



# Die Steuer ist Schuld

*Wer noch Eigengarantien anbietet, hat ein Problem. Seit Jahresanfang gelten für Garantieverlängerungen neue Regeln – mit weitreichenden Folgen für die Branche. Was hat es auf sich mit Versicherungssteuer und Vermittler-Pflichten? hitec sprach mit Thilo Dröge von der Wertgarantie über Lösungen des Problems.*

**hitec:** Herr Dröge, die aktuelle Aufregung um Garantieverlängerungen hat seinen Ursprung in einem Schreiben vom Bundesfinanzministerium aus dem Jahr 2021. Das ist doch eigentlich ein alter Hut, oder?

Thilo Dröge: Grundsätzlich ja, wenn man die letzten Monate entsprechend zur Vorbereitung genutzt hat. Seit dieses Thema erstmalig mit dem „BMF-Rundschreiben“ vom 11. Mai 2021 kommuniziert wurde, waren wir - wie viele andere Betroffene auch - sehr aktiv. Scheinbar hat dies jedoch nicht jeder zur Kenntnis genommen bzw. nicht jeder hat die Wirkung

auf sich bezogen, da das Bundesministerium für Finanzen dieses Anschreiben mit dem einschränkenden Titel „Garantiezusage eines Kfz-Händlers als Versicherungsleistung“ versehen hat und erst später – mit Schreiben vom 18. Juni 2021 - auf andere Handelszweige ausweitete. Klar ist heute aus unserer Sicht, dass dies jeden betrifft, der bisher eine sogenannte „Eigengarantie“ als umsatzsteuerpflichtiges Produkt vertrieben hat.

## Wieso betrifft das den Handel, der in der Regel ja nur Garantien vermittelt?

Es betrifft wie gesagt jeden, der eine Garantie als umsatzsteuerpflichtiges Produkt vertriebt oder vertrieben hat, da diese seit dem 01.01.2023 versicherungssteuerpflichtig sind. Und Versicherungen dürfen generell nur durch Versicherungen und deren Vertriebspartner (Vermittler) vertrieben werden.

## Heißt das, dass Eigengarantien durch den Händler – also Verlängerung der Gewährleistung auf eigene Kappe – nicht mehr möglich sind?

Das ist daraus abzuleiten. Daher empfehlen wir jedem, der noch solche Produkte in der Vermarktung hat, diese intensiv prüfen zu lassen und sich bei Bedarf auch gerne mit uns in Verbindung zu setzen, um gemeinsam abzuwägen, welche alternative Lösung wir als Versicherung bieten können.

## Gibt es da keinen Ausweg?

In den entsprechenden Kommunikationen des BMF werden sogenannte „Wartungsverträge“ von der versicherungssteuerpflicht ausgenommen, was jedoch in jedem Fall jeweils individuell geprüft werden sollte. Denn auch Wartungsverträge unterliegen gewissen Anforderungen.

**Bundesfinanzhof und Finanzministerium machen Eigengarantien nahezu unmöglich. Wertgarantie-Geschäftsführer Vertrieb Thilo Dröge bietet einen Ausweg**

## Gerade im IT- und Bürotechnikbereich haben einige Hersteller ihre Garantie-Produkte eingestellt. Warum?

Dies liegt an den oben beschriebenen Veränderungen der steuerrechtlichen Vorgaben. Auch Hersteller dürfen für den Kunden kostenpflichtige Garantien nicht mehr als umsatzsteuerpflichtige Produkte vermarkten, auch diese unterliegen der Versicherungssteuer. Und für die Vermarktung von Versicherungen gelten darüber hinaus sehr strenge Kriterien, die in zahlreichen Vorschriften und Gesetzen geregelt sind. Daher ist hier unbedingt die Beurteilung der eigenen Rechts- und Steuerexperten zu empfehlen oder noch sicherer, auf ein entsprechendes Garantieangebot eines Versicherers wie Wertgarantie zu wechseln.

## Gibt es auch in unserer Branche betroffene Hersteller?

Wie wir der aktuellen Fachpresse entnehmen können, sind zahlreiche Hersteller davon betroffen. Einige haben bereits den Wechsel zu Produkten von Wertgarantie vollzogen, denn als Spezialversicherung in diesem Bereich können wir individuelle und auch exklusive Produkte für Hersteller und Händler gestalten und gemeinsam vermarkten.

## Was muss ein Händler, der mit Wertgarantie arbeitet, in dieser Sache beachten?

Bei der Vermittlung von Wertgarantie-Garantieversicherungen sind unsere Partner auf jeden Fall auf der sicheren Seite. Händler, die als Partner von Wertgarantie die entsprechenden Produkte als Vermittler – nach den möglichen Vorgaben des § 34d Gewerbeordnung – vermarkten, profitieren von der risikolosen Vermarktung und genießen alle Vorteile, die wir bieten: Also leistungsstarke Produkte, hohe Kundenbindung, schnelle Abwicklung und Auszahlung im Schadenfall. Und für die Vermittlung werden Provisionen ausgezahlt, d.h. in den eigenen Büchern muss kein Risiko ausgewiesen werden. Und um die Sicherheit der Rechts- und Steuerkonformität unserer Garantieprodukte kümmern wir uns. ■

