Vertragsabwicklung, dass der gesamte Verkaufspreis die Höhe des Versicherungsentgelts nach § 3 Abs. 1 i.V.m. § 1 Abs. 1 VersStG bestimmte. Denn im Fall des Reiserücktritts bzw. Abbruchs der Reise wurde er --bei Eintritt der in den Versicherungsbedingungen angeführten Voraussetzungen-- den Reisekunden vollständig erstattet. Der Schicksalsteilungsgrundsatz, nach welchem die Vergütung für den Vertrieb das Schicksal der versicherungsrechtlichen Nettoprämie im Guten wie im Schlechten teilt und daher beispielsweise auch zurückgezahlt wird, wenn der Versicherungsvertrag aufgehoben wird, ist ein Zeichen dafür, dass ein Vertrag nach dem vorherrschenden Vergütungsmodell --der Zahlung der Vertriebsvergütung durch den Versicherer an denjenigen, der den Vertrieb durchgeführt hat-- geschlossen wurde (vgl. BGH-Urteil vom 20. Januar 2005 III ZR 251/04, VersR 2005, 406, Rz 16).

- 32** g) Die als Verkaufsaufschlag bezeichnete Vertriebsvergütung war demnach als Teil des von den Reisekunden bezahlten Verkaufspreises an die Klägerin als Versicherer zu bewirken und unterlag als Teil des gesamten Versicherungsentgelts der Versicherungsteuer.
- 33** Der Qualifizierung des Verkaufsaufschlags als Teil des Versicherungsentgelts steht schließlich --anders, als die Klägerin meint-- nicht entgegen, dass der Verkaufsaufschlag nach den verbindlichen Feststellungen des FG nicht an die Klägerin als Versicherer abgeführt wurde und in dieser Höhe daher tatsächlich keine Zahlung zwischen den Reiseveranstaltern und der Klägerin geflossen ist. Denn die Tilgung der Schuld der Reiseveranstalter gegenüber der Klägerin erfolgte im Verrechnungswege. Die Reiseveranstalter verrechneten ihre Ansprüche auf die Vertriebsvergütung gegen die Klägerin mit den Ansprüchen der Klägerin gegen sie auf Weiterleitung der Verkaufspreise als Versicherungsentgelt.
- 34** 3. Die Kostenentscheidung beruht auf § 135 Abs. 2 FGO.

Quelle: www.bundesfinanzhof.de