

Provisionen bei dauerhaften Kundenbeziehungen – gegenläufige Tendenzen bei Ertrag- und Umsatzsteuer

Prof. Dr. Thomas Zacher, MBA, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht sowie für Bank- und Kapitalmarktrecht, Steuerberater, Rechtsanwälte Zacher & Partner, Köln und Fachhochschule der Wirtschaft, Bergisch Gladbach

1. „Gestreckte“ Vermittlungsverhältnisse in unterschiedlicher Ausprägung

Insbesondere im Bereich der Vermittlung von Kapitalanlagen bzw. Finanzinstrumenten und Versicherungen, aber auch bei anderen Vermittlungsgegenständen, ist die Beziehung zum Endkunden oft nicht nur punktuell, sondern auf eine gewisse Dauer angelegt. Sieht man von den hier nicht zu thematisierenden Fällen von echter Honorarberatung (mit Blick auf den Kunden) bzw. nicht abschlussinduzierter Vergütungen durch den Produktgeber als dessen interne oder externe „Serviceeinheit“ ab, kann man idealtypisch davon ausgehen, daß der Aspekt der Kundenbindung und Ansprache im Hinblick auf weitere Produkte wirtschaftlich durch die (erhofften) weiteren Provisionen für die dann zum Abschluß gelangenden Vertragserweiterungen oder Neuabschlüsse ausgeglichen werden. Jedoch ist dieser Marketing-Aspekt und die insoweit erhoffte weitere Gegenleistung nur ein Aspekt im Rahmen der oben angesprochene Dauerbeziehung zum Kunden. Betreuungs- und Beratungstätigkeiten, seien sie faktisch vom Kunden erwartet oder vertraglich bzw. gesetzlich diesem oder dem Produktgeber geschuldet, finden keineswegs nur mit Blick auf mögliche Neuabschlüsse statt. Sie sind vielmehr auch nachwirkende Leistungspflichten, welche noch ein weiteres Äquivalent für die mit dem ursprünglichen Vertragsabschluß verbundene Vergütung darstellen.

Es gibt verschiedene Wege, dies im Rahmen der Vergütung bzw. Provisionen gegenüber dem Vermittler abzubilden. Die erste Variante besteht darin, solche Leistungen als mit der einmaligen Provision vor dem ursprünglichen Vertragsabschluß mit abgegolten anzusehen. Der Vorteil liegt für den Vermittler darin, daß konzeptionell dann die entsprechende Vergütung um diesen „Betreuungsanteil“ höher als die „reine“ Abschlußprovision ausfällt, sie ihm aber anfänglich bereit liquide zufließt. Das Risiko besteht darin, daß für ein ggf. jetzt noch nicht konkret vorhersehbaren Betreuungsaufwand keine zusätzlichen Vergütungen fließen, d. h. hierfür müssen zumindest gedanklich „Rückstellungen“ gebildet werden.

Zweitens ist denkbar, daß auch die entsprechende Provision insgesamt ratierlich ausgezahlt wird, wobei die entsprechenden Einzelbeträge nicht zwingend gleichmäßig

auf die gesamte Vertragslaufzeit aufgeteilt werden müßten bzw. diese in vielen Fällen auch nicht absehbar ist. Insoweit liegt es also an einer Vereinbarung zwischen den Parteien, den Zeitraum und die entsprechende Aufteilung zu definieren bzw. ggf. auch zu fingieren. Die Vor- und Nachteile sind gleichsam gegenläufig zur ersten Variante: Die Liquiditätsschonung tritt hier auf seiten des Vergütungspflichtigen mit entsprechendem gestreckten Zufluß beim Vermittler ein, der dafür einen tendenziell regelmäßigeren und ausgeglicheneren Zufluß von Provisionen erwarten darf.

Die dritte Variante liegt schließlich in Mischformen, welche in vielfältigen Ausgestaltungen vorkommen. Eine anfängliche Abschlußprovision, welche ihrer Höhe nach dem Umstand des Zustandekommens des Vertrages „an sich“ Rechnung trägt, wird kombiniert mit weiteren dauerhaften Vergütungselementen, welche unter vielfältigen Bezeichnungen wie Bestandsprovisionen, Bearbeitungs- und Serviceentgelten, etc. vereinbart werden. Allerdings ist auch dort zu berücksichtigen, daß diese „aufgeteilten Vergütungen“ nicht immer (nur) ein Äquivalent für die jeweils in Bezug genommene Tätigkeit (Abschluß bzw. weitere Leistungen) darstellten. Dies liegt zum einen daran, daß natürlich auch bei einer derartigen bewußten Aufteilung und selbst dann, wenn es ein zumindest inter partes konsentierten Aufteilungsmaßstab für den „Wert“ der jeweiligen Leistungen gäbe, ex ante nicht definitiv absehbar ist, wie sich der (Zeit-)Aufwand der weiteren Betreuung im Verhältnis zu ursprünglichen Abschlußvermittlung darstellt. Immerhin können insoweit Erfahrungs- bzw. Durchschnittswerte einen Anhaltspunkt geben. Darüber hinaus wird die Aufteilung aber oft auch von anderen Gesichtspunkten beeinflusst. Das Interesse nach Liquiditätszufluß auf der einen bzw. Liquiditätsschonung auf der anderen Seite kann hierfür ein Gesichtspunkt sein, bei dem sich je nach Marktmacht der beiden Parteien (Vermittler bzw. Produktgeber) das Pendel mal eher deinen einen, mal eher der anderen Seite zuneigt. Aus der Sicht des Produktgebers kann hinzukommen, daß er in der Gesamtkalkulation des Preises seines Produktes gerade bei Dauerrechtsbeziehungen als Gegenstand der Vermittlung ein Vorteil darin sehen kann, statt eines anfänglich hohen Vermittlungsaufwandes auch diesen erst ratierlich zusammen mit den – erhofften – zukünftigen Erträgen abfließen zu lassen. Die Diskussion um

die oft als (zu) hoch empfundenen anfänglichen „weichen Kosten“ bei Kapitalanlagen ist ein Beispiel dafür. Dort wird es zum Teil auch aus der Sicht von Politik und exekutierenden Verwaltungsbehörden es für vorzugswürdig gehalten, wenn entsprechender Vermittlungsaufwand nicht nur aus der Sicht des Endkunden möglichst niedrig ist, sondern auch nach Möglichkeit nicht in einer Summe „vorab“ ausgeschüttet wird, sondern zeitanteilig während des Produktlebenszyklus. Der Produktgeber möchte darüber hinaus aus allgemeinen Erwägungen auch seinerseits durch eine ratierliche Provisionsauszahlung den Vertrieb anbinden, statt ggf. Gefahr zu laufen, daß sich dieser nach anfänglich hoher Provisionsauszahlung nicht mehr in dem gebotenen Maße um das Produkt bzw. die Kunden kümmert oder sogar zu einem Konkurrenzprodukt (mit ggf. höherer Provision) abwandert, weil er bereits „seine Provision verdient hat“.

2. Steuerliche Einordnung

2.1 Ertragsteuern

Der Vermittler bzw. das Vermittlungsunternehmen wird regelmäßig aufgrund der ausgeübten Vermittlungstätigkeit dem Inhalt nach oder qua Rechtsform Einkünfte aus Gewerbebetrieb erzielen, vgl. § 15 EStG, §§ 7, 8 Abs. 2 KStG. Nur bei kleineren Vermittlungsunternehmen kommt dabei als Ausnahme die Überschussrechnung nach § 4 Abs. 3 in Betracht. Soweit diese vereinfachte Ergebnisermittlung jedoch befugter Weise in Anspruch genommen werden darf, gibt es bei der Behandlung der oben dargestellten Vergütungen und ihrer Zuflüsse regelmäßig keine besonders steuerlichen Probleme. Der dann insoweit maßgebliche § 11 EStG führt regelmäßig zu einem Zufluß mit Zahlung des entsprechenden Betrages, unabhängig davon, welche der oben angesprochenen Gesichtspunkte für den Zeitpunkt, die Höhe und ggf. Verteilung der Verträge maßgeblich gewesen sein mag.

Insoweit besteht allenfalls die Besonderheit, daß ein Zufluß im Einzelfall auch dann stattfinden kann, wenn keine liquide Auszahlung an den Vermittler erfolgt, sondern eine Verrechnung bzw. Gutschrift auf einem beim Leistungspflichtigen für den Vermittler geführten Konto erfolgt.¹ Allerdings ist hier stets die genaue Ausgestaltung zu berücksichtigen. Erfolgt eine entsprechende Gutschrift vor Fälligkeit und ohne Verzinsung des entsprechenden Guthabens auf einem der üblichen Stornoreservekonten, liegt nach der Rechtsprechung noch kein Zufluß vor.² Hierbei ist zu berücksichtigen, daß – insbesondere im Versicherungsbereich, aber nicht nur dort – aufgrund entsprechender Interessenlage dem Vermittler oft Provisionszahlungen gutgeschrieben werden, obwohl sie „noch nicht ins Verdienen gebracht worden sind“, d. h. das endgültige Behaltendürfen noch nicht feststeht und insbesondere noch vom Verhalten des vermittelten Kunden abhängt. Um (im Rechtssinne)

derartige Vorschüsse und auch das Risiko entsprechender Stornierungen der Kunden abzusichern, wird regelmäßig gegenläufig eine entsprechende Stornoreserve einbehalten. Der derartig zunächst verrechnete Provisionsvorschuß gilt steuerlich nicht als zugeflossen.³

Den Regelfall der Gewinnermittlung bildet jedoch die Bilanzierung gem. §§ 4 Abs. 1, 5 EStG, bei der nicht Fragen des Zuflusses, sondern der Realisierung und ggf. der periodengerechten Abgrenzung eine Rolle spielen. Wird entsprechend der oben dargestellten Variante 1 eine einmalige Provision sowohl für den Abschluß wie auch für die weitere Betreuung des Kunden fällig, ist diese zunächst in der betreffenden Periode realisiert. Es kann sich dann aber die Frage stellen, inwieweit für diese künftig zu erbringenden Leistungen eine Rückstellung im Sinne von § 6 Abs. 1 Ziff. 3 EStG zu bilden ist. Hierzu hat die Rechtsprechung in verschiedenen Urteilen recht detaillierte, aber auch restriktive Regelungen aufgestellt. In einem grundsätzlichen Urteil vom 19.07.2011 hat der BFH⁴ hierzu zusammengefaßt folgende Grundsätze aufgestellt:

- Grundvoraussetzung ist, daß die Abschlußprovision – auch – für nachwirkende Betreuungsleistungen geschuldet wird und diese somit Teil der Leistungsverpflichtungen des Vermittlers sind.
- Diese müssen aufgrund einer Rechtspflicht zu erbringen sein; Erwartungen oder die Üblichkeit solcher nachwirkenden Leistungen reicht nicht aus.
- Sind danach die Voraussetzungen zur Bildung einer Rückstellung dem Grunde nach erfüllt, ist für die entsprechende Sachleistungsverpflichtung im Sinne des § 6 Abs. 1 Nr. 3a) lit. b) EStG eine einzelfallbezogene Betrachtung zuzunehmen. Der jeweilige – voraussichtliche – Zeitaufwand für die Betreuung pro Vertrag und Jahr ist entscheidend. Hierbei sind die voraussichtlichen Einzelkosten und Gemeinkosten zu bewerten und abzutreiben.
- Auszuscheiden sind Leistungen, welche – auch im Hinblick auf Bestandskunden – nicht den vorprovisionierten Vertragsabschluß betreffen, sondern auf die Erzielung von (erneut provisionspflichtigen) Erweiterungen bzw. Neugeschäft bezogen sind.
- Die Aufzeichnungen hierzu müssen konkret, spezifiziert und vertragsbezogen sein. Sie müssen auch einer Gegenüberstellung von Verträgen ohne Vergütungsanteil betreffend die Bestandspflege standhalten.
- Der Steuerpflichtige trägt ggf. die Feststellungslast für die von ihm behaupteten rückstellungsfähigen Anteile an der Gesamtprovision.

1 Vgl. hierzu BFH, Urteil vom 24.03.1993 – V R 55/91, zur Gutschrift auf einem sogenannten Kautionskonto eines Versicherungsverreters beim Versicherungsunternehmen, das zugleich auch etwaige Gegenforderungen dieses Unternehmens sichern soll.

2 Vgl. BFH-Urteil vom 12.11.1997 – IX R 30/97, in Abgrenzung zum Urteil gem. Fußnote 1.

3 Vgl. Urteil gem. Fußnote 2.

4 V R 26/10.

Der BFH hat in der Folgezeit diese Rechtsprechung weiter konkretisiert, dabei im Grunde aber stets bestätigt.⁵ Zwar wurde dabei auch die Möglichkeit einer Schätzung ohne die Notwendigkeit einer Darlegung aller in Betracht kommenden Einzelfälle angesprochen, soweit die oben dargestellten Grundsätze eingehalten werden. Zugleich wurden diese aber dem Grunde nach stets und in aller Deutlichkeit aufrechterhalten.

Auch in der aktuellen Entscheidung des 4. Senats zu diesem Themenkomplex⁶ wird dies getan. Auch im dortigen Fall ging es um die Nachbetreuungsverpflichtungen eines Versicherungsvermittlers. Dieser war auf der Basis der §§ 84 ff. des HGB tätig. Zunächst sah es der BFH als „unstreitig“ (obwohl dies streng genommen eine rechtliche Würdigung betraf) an, daß eine gesetzliche Verpflichtung zur Nachbetreuung weder aus § 34d der Gewerbeordnung noch aus den Vorschriften des HGB bzw. des VVG ergäbe.⁷ Ganz eindeutig erscheint dieser außersteuerliche Befund nicht, vgl. etwa § 86 HGB⁸ und § 61 VVG.⁹

Folgt man jedoch der Auffassung des BFH für den Fall des Versicherungsvermittlers, kommt man dort wie generell zu der zweiten Frage, ob eine vertragliche Nachbetreuungsverpflichtung in Betracht kommt. Insoweit fühlte sich der BFH an die Würdigung des Finanzgerichts gebunden, daß jedenfalls der ursprüngliche Vertretervertrag keine explizite Nachbetreuungsverpflichtung enthielt. Jedenfalls seien Auslegungsregeln, Denkgesetze oder Erfahrungssätze nicht verletzt worden. Recht weitgehend folgte er dabei auch der Auslegung des FG, daß die im Vertriebsvertrag durchaus angesprochene Pflicht, sich mit „ganzer Kraft“ auch um die Erhaltung bestehender Verträge zu bemühen, für die Annahme einer expliziten Rechtspflicht zu unbestimmt gewesen sei. Man mag diese Klausel für im Einzelfall konkretisierungsbedürftig und auch bewußt unbestimmt halten. Ob sie zur Annahme einer Rechtspflicht zu unbestimmt erschien, erscheint jedoch fraglich, da die Betonung der „ganzen Kraft“ des Vermittlers immerhin eine entsprechende Intensität akzentuiert und die mangelnde inhaltliche Ausgestaltung im Detail auch durchaus dem Umstand geschuldet sein konnte, die denkbar möglichen Einzelmaßnahmen ex ante nicht abschließend konkretisieren zu können. Dieser Formulierungstechnik müssen sich oftmals nicht nur Vertragsparteien, sondern auch z. B. der Gesetzgeber bedienen, wenn z. B. von der „Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns“ gesprochen wird, die – bewußt – schon objektiv einen ganzen Katalog in Betracht kommender Handlungen abdecken kann.

Auch einen Nachtrag zur Betreuungsverpflichtung, der allerdings nach Ablauf der Streitjahre den Inhalt der Betreuungsverpflichtung klarstellen sollte, erkannte der BFH nicht zur Begründung einer Rechtspflicht an. Dort wurden zwar einzelne in Betracht kommende Leistungen konkretisiert; aus der Wendung der „Klarstellung“ schloß das FG jedoch, daß damit nicht unbedingt eine rückwirkende Konkretisierung des bereits ursprünglich angelegten Vertragswillen gemeint

sein müsse, weshalb es bei dem ursprünglichen Befund blieb. Auch dies wertete der BFH als jedenfalls revisionsrechtlich hinzunehmend.

Ohne daß dieses neue Judikat die bisherige Rechtsprechung geändert hätte, folgt hieraus tendenziell eine weitere Verschärfung der restriktiven Praxis. Wer als bilanzierender Vermittler einmalig fließende Abschlußprovisionen mit Hilfe von Rückstellungen auf Folgeperioden „aufteilen“ will, muß damit umso mehr gewärtigen, daß er sich schon für die Bildung dieser Rückstellungen dem Grunde nach nicht auf allgemeine Rechts- oder gar Branchenanforderungen berufen kann. Auch bei vertraglichen Regelungen ist zu beachten, daß diese in einer expliziten und die Leistungen konkretisierenden Form niedergelegt werden. Führt man diesen Gedanken zu Ende, wirft dies Folgefragen auf: Eine abschließende Aufzählung der möglichen Nachbetreuungsmaßnahmen erscheint kaum möglich; sie können sich in ihrer Ausprägung auch bezogen auf denselben Vertrag ändern. Wäre etwa in einem älteren Vertrag explizit die Anforderung von persönlicher oder telefonischer Kontaktaufnahme mit dem Kunden im Bedarfsfall die Rede, könnte dieses Erfordernis nach heutigem Verständnis wahrscheinlich gleichwertig auch durch den Einsatz elektronischer Medien erfüllt werden. Wenn dies aber im Vertrag (noch) nicht genannt wären – bestünde dann keine entsprechende vertragliche Verpflichtung, welche die Bildung einer Rückstellung dem Grunde nach hierfür rechtfertigen könnte? Hierbei soll nicht verkannt werden, daß vielleicht im Einzelfall der Eindruck entstanden sein mag, daß vor dem Hintergrund der BFH-Rechtsprechung bisher eher allgemein beobachtete Usancen zielgerichtet in Verträge bzw. „Nachträge“ eingearbeitet wurden, um entsprechende Rückstellungen rückwirkend zu legitimieren. Allein die Möglichkeit solcher in den Bereich des § 42 AO bereits hineinspielender Mißbräuche im Einzelfall sollte jedoch nicht dazu führen, die formalen Anforderungen an die Bindungswirkung derartiger Regelungen dem Grunde und dem Umfang nach zu überspannen.

Dieser Gedanke gilt auch für die oben angesprochenen Fälle der zweiten bzw. dritten Kategorie, in denen von vorne herein insgesamt auf verschiedene Perioden verteilte Provisionen vereinbart und fällig werden bzw. die Vergütung bewußt in Abschluß- und später bzw. laufend zu zahlende Vergütung für Betreuungsleistungen aufgesplittet wird. Denn auch dort könnte man nicht nur fragen, ob allein eine spätere Zahlung den Realisationszeitpunkt verschiebt. Selbstverständlich wäre es bei konsequenter

5 Vgl. z. B. BFH, Urteil vom 13.07.2017 – IV R 34/14 unter Verweis auf BFH-Urteil vom 12.12.2013 – X R 25/11 und die weitere Rechtsprechung.

6 BFH, Urteil vom 25.07.2019 – IV R 49/16.

7 Unter Verweis auf die näheren Ausführungen im BFH-Urteil vom 16.09.2016 – X R 36/13, dort Rdnr. 29 ff. m.w.N.

8 Hierzu beispielhaft *Ebenroth* u. a. *Lowisch*, HGB, 4. Aufl. § 86 Rz. 7 ff. m.w.N.

9 Hier beispielhaft *Ritter* u. a. *Münkel*, VVG, § 61 Rz. 8 ff.

Verfolgung des vom BFH akzentuierten Gedankens der „inhaltlichen Forschung“ über Grund, Berechtigung und zutreffende Bemessung der Vergütung auch möglich, wiederum insoweit der zwischen den Parteien vorgenommenen Handhabung nicht (uneingeschränkt) zu folgen. Sollte es tatsächlich legitim sein, die Realisation späterer Teil-Vergütungsleistungen (ggf. unter Abzinsung) dadurch vorzuverlegen, daß man die inhaltliche bzw. wirtschaftliche Angemessenheit der zwischen den Parteien getroffenen Regelungen in Zweifel zieht? Konkret: Wenn etwa aus Vergleichsfällen oder früherer Handhabung beim selben Steuerpflichtigen ein bestimmter durchschnittlicher bzw. „üblicher“ rückstellungsfähiger Betreuungsaufwand abgeleitet werden kann, wäre er dann stets die Referenzgröße für das, was auch bei tatsächlich späterer Entrichtung und Benennung durch den Produktgeber als angemessen anzuerkennen wäre?

Diese Fragen legen jedenfalls nach diesseitiger Ansicht den Ansatz nahe, bei der weiteren Fortschreibung der bisherigen Entwicklung inne zu halten und denkbar fragwürdige oder auch mißbräuchliche Fälle von denen zu unterscheiden, bei denen lediglich die realwirtschaftliche Dispositionsbefugnis der Parteien auch Auswirkungen auf die Gewinnrealisation und die periodengerechte Zuordnung der gewerblichen Einkünfte hat.

2.2 Umsatzsteuer

Ein Ansatz könnte die in gewisser Weise gegenläufige Tendenz bei der Umsatzsteuer sein. Der BFH hat in seinem Urteil vom 26.06.2019¹⁰ im Hinblick auf die Umsatzsteuer – allerdings im Fall der Vermittlung von Profi-Fußballspielern – entscheiden, daß die Entstehung der Steuer bei der Berechnung nach vereinbarten Entgelten trotz § 13 Abs. 1 Nr. 1 Buchstabe a Satz 2 UStG selbst bei einer einheitlichen Vermittlungsleistung abschnittsweise erfolgen kann. Obwohl die geschuldete Vermittlungsleistung gerade nur voraussetzte, daß der dort definierte Erfolg anfänglich eintrat, wofür jedoch im Zeitablauf entsprechende anteilige Provisionszahlungen erfolgen sollten, nahm der BFH hier jedoch nur eine Steuerentstehung pro rata temporis an. Der 5. Senat hatte den EuGH um eine Vorabentscheidung gebeten, weil er sich durch § 13 Abs. 1 UStG an der Auslegung – welche Art. 64 Abs. 1 der Mehrwertsteuersystemrichtlinie nahelegte – gehindert fühlte, eine lediglich zeitanteilige Entstehung der Steuer festzuhalten. Denn nach dem vereinbarten Vertragsinhalt wurden eben nicht zeitanteilig anfallende Teilleistungen vergütet, sondern eine einheitliche und bereits einmalig erbrachte Leistung. In dem genannten Urteil stellte der BFH jedoch fest, daß sich Unternehmer bei ratenweise vergüteten Vermittlungsleistungen – auch einer Gesamtleistung – für eine dementsprechend erst ratenweise Entstehung der Umsatzsteuer auf eine unmittelbare Anwendung von Art. 64 Abs. 1 der Mehrwertsteuerrichtlinie berufen könnte.

Unbeschadet der in diesem Fall besonders zu berücksichtigen europarechtlichen Aspekte ist man vor dem Hin-

tergrund dieses Judikates geneigt, bei dieser Tendenz zur Berücksichtigung der realwirtschaftlichen Umstände schon bei einer einheitlichen, aber lediglich gestreckt entrichteten Vergütung hinsichtlich der oben angesprochenen ertragsteuerlichen Problematik das argumentum a fortiori zu bemühen. Denn wenn hier schon bei einer unzweifelhaft „einmaligen“ Leistung die Entstehung der Steuer an die zwischen den Parteien vereinbarten Teilleistungen geknüpft wird, sollte dies bezogen auf die Ertragsteuer umso mehr gelten; jedenfalls wenn dort nicht allein Abreden über den liquiden Zufluß getroffen werden, sondern sachliche Gründe eine Zuordnung zu verschiedenen „Teilleistungen“ (Abschluß und spätere Betreuung) nahelegen. Dies muß konsequent sowohl bei entsprechend aufgeteilter Vergütung, als auch dann gelten, wenn die Vergütung einheitlich fließt, aber aufgrund zureichender tatsächlicher Anhaltspunkte für verschiedene und periodenübergreifende Leistungen erfolgt. Daß dabei in Betreuungsleistungen eingekleideter Marketing-Aufwand zur Erzielung künftiger Erträge als solcher nicht rückstellungsfähig ist, bedarf dem Grundsatz nach keiner Diskussion; daß darüber hinaus Handhabung jedoch überspannte Anforderungen oder gar anstelle der zwischen den Parteien getroffenen Regelung eine eigene „Angemessenheitsbewertung“ im Hinblick auf diese Vergütungsanteile vorgenommen wird, ist abzulehnen.

3. Fazit für die Praxis

Die insoweit gefestigte Rechtsprechungspraxis, welche von den Finanzbehörden gerne aufgenommen wird, ist in ihren Grundzügen systematisch ebenso wenig kritikwürdig, wie es wahrscheinlich ist, daß hier in absehbarer Zeit Änderungen erfolgen. Trotzdem sollte – auch und gerade vor dem Hintergrund vielleicht fragwürdiger Einzelfälle – davon Abstand genommen werden, unter der Fahne einer Bestätigung der bisherigen Grundzüge die Grenzen immer enger zu Lasten der betroffenen Vermittler zu ziehen, zumal aus anderen Gesichtspunkten und nicht zuletzt dem Gedanken des Verbraucherschutzes tendenziell eine Betonung der auch nachwirkenden Betreuungspflichten und entsprechender nachgelagerter Vergütungsbestandteile anstatt einer singulären Abschlußprovision erfolgen.

Wer derzeit in der Praxis sichergehen möchte, sollte nicht nur auf eine explizite schriftliche und verbindliche Niederlegung der über den Abschluß hinausgehenden Tätigkeiten als echte Rechtspflichten Sorge tragen, sondern diese auch möglichst konkret und detailliert enumerativ, aber nicht abschließend, aufzählen. Hiermit sollte zu Beweis Zwecken eine möglichst detaillierte Aufzeichnung darüber korrespondieren, für welche Verträge und für welche dieser definierten Aufgaben welche Einzelkosten und anteiligen Gemeinkosten angefallen sind.

¹⁰ V R 8/19 (V R 51/16).