

Mehrwertsteuer – Einzug könnte sich jetzt auszahlen

Von [Marcus Kemper](#)



Mit der Erhöhung der Mehrwertsteuer auf 19 Prozent erkennen immer mehr Banken, dass es sich lohnen kann, diesen Satz auf ihre Leistungen aufzuschlagen. Für Kunden ist dies ungewohnt – und nicht jeder kann Vorsteuerabzug betreiben. Entsprechend sensibel ist bei einer Umstellung deshalb vorzugehen.

Kompakt

- Mit Berechnung der Mehrwertsteuer lässt sich die Vorsteuerabzugsquote von bisher etwa einem bis zehn Prozent auf über 30 Prozent erhöhen.
- Für Kunden bringt die Berechnung der Mehrwertsteuer keine Vorteile. Deshalb sollte ihnen die Zustimmung freigestellt werden.
- In jedem Fall sollten Banken prüfen, ob ihr Abrechnungssystem die strengen Anforderungen des §14 UStG erfüllt.

Komplett

Zum Jahreswechsel 2006/2007 sind viele Banken dazu übergegangen, aus betriebswirtschaftlichen Gründen – anlässlich der Erhöhung des Umsatzsteuersatzes auf 19 Prozent – auf die bisher als steuerfrei behandelten Dienstleistungen¹ Umsatzsteuer auszuweisen. Es ist davon auszugehen, dass sich in der Folgezeit weitere Banken dieser Vorgehensweise zur Ausübung der steuerlichen Option² anschließen werden.

Der Ausweis der Umsatzsteuer durch die Bank führt zu keinem betrieblichen Zusatzertrag, da die vereinnahmte Umsatzsteuer an das Finanzamt abzuführen ist.

Lediglich im Bereich des Vorsteuerabzuges verschafft die Option den Banken einen Vorteil, da die Vorsteuerabzugsquote beim Bezug der Eingangsleistungen wesentlich erhöht werden kann. Diese Quote wird nach dem Pro-Rata-Satz ermittelt³ und berechnet sich wie folgt:

Vorsteuerabzug (pro-rata-Satz) =

Vorsteuerberechtigte Nettoumsätze (ohne USt) : Summe der Nettoumsätze

Bisher wurde eine derartige Option in der Regel nur bei neuen Bautätigkeiten mit hohem Vorsteuervolumen in Betracht gezogen. Die Erhöhung des Mehrwertsteuersatzes hat hier zu einem Umdenken geführt, um weiteres Optimierungspotenzial bei dem Kostenfaktor Umsatzsteuer zu erzielen.

In der Praxis ist davon auszugehen, dass sich die Vorsteuerabzugsquote von etwa einem bis zehn Prozent auf bis zu über 30 Prozent erhöhen lässt.⁴

Diverse Seminaranbieter haben mittlerweile dieses Potenzial erkannt und nehmen das Thema Umsatzsteuer insbesondere bei der Schulung der Führungskräfte verstärkt mit auf den Lehrplan.

Doch wie ist es für die Bank am sinnvollsten vorzugehen? In der Regel wird die Ausübung der Option dem Kunden mittels Formschriften vermittelt.

Diese relativ unpersönliche Art und Weise mag aus organisatorischen Gründen vorzuziehen sein, ist jedoch aus taktischen Gründen eher nachteilig. Die offene und persönliche Kommunikation mit dem Kunden sollte im Vordergrund stehen. **Dem Kunden sollte eingeräumt werden, dieser Option, die grundsätzlich keiner Zustimmung bedarf, dennoch zustimmen zu können**, da die Bank natürlich daran interessiert ist, die Umsatzsteuer auf die bisherigen Entgelte aufzuschlagen. Anderenfalls würde die Umsatzsteuer durch Herausrechnung den bisher erzielten Ertrag der Bank zukünftig schmälern.

Hier stellt sich das Problem, dass die Bank in der Regel nicht nachvollziehen kann, inwieweit der Kunde zum vollen oder teilweisen Vorsteuerabzug berechtigt ist. Nur bei vollem Vorsteuerabzugsrecht ist eine Zustimmung des Kunden üblicherweise sinnvoll. Die Kundenstammdaten sind daher um Zusatzmerkmale zu ergänzen und von Zeit zu Zeit in Bezug auf deren Aktualität zu überprüfen.

Weiterhin muss bedacht werden, dass der Kunde durch eine Zustimmung deutliche Liquiditätsnachteile hat, da die Vorsteuer für ihn nur zeitversetzt über die Umsatzsteuer-Voranmeldung erstattungsfähig ist. Hier würde eine zeitversetzte Wertstellung dem Kunden entgegenkommen und dessen Gegenargumente im persönlichen Gespräch schlagfertig entkräften.

Dem aufgeschlossenen Kunden dürfte klar sein, dass die Änderung der Konditionen in Bezug auf die Option nur zum Vorteil der Bank vorgenommen werden. Dennoch sollte dem Kunden keine Vergünstigungen als Gegenleistung angeboten werden, da anderenfalls der ertragsteuerliche Vorteil durch die Erhöhung der Vorsteuerabzugsquote aufgezehrt wird. Ein Widerrufsvorbehalt sollte dagegen möglich bleiben, da sich die Möglichkeiten zum Vorsteuerabzug auf Seiten des

Kunden ändern können.⁵ Ein Ausschluss des Widerrufs könnte zu einem späteren Verlust der Kundenbeziehung führen.

Schlussendlich ist auch das Abrechnungssystem der Bank auf die strengen Anforderungen des §14 UStG hinsichtlich der Bestandteile einer ordnungsgemäßen Rechnung zu überprüfen. *Marcus Kemper*

1. Nach § 4 Nr. 8 UStG
2. Gem. § 9 Abs. 1 UStG
3. Gem. §15 (4) UStG i.V.m. A 207 ff. UStR sowie 6. EG-Richtlinie Art. 17 (5) i.V.m. Art. 19
4. „Option zur Umsatzsteuer bei Bankdienstleistungen“ von Dr. Stefan Maunz und Dr. Oliver Zugmaier in: NWB Fach 7, Seite 6833
5. DStR Nr. 50/2006, Seite 2243

Dieser Beitrag wurde am 18.04.07 von [Marcus Kemper](#) verfasst.

Weitere Artikel zum Thema:

[Abgeltungssteuer –Ende der Kapitalflucht ist fraglich](#) - 13-06-07 01:33

4 Kommentare 

[Bitte melden Sie sich an um den Beitrag zu kommentieren.](#)
