

IM NAMEN DER REPUBLIK

Das Bundesfinanzgericht hat durch die Richterin Richter über die Beschwerde des Bf., Adresse , gegen den Bescheid des Finanzamt Grieskirchen Wels vom 4.11.2014, betreffend Einkommensteuer 2013 (Arbeitnehmerveranlagung), StNr. xy zu Recht erkannt:

Die Beschwerde wird als unbegründet abgewiesen.

Eine Revision an den Verwaltungsgerichtshof ist nach Art. 133 Abs. 4 Bundes-Verfassungsgesetz (B-VG) nicht zulässig.

Entscheidungsgründe

A. Verfahrensablauf:

Der Beschwerdeführer (in der Folge Bf.) ist als Maklerbetreuer bei der X. Versicherung AG tätig und bezieht daraus Einkünfte aus nichtselbständiger Arbeit.

In der Erklärung zur Arbeitnehmerveranlagung 2013 beantragte der Bf. u.a. das Vertreterpauschale für das Jahr 2013.

Mit Ergänzungsersuchen vom 20.10.2014 wurde der Bf. ersucht u.a. den Dienstvertrag und die Reisekostenabrechnungen 2013 beizubringen.

Mit E.-Mail vom 30.10.2014 wurde u.a. die Bestätigung vom 22.10.2014 der X. übermittelt mit dem Inhalt, dass der Bf. als Angestellter im Außendienst in ungekündigter Stellung tätig sei und er im Jahr 2013 keine Spesen bzw. KM-Geldersätze erhalten habe, sowie das Schreiben vom 13.5.2011 über die Änderung dienstvertraglicher Konditionen für Mitarbeiterinnen des Außendienstes und die monatlichen Reisekostenabrechnungen für das Jahr 2009 (!).

Am 4.11.2014 erließ das Finanzamt den Einkommensteuerbescheid 2013. In der Begründung wurde ausgeführt, dass das Vertreterpauschale nicht anerkannt worden sei, weil diesbezüglich die angeforderten Unterlagen (monatliche Reisekosten-Abrechnungen) nicht vorgelegt worden seien und daher eine Feststellung einer überwiegenden Tätigkeit im Außendienst (mehr als 736 Stunden jährlich) nicht möglich gewesen sei.

Gegen diesen Bescheid bracht der Bf. das Rechtsmittel der Beschwerde ein und begründet diese wie folgt:

"...Als weiteren Nachweis für meine Außendiensttätigkeit darf ich meine Kalenderaufzeichnungen aus dem Jahr 2013 beilegen. Zusätzlich den Nachweis, dass ich seit dem Jahr 2012 eben für diese Tätigkeit ein Firmenauto seitens meines Dienstgebers zuerkannt bekommen habe, sowie meinen Dienstvertrag inkl. der Funktionsbeschreibung, woraus sich ebenfalls ableiten lässt, dass es sich bei meiner Tätigkeit überwiegend um den Außendienst handelt. Für die Anerkennung der Vertreterpauschale für die Funktion als Maklerbetreuer darf ich auf den beiliegenden Gerichtsentscheid hinweisen..."

Gespeicherte Anhänge:

.. Anhang 1 Archiv Kalender pdf;

Anhang 2 Dienstvertrag inkl. Funktionsbeschreibung pdf..

Aus dem Dienstvertrag vom 1.1.2014 geht folgendes hervor:

§ 1

1) Der Dienstnehmer steht seit 1.9.1983 im aufrechten Dienstverhältnis zur X. Versicherung AG.

Mit Wirkung vom 1.6.2001 wurde der Dienstnehmer zum Maklerbetreuer bestellt.

.....

§ 2

1) Der Tätigkeitsbereich, die Aufgaben und Pflichten des Dienstnehmers ergeben sich aus den Weisungen des Dienstgebers sowie insbesondere auch aus der angeschlossenen Funktionsbeschreibung.

.....

5) Dienstort ist Linz

6) Der Dienstnehmer erklärt sich bereit, über Verlangen des Dienstgebers seine Dienste in jeder Betriebs- oder Arbeitsstätte des Unabhängigen Vertriebes zu leisten.

7) Der Dienstnehmer ist verpflichtet, dem Dienstgeber seine gesamte Arbeitskraft zur Verfügung zu stellen....

§ 3

1)

2) Als Entgelt für seine Tätigkeit erhält der Dienstnehmer monatlich ein im Voraus zahlbares über kollektiv vertraglich frei vereinbartes Gehalt in der Höhe von brutto 3.367,83 €, sowie in jedem Kalenderjahr zwei weitere Monatsgehälter als Sonderzahlungen.....

3) Zusätzlich zum Gehalt gemäß Absatz 2 erhält der Dienstnehmer gegebenenfalls eine Remuneration in Höhe von höchstens brutto 22.800 € Y. Kalenderjahr, sofern abweichendes nicht ausdrücklich und schriftlich festgehalten wird...

§ 5

1) Die wöchentliche Normalarbeitszeit beträgt 40 Stunden.

2) Die Aufteilung der wöchentlichen Arbeitszeit auf die einzelnen Arbeitstage obliegt dem Dienstgeber und erfolgt unter Bedachtnahme auf die gesetzlichen Bestimmungen, die bestehende Betriebsvereinbarungen und die betrieblichen Erfordernisse.....

Aus der dem Dienstvertrag angeschlossenen Funktionsbeschreibung geht folgendes hervor:

" Funktionsbezeichnung: Maklerbetreuer

Funktionelle Eingliederung: Regionaldirektion/Unabhängige Vertriebe

Direkter Vorgesetzter: Leiter Unabhängige Vertriebe bzw. Leiter Division

Fachliche Weisungsgebundenheit:....

Fachliches Weisungsrecht gegenüber:.....

Zweck der Funktion:

Auf-, Ausbau und Betreuung von ungebundenen Vertriebspartnern (Maklern und definierten Partnerverbindungen) im Rahmen der Vorgaben der jeweiligen Region und der zentralen Marketing- und Verkaufsstrategie.

Verkaufsfördernd in Zusammenarbeit mit den UAV Verkaufsförderern Nicht-Personen und Personen durch fachliche und technische Verkaufsunterstützung (zB Förderung der elektronischen Datenübertragung).

Wichtigste Zuständigkeiten:

Geschäftsaufbringung bei ungebundenen Vertriebspartnern gemäß der mit dem Leiter Unabhängige Vertriebe vereinbarten Zielsetzungen

Ausbau, Betreuung und Beratung von Vertriebspartnern vor Ort entsprechend der vom Unternehmen vorgegebene Ertragsziele

Aktive Akquisition neuer Vertriebspartner bzw. Reaktivierung stagnierender Verbindungen entsprechend definierten Effizienzkriterien

Ziel- und Maßnahmenplanung für den vom Leiter Unabhängige Vertriebe übertragenen Bereich und Steuerung des eigenen Accounts durch laufende Kommunikation mit den Vertriebspartnern.

Laufende Kontrolle der Verkaufsergebnisse/Partner (z.B. DB, Produktion, Bestand usw.).

Partnerbindung und Steigerung der Produktionskenntnisse durch Vorbereiten und Abhalten von Informations- und Ausbildungsveranstaltungen in Zusammenarbeit mit den Verkaufsförderern UAV sowie Positionierung der Marke X. bei den Partnern.

Transfer der Marktsituation (Produkte, Mitbewerber) in das Unternehmen

Verkaufsförderung und Verkaufsunterstützung für ungebundene Vertriebspartnern in Zusammenarbeit mit den Verkaufsförderern UAV

Offert-Stellung, teilweise unter Beiziehung von Spezialisten und Verkaufsförderern UAV
Organisatorische Unterstützung der Partner z.B. bei elektronischen Verkaufssystemen
Lenkung der Vertriebspartnern zur elektronischen Datenübertragung

Bearbeitung von Beschwerden

Risikobewertung/-Besichtigung in Abstimmung und Zusammenarbeit mit den
Verkaufsförderern UAV sowie mit den Spezialisten aus VT

Kommunikation und Abstimmung von Aktionen und Marketingmaßnahmen mit den
Vertriebspartnern

Entscheidung über Rabatte und Kulanz entsprechend vorgegebener Richtlinien die von
GD-UAV/VT mit RD ausgearbeitet werden.

Verantwortung:

Erreichung der vereinbarten Ziele (Geschäftserfolg) unter Einhaltung der festgelegten
Geschäftspolitik ;

Umsetzung der geplanten und abgestimmten Maßnahmen zur Erreichung der
vereinbarten Ziele ;

Qualität bei der Geschäftsaufbringung und im Bestand hinsichtlich Ertrag und
Risikomanagement;

Laufende Qualifizierung in verkaufstechnischer,- psychologischer und fachlicher Hinsicht.

Anforderungen und Kompetenzen:

Persönliche Kompetenz: Kann Vertrauen aufbauen, ist kontaktfreudig, kann Beziehungen
gestalten, kann mit Konflikten umgehen, Kommunikations- und Verhandlungsgeschick,
Teamgeist.

Kognitive Kompetenz: Analysefähigkeit, Planungs- und Organisationskompetenz.

Entscheidungskompetenz im täglichen Geschäft unter Sicherstellung der Profitabilität
des Geschäftsfalles und/oder der Partnerverbindung durch Verteilung der zur Verfügung
gestellten Ressourcen und Pouvoirs in Courtage-, Kulanz- und Rabatt-Fragen".

Mit Beschwerdeverentscheidung vom 5.12.2014 wurde die Beschwerde als unbegründet
abgewiesen mit folgender Begründung:

"Vertreter sind Personen, die im Außendienst zum Zwecke der Anbahnung und
des Abschlusses von Geschäften und zur Kundenbetreuung tätig sind. Eine
andere Außendiensttätigkeit, deren vorrangiges Ziel nicht die Herbeiführung von
Geschäftsabschlüssen ist, zählt nicht als Vertretertätigkeit. Dem nichtselbständigen
Versicherungsmakler oder Immobilienmakler steht das Vertreterpauschale nicht zu, da
dieser nur Verträge vermittelt und nicht selbst Geschäftsabschlüsse tätigt, wie dies für die
Berufsgruppe der "Vertreter" typisch ist. Das von Ihnen beantragte Vertreterpauschale
konnte daher nicht berücksichtigt werden.

Ihre Beschwerde war unter Bezugnahme auf die angeführte Begründung als unbegründet abzuweisen, zumal das in der Beschwerdeschrift zitierte Gerichtsurteil nicht vorgelegt wurde und Gerichtsurteile über den Einzelfall hinaus keine wie immer geartete Bedeutung beizumessen ist".

In der Folge beantragte der Bf. die Vorlage der Beschwerde zur Entscheidung durch das BFG unter Bekanntgabe der Berufungsentscheidung RV/0346-G/04, woraus ersichtlich sei, dass das Vertreterpauschale für Maklerbetreuer anerkannt worden sei.

Mit Ergänzungsersuchen vom 6.3.2015 wurde der Bf. ersucht folgende Fragen zu beantworten und die angeforderten Unterlagen beizubringen:

- Welche Vertragsabschlüsse haben sie im Jahr 2013 konkret getätigt? Bitte übermitteln Sie Belege über abgeschlossenen Rechtsgeschäfte.*
- Welcher Teil ihres Gehaltes war im Jahr 2013 Grundlohn und welcher Teil wurde erfolgsabhängig ausbezahlt.*
- Gab es im Jahr 2013 klare Zielvorgaben, Verkaufs- bzw. Abschlussvolumina, die sie erreichen mussten.*

Weisen sie durch Unterlagen, Bestätigung des Arbeitgebers, Reisekostenabrechnungen, Bestätigung des Arbeitgebers, an wie vielen Tagen sie im Jahr 2013 im Außendienst waren, nach, dass sie mehr als die Hälfte der Zeit im Außendienst verbracht haben".

Der Bf. teilte mit E-Mail vom 11.3.2015 folgendes mit:

"Wie soeben besprochen darf ich ihnen die beiliegenden Unterlagen zur Beurteilung der Außendiensttätigkeit übersenden.

Aus der Remu-Auslobung und der letztendlichen Abrechnung der Bonifikation sind meiner Ansicht die tatsächlichen Rechtsgeschäfte ausreichend dokumentiert.

Da ich von meinem Dienstgeber ein Dienstfahrzeug zur Verfügung gestellt bekommen habe, habe ich keine Reisekostenabrechnungen, welche von meinem Dienstgeber auch nicht gefordert werden. Wie aus der Funktionsbeschreibung hervorgeht habe ich keine fixen Dienstzeiten und muss dies meinem Arbeitgeber auch nicht melden, wodurch daher keine Aufzeichnungen geführt werden. Die einzige Dokumentation besteht daher nur über meinem dienstlichen /privaten Terminkalender, wo natürlich auch Privateinträge vermerkt sind. Im wesentlichen aber die dienstlichen Aktivitäten dokumentieren.

Die Tätigkeiten des Maklerbetreuers besteht im wesentlichen im Aufbau, Betreuung und Beratung unserer Vertriebspartner vor Ort. Eine genaue Beschreibung entnehmen sie bitte dem Dienstvertrag bzw. der Funktionsbeschreibung. Unabhängig davon bin ich beim Dienstgeber seit dem Jahr 1993 mit verschiedenen Funktionen im Außendienst, wo bis zu meinem Dienstfahrzeug im Jahr 2012 auch immer Reiserechnungen dokumentiert und dem Finanzamt vorgelegt wurden und sich daraus ableiten lässt, dass die Tätigkeit überwiegend auf den Außendienst basiert. Durch den Umstand des Dienstfahrzeuges hat sich das nicht geändert".

Neben dem Schreiben über die ausgezahlte Remunerationsauslobung 2013 vom 25.6.2013 wurde die Abrechnung "REMU 2013" vom 20.2.2014 und 25.6.2013 sowie die Bestätigung des Arbeitgebers vom 13.3.2015 übermittelt, aus der hervor geht, dass der Bf. als Maklerbetreuer tätig sei und die Außendiensttätigkeit mehr als 50% seiner Wochenarbeitszeit in Anspruch nehmen würde.

Die Beschwerde wurde in der Folge dem Bundesfinanzgericht zur Entscheidung vorgelegt.

Im Schreiben - eingelangt beim BFG am 5.1.2016 - gab der Bf. ergänzend an, dass er nochmals auf die Begründung hinweise, dass es sich um eine Außendiensttätigkeit eines Maklerbetreuers handle. Die dienstliche Aufgabe bestehe darin, dass der Bf. Produkte seines Arbeitgebers bei Maklern und Agenturen verkaufe und sein Einkommen zu einem Großteil aus einer Erfolgsrenumeration bestehe. Er sei überwiegend im Außendienst tätig.

Mit E-Mail vom 13.1.2016 übermittelte das Finanzamt zu obigen Schreiben folgende Ausführungen:

"Vertreter sind Personen, die im Außendienst zum Zwecke der Anbahnung und des Abschlusses von Geschäften und zur Kundenbetreuung tätig sind. Eine andere Außendiensttätigkeit, deren vorrangiges Ziel nicht die Herbeiführung von Geschäftsabschlüssen ist, zählt nicht als Vertretertätigkeit (LStR 2002, RZ 406). Dem nichtselbständigen Versicherungsmakler steht beispielsweise das Vertreterpauschale nicht zu, da er nicht selbst Geschäftsabschlüsse tätigt, wie die für die Berufsgruppe der Vertreter typisch ist, sondern nur Versicherungsverträge vermittelt.

Der Bf. führte in seinem Schreiben an das BFG aus, dass seine dienstliche Aufgabe darin bestehe, dass er Produkte seines Arbeitgebers bei Maklern und Agenturen verkaufe und sein Einkommen zu einem Großteil aus Erfolgsrenumeration bestehe.

Im Gegensatz dazu wird im Vorlageantrag angeführt, dass der Bf. am 18.3.2015 telefonisch angegeben habe, dass er daran gemessen werde, wie und welche X. Verträge jene Makler die ihm zugeordnet waren, an Endkunden vermittelt haben.

Somit hat der Bf. nicht direkt Geschäftsabschlüsse herbeigeführt. Daher wird beantragt die Beschwerde abzuweisen".

In der Folge wurde dem Bf. die Stellungnahme des Finanzamtes zur Äußerung übermittelt. Gleichzeitig wurde der Bf. ersucht, die Unterlagen - wie Geschäftsabschlüsse, Definition der Ziele für das Jahr 2013 samt Kennzahlenbeschreibung der REMU-Abrechnung; Erläuterung der Abrechnung „REMU 2013“ vom 20.2.2014 dahingehend, für welche Tätigkeit konkret die einzelnen Renumerationen abgerechnet und ausbezahlt wurden bzw. wie sich die Beträge zusammensetzen würden, vorzulegen. Dies sei anhand von Beispielen darzulegen.

Mit E-Mail vom 31.1.2016 erfolgte vom Bf. folgende Äußerung:

"Zu aller erst möchte ich die im E-Mail angeführte Stellungnahme dahingehend richtigstellen, dass es sich bei mir nicht um einen nichtselbständigen Versicherungsmakler

handelt, sondern um einen angestellten Außendienstmitarbeiter der X. für den Auf-, Ausbau und Betreuung der selbständigen Vertriebspartner.

Vertreter sind Personen die im Außendienst zum Zwecke der Anbahnung und des Abschlusses von Geschäften und zur Kundenbetreuung tätig sind. In meiner Funktion werden die Geschäfte mit den Vertriebspartnern abgeschlossen.

Dienstvertrag und Funktionsbeschreibung meines Dienstverhältnisses als Maklerbetreuer:

Dienstvertrag laut Beilage: Hier möchte ich wesentlich herausheben, dass mein letztendliches Jahreseinkommen aus ca. 50 % Erfolgs-Remuneration besteht, welches an den Verkaufsergebnissen zu meinen Vertriebspartnern gemessen wird.

Funktionsbeschreibung laut Beilage:

Auf-, Ausbau und Betreuung von ungebundenen (selbstständigen) Vertriebspartnern (Makler und Agenturen);

Ausbau, Betreuung und Beratung von Vertriebspartner vor Ort entsprechend der vorgegebenen Ertragsziele;

Aktive Akquisition neuer Vertriebspartner bzw. Reaktivierung stagnierender Verbindungen usw.

Als wesentlichen Punkt möchte ich hier noch erläutern, dass meine hauptsächliche Funktion aus der Geschäftsaufbringung beim unabhängigen Vertriebspartner (Makler) besteht. Ich muss die Produkte meines Arbeitgebers bei meinen zugeteilten Vertriebspartner verkaufen. Der einzige Unterschied besteht darin, dass meine Kunden (Vertriebspartner) keine Endkunden sind.

Wenn ich es nicht schaffe die Produkte meines Arbeitsgebers beim Vertriebspartner zu verkaufen, so wird der Vertriebspartner eben die Produkte von der Konkurrenz (andere Versicherer) beim letztendlichen Endkunden aufgrund der Maklervollmacht platzieren. Der Endkunde nimmt aufgrund der gewerblichen Verordnung für den Makler (Maklergesetz) nur mehr einen sehr geringen Einfluss auf den letztendlichen Versicherer ein.

In diesem Zusammenhang möchte ich auf die Tätigkeit des Maklers laut Maklergesetz verweisen, wo wie folgt definiert ist. Makler ist, wer auf Grund einer privatrechtlichen Vereinbarung (Maklervertrag) für einen Auftraggeber Geschäfte mit einem dritten vermittelt (gesamtes Maklergesetz siehe Beilage)

Definition der Ziele bzw. Remuneration laut Beilage:

1. Verdiente Prämie NKS (Sachversicherungen ohne KFZ – Versicherung)

Prämienvolumen meines Aufgabengebietes, Anteil 15 %, übererfüllt 3,35 %

2. Verdiente Prämie KFZ/RS (KFZ und Rechtsschutzversicherung) Prämienvolumen für KFZ meines Aufgabengebietes Anteil 10 %, übererfüllt 1,11 %;

3. Produktionswert Lebensversicherung (Prämie mal Laufzeit) Prämienvolumen hochgerechnet auf Laufzeit, Anteil 15 %, übererfüllt € 3.074.000,-;

4. Produktionswert Leben im Betrieb (Prämie mal Laufzeit) Prämienvolumen hochgerechnet auf Laufzeit Anteil 10 %, übererfüllt € 3.071.000,-;
5. Elektronische Anträge und Schadenmeldungen Anteil 10%, übererfüllt 3.824 Stück;
6. Deckungsbeitrag (Gewinnermittlung im Vergleich zu Schadenszahlungen) Anteil 5%, nicht erfüllt;
7. Entwicklung/Steigerung Prämie definierter Vertriebspartner Anteil 15%, übererfüllt
8. Schulungen/Infotransfer Anteil 15%, erfüllt;
9. Kundenergebnisoptimierung (Bearbeitung negativer Geschäftsverträge), Anteil 5%, erfüllt

Hierbei handelt es sich um die tatsächlichen Geschäftsergebnisse (Verkauf der X. Produkte an Makler).

Bei den ersten vier Punkten handelt es sich um direkte Geschäftsergebnisse bzw. Abschlüsse, welche durch meine Tätigkeit an den Makler abgeschlossen wurden, da der Makler eben die Auswahl hat die Geschäfte bei verschiedenen Anbietern (Versicherern) zu platzieren.

Hier handelt es sich um Versicherungsgeschäfte, welche ich dem unabhängigen Makler verkaufe und akquiriere.

Beispiele:

Vorstellung eines Versicherungsproduktes für Gewerbeversicherung: Unabhängiger Makler entscheidet sich für das Gewerbeversicherungsprodukt meines Arbeitgebers und tätigt künftige Versicherungsgeschäfte in Vollmacht seines Endkunden bei mir.

Produktpräsentation betriebliche Vorsorge für Unternehmen.

Aufgrund der Leistungsangebote und guten Servicierung kauft Makler die betriebliche Vorsorge für seine diversen gewerblichen Endkunden bei der X. in Form von Versicherungsverträge, wo die Remuneration aufgrund der Geschäftsergebnisse (Prämienzahlungen) bewertet wird. Bei den oben angeführten Betrag von € 3.071.000,- dividiert durch eine durchschnittliche Laufzeit von 15 Jahren handelt es sich demnach um ein Prämiengeschäft in der Höhe von ca. € 204.733,- im Jahr.

Rahmenvereinbarungen in den verschiedenen Produktgruppen mit dem Makler:

Zusätzlich werden mit ausgesuchten Vertriebspartner spezielle Rahmenvereinbarungen zu bestimmten Produktgruppen geschlossen, wodurch ebenfalls klar belegt wird, dass es in meinem Geschäftsfeld eben um die Geschäftsvereinbarungen mit den jeweiligen Vertriebspartner geht und nicht um den Endkunden (siehe Beilage)

Als zusätzliche Erklärung lege ich noch ein Kennzahlenblatt bei, wo die Geschäfte meiner gesamten zu betreuenden unabhängigen Vertriebspartner dokumentiert ist.

Die gelb markierten Bereiche darf ich nachstehend noch genauer erklären.

Zu Punkt 1: Bonianteil für „Verdiente Prämie NKS“:

Hier werden die Geschäftsfelder (Kranken, Unfall, Breite, Individual) in der Zeile mit „Prämie (Leben verr./SUK verd.) berücksichtigt

Zu Punkt 2: Bonianteil für „Verdiente Prämie KFZ/RS:

Hier werden die Geschäftsfelder (KFZ, Rechtsschutz) ebenfalls mit „Prämie (Leben verr./SUK verd.) berücksichtigt

Zu Punkt 3 u.4: Die Bonianteile für Leben:

Hier werden die Produktionsziffern im unteren Block herangezogen

In der Zeile „Prämie (Leben verr./SUK verd.) sind die Prämien in den jeweiligen Spartengruppen angeführt.

In der Zeile „Schadenbelastung nach Abwicklung CO in % zur verd. Prämie“ sind die Schadensätze der jeweiligen Spartengruppe angeführt, wo der Deckungsbeitrag eruiert wird.

Die Erklärung und Basis der genauen letztendlichen Abrechnung in den absoluten Zahlen liegen mir leider nicht vor, bzw. ist in schriftlicher Form auch schwer erklärbar.

Hier sollte meine beiliegende "Remu (Boni)" Abrechnung als Nachweis vollkommen ausreichend sein.

Ich denke aber aufgrund des beiliegenden Kennzahlblattes was das Geschäftsvolumen und der bestehenden und abgeschlossenen Versicherungsverträge meiner Vertriebspartner darstellt, lässt sich dennoch ableiten, dass diese Geschäfte aufgrund meiner Tätigkeit bewertet werden.

Ich darf in diesem Zusammenhang auf die Entscheidung des Finanzsenates Außenstelle Graz mit Zahl GZ. RV/0346-G/04 nochmals verweisen, wo festgestellt wurde, dass es sich beim Maklerbetreuer um Kunden handelt, die eben nicht Endkunden sind, sondern selbstständige Vertriebspartner, der Maklerbetreuer dort seine Produkte verkaufen muss und daher die Vertretertätigkeit im Sinne der Vertreterpauschale zuerkannt wurde.

Ich hoffe ich konnte mit beiliegenden Unterlagen, sowie angeführten Erklärungen den besonderen Sachverhalt für die Tätigkeit eines Maklerbetreuers, besser Betreuer des unabhängigen Vertriebes, wie mittlerweile dieses Kundensegment bei meinem Arbeitgeber bezeichnet wird verständlich erklären.

Beigelegt wurde

- Änderung Dienstvertrag 2013*
- Boniabrechnung 2013*
- Dienstvertrag inkl. Funktionsbeschreibung*
- Entscheidung des UFS vom 24.5.2005, RV/0346-G/04*
- RemuAuslobung 2013*
- UAV Kennzahlenblatt der gesamten Makler*
- Rahmenvereinbarungen Gewerbe-KFZ-EH*
- ein Kennzahlenblatt".*

Mit E-Mail vom 17.2.1016 wurde der Bf. ersucht folgende Fragen zu beantworten und die dazu angeforderten Unterlagen beizulegen:

1) Welche der in der beigelegten Funktionsbeschreibung aufgegliederten Tätigkeitsbereiche („Wichtigste Zuständigkeiten“) hat mit der Vertreterstätigkeit bzw. Außendiensttätigkeit zu tun, und welche der Tätigkeitsbereiche nicht. Bitte Beschreibung. Weiters ist der Zeitaufwand für jeden der Tätigkeitsbereiche bekanntzugeben.

3) Im E-Mail vom 31.1.2016 geben Sie an, dass „Bei den ersten vier Punkten („Definition der Ziele bzw. Remuneration 1. bis 4.“) handelt es sich um direkte Geschäftsergebnisse bzw. Abschlüsse welche durch meine Tätigkeit an den Makler abgeschlossen wurden, da der Makler eben die Auswahl hat die Geschäfte bei verschiedenen Anbietern (Versicherern) zu platzieren.

Hier handelt es sich um Versicherungsgeschäfte welche ich dem unabhängigen Makler verkaufe und akquiriere“.

a) Welche Tätigkeitsbereiche laut Funktionsbeschreibung fallen darunter?

b) Heißt das, dass die unter 1. - 4. genannten Produkte direkt an den Makler verkauft wurden?

Bitte Vorlage der Geschäftsabschlüsse (bzw. der konkreten Rahmenvereinbarungen)

Geben Sie an, in welcher Höhe sie dafür an Remuneration erhalten haben und wie sich diese berechnet (sind das 50% von 22.680 €?).

b) Heißt das weiters, dass die übrigen in ihrem Mail vom 31.1.2016 „unter Definition der Ziele bzw. Renumeration“ genannten Punkte 5. - 9. nichts mit ihrer Verkaufstätigkeit bzw. Vertreterstätigkeit zu tun haben?

Bitte geben Sie an, in welcher Höhe sie dafür an Remuneration erhalten haben. Und wie sich diese berechnet (50% von 22.680 €?)

4) Laut vorgelegten Kalenderaufzeichnungen ist nicht ersichtlich wie viele Tage in der Woche sie beruflich als Maklerbetreuer auswärts zu Geschäftsanbahnung, Geschäftsabschlüssen und Kundenbetreuung unterwegs waren, da auch private Termine im Kalender eingetragen und berücksichtigt sind. (Die im Akt liegenden Reisekostenabrechnungen sind aus dem Jahr 2009) Sie werden daher ersucht, anhand der Kalenderaufzeichnungen aufzuklären und nachzuweisen, an wie vielen Tagen in der Woche sie im Außendienst zur Geschäftsanbahnung, Geschäftsabschlüssen und Kundenbesuche unterwegs waren. Bitte Aufgliederung und Bekanntgabe für jede Woche.

Im übermittelten E-Mail vom 1.3.2016 wurde vom Bf. folgendes vorgebracht:

Zu Punkt 1:

- Geschäftsaufbringung bei ungebunden Vertriebspartner: Geschäftsabschlüsse über die X. bei Makler zu tätigen - Zeitaufwand ca. 25 %

- *Ausbau, Betreuung und Beratung von Vertriebspartner vor Ort: Servicierung, Beratung von Produkten und Preis- Leistungsangebot entsprechend zu positionieren – Zeitaufwand ca. 25 %);*
- *Aktive Akquisition neuer Vertriebspartner (diverse Maklerveranstaltungen wie z.B. Maklermesse für die Gewinnung neuer Vertriebspartner)- Zeitaufwand ca. 5%;*
- *Partnerbindung und Steigerung der Produktionsergebnisse durch Vorbereiten und Abhalten von Information- und Ausbildungsveranstaltungen wie Produktpräsentationen - Zeitaufwand ca. 5 %;*
- *Offert-Erstellung, Ausarbeitung von diversen Angeboten insbesondere im Gewerbeversicherungsbereich – Zeitaufwand ca. 25 %;*
- *Organisation Unterstützung bei elektronischen Verkaufssystemen, Schulungen und Präsentationen vor Ort für die Verwendung unserer elektronischer Systeme für die Geschäftsabschlüsse, insbesondere Massengeschäft – Zeitaufwand ca. 10 %*
- *Risikobewertung/- Besichtigung, Unterstützung in heiklen Versicherungsrisiken für einen Geschäftsabschluss 5 %;*
- *Entscheidung über Rabatte und Kulanz, Rahmenbedingungen und Vorteile für Geschäftsfelder gegenüber der Konkurrenz verbessern – Zeitaufwand ca. 15 %*

Die Angabe des zeitlichen Aufwandes zu den einzelnen Punkten ist schwer zu definieren. Eine Arbeitgeberbestätigung über den gesamten Zeitaufwand der Außendiensttätigkeit habe ich bereits vorlegt, bzw. lege ich nochmals bei.

Punkt 3:

Siehe unter Punkt 1

Ja. Diese Geschäftsergebnisse wurden aufgrund der oben angeführten Tätigkeiten über die X. abgeschlossen, entweder durch meine Offert-Legung, oder Verwendung der elektronischen Verkaufssysteme aufgrund der vereinbarten Rahmenbedingungen (Risikoakzept, Rabatte oder Sondervereinbarungen) exemplarisch einige Beispiele, welche jedes Jahr wieder verlängert, bzw. neu adaptiert werden. Aufgrund der vereinbarten Rahmenbedingungen- bzw. Vereinbarungen werden dann die Verträge durch den Makler bei mir und nicht bei einem anderen Versicherer abgeschlossen.

Nein, das sind Ziele für eine ertragreiche Geschäftsaufbringung, wo die Qualität der Geschäfte beeinflusst werden sollen. Die Höhe der anteiligen Remunerationen habe ich bereits prozentuell aus dem Topf von € 22.680,- angegeben, bzw. darf ich nochmal beilegen.

Punkt 4:

Aufgrund der Zuerkennung eines Dienstfahrzeuges und damit wegfallenden erforderlichen Aufzeichnungen für die Geltendmachung der Werbungskosten (Kilometergeld) ist eine genaue Aufzeichnung meiner Außendiensttätigkeit nicht mehr erforderlich. Gegenüber meines Arbeitgebers werden diese ebenso nicht eingefordert, da keine fixen Dienstzeiten vorgegeben werden. Diese Kalendereinträge dienen daher lediglich mir persönlich als Gedankenstütze und Organisation meiner Tätigkeit.

Da sich grundsätzlich an dieser Tätigkeit gegenüber den Vorjahren (ohne Dienstfahrzeug) nichts geändert hat, kann man die überwiegende Tätigkeit leicht nachvollziehen. Zusätzlich habe ich noch die Bestätigung seitens des Dienstgebers beigelegt. In den bereits von mir übermittelten Kalenderaufzeichnungen handelt es sich daher um persönliche Hilfestellungen bzw. Gedächtnisstützen, welche Termine nicht vergessen werden dürfen.

Darüber hinaus habe ich Vertriebspartner (wie z.B. Z. Versicherungsmakler, S. GesmbH, ProMakler, L. und Partner um Partner, welche wiederum mehrere eigene Partner haben. Bei der S. Gruppe z.B. gibt es ca 40 interne Partner die in ganz Oberösterreich verteilt ihre Büros haben. Bei der Z. ca 15 Partner. Hier gibt es dann oftmals einen einzigen Eintrag für diese Gruppe, obwohl dann Termine, Gespräche mit mehreren Partnern bzw. Büros an einen Tag erledigt werden. Bei diesen Gruppen gibt es dann auch Vereinbarungen, dass wenn möglich automatisch wöchentliche Termine stattfinden, welche ich dann natürlich nicht immer gesondert im Kalender eingetragen habe. Hier gibt es dann auch eine zentrale Anlaufstelle, wo dann mit den jeweiligen Spezialisten oder Partnern mögliche bestehende Verträge oder auch neue Geschäfte, insbesondere Gewerbe- und Industriebversicherungen im Detail besprochen oder vereinbart werden und der Zeitaufwand hier ein vielfaches mehr bedeutet. Eine nachträgliche Rekonstruktion und Aufzeichnung der Außendiensttätigkeit ist daher nicht mehr möglich und hatte auch keine Veranlassung diese Aufzeichnungen im Detail zu führen.

Da es letztendlich meiner Meinung ausschließlich um die Anerkennung oder Definition darum geht, ob durch meine Tätigkeit Geschäftsabschlüsse anerkannt werden, darf ich nochmals auf das Urteil aus dem Jahr 2004 verweisen, wo doch dieser Punkt eindeutig anerkannt wurde.

Beigelegt wurde dem E-Mail

- 1. Arbeitgeberbestätigung vom 13.3.2015;*
- 2. Sondervereinbarung zwischen X. Versicherung und Z. Versicherungsmakler undatiert;*
- 3. Sondervereinbarung zwischen S. GmbH und X. Versicherungs AG;*
- 4. Rahmenvereinbarung zur Gebäudeversicherung vom 30.9.2012 mit der Z. Versicherungsmakler GmbH und der X. Versicherung AG, Regionaldirektion K.;*
- 5. Schreiben vom 25.3.2013 samt Remu-Auslobung;*
- 6. Sondervereinbarung mit der Fa. Y. Makler e.U.*

Mit E.-Mail vom 9.3.2016 wurde das Vorbringen des Bf. dem Finanzamt zur Kenntnis und zur allfälligen Äußerung übermittelt.

Mit E.-Mail vom 11. März 2016 beantragte das Finanzamt die Abweisung mit der Begründung, dass keine neuen Argumente vorgebracht worden seien.

Mit Auskunftersuchen vom 28.7.2016 wurde der Arbeitgeber des Bf's, die X. Versicherungs AG, gebeten bekanntzugeben, welche Tätigkeiten der Bf. zu verrichten habe, worin seine Haupttätigkeit bestehen würde bzw. was das vorrangige Ziel seiner Tätigkeit sei. Die Ausführungen seien durch Vorlage von Unterlagen zu beweisen.

In Beantwortung des Auskunftersuchen übermittelte der Arbeitgeber mit dem Schreiben vom 3.8.2016 die bereits mehrmals im Akt liegende Funktionsbeschreibung und wiederholte die darin ausgeführte Beschreibung der Tätigkeit eines Maklerbetreuers.

Konkrete Ausführungen und Unterlagen zur Tätigkeit des Bf. fehlen.

Die Ergebnisse des Auskunftersuchens wurden dem Bf. mittels E.-Mail vom 22.8.2016 zwecks Wahrung des Parteiengehörs übermittelt.

B. Sachverhalt:

Der Bf. ist bei der X. Versicherung als Maklerbetreuer (Betreuer des unabhängigen Vertriebs) nichtselbständig tätig.

Zu seinem Aufgabengebiet gehören laut Funktionsbeschreibung des Dienstvertrages die Geschäftsaufbringung bei ungebundenen Vertriebspartnern, der Ausbau, Betreuung und Beratung von Vertriebspartnern vor Ort und die Aktive Akquisition neuer Vertriebspartner bzw. Reaktivierung stagnierender Verbindungen.

Die Ziel- und Maßnahmenplanung für den übernommen Bereich und Steuerung des eigenen Accounts durch laufende Kommunikation mit den Vertriebspartnern und die laufende Kontrolle der Verkaufsergebnisse bei den Partnern.

Weitere Aufgabengebiete sind das Vorbereiten und Abhalten von Informations- und Ausbildungsveranstaltungen und die Positionierung der Marke X. bei den Partnern sowie die Verkaufsförderung und Verkaufsunterstützung für ungebundene Vertriebspartnern und die Organisatorische Unterstützung der Partner beispielsweise bei elektronischen Verkaufssystemen und Lenkung der Vertriebspartnern zur elektronischen Datenübertragung.

Die Kommunikation und Abstimmung von Aktionen und Marketingmaßnahmen mit den Vertriebspartnern sind ein weiterer Bestandteil seines Aufgabengebietes so wie die Offert-Stellung unter Beiziehung von Spezialisten, und die Entscheidung über Rabatte und Kulanz entsprechend vorgegebener Richtlinien, die gemeinsam mit der Führung auszuarbeiten sind bzw wurden.

Der Zweck seiner Funktion ist der Auf-, Ausbau und die Betreuung von ungebundenen Vertriebspartnern (Maklern und definierten Partnerverbindungen) im Rahmen der Vorgaben der jeweiligen Region und der zentralen Marketing- und Verkaufsstrategie sowie die Verkaufsförderung durch fachliche und technische Verkaufsunterstützung.

Der Bf. erhält von seinem Arbeitgeber neben seinem Gehalt laut Dienstvertrag auch eine Remuneration von maximal 22.800 €, wenn er die vereinbarten Ziele erfüllt.

C. Beweiswürdigung:

Der festgestellte Sachverhalt ergibt sich aus dem vom Finanzamt vorgelegten Akt sowie dem vor dem BFG durchgeführten Ermittlungsverfahren und den beigelegten Unterlagen sowie den Parteienvorbringen.

D. Rechtsgrundlagen:

Gemäß § 17 Abs. 6 EStG 1988 können zur Ermittlung von Werbungskosten vom Bundesministerium für Finanzen Durchschnittssätze für Werbungskosten im Verordnungswege für bestimmte Gruppen von Steuerpflichtigen nach den jeweiligen Erfahrungen der Praxis festgelegt werden.

Aufgrund dieser gesetzlichen Bestimmung erging die Verordnung des Bundesministers für Finanzen über die Aufstellung von Durchschnittssätzen für Werbungskosten von Angehörigen bestimmter Berufsgruppen, BGBl II 382/2001.

Nach § 1 Z 9 Durchschnittssätze für Werbungskosten - Angehörige bestimmter Berufsgruppen, BGBl II Nr. 382/2001 können Vertreter anstelle des Pauschbetrages für Werbungskosten gemäß § 16 Abs. 3 EStG 1988 für die Dauer des aufrechten Dienstverhältnisses 5 % der Bemessungsgrundlage, höchstens 2.190 Euro jährlich an Werbungskosten absetzen. Der Arbeitnehmer muss ausschließlich Vertretertätigkeit ausüben. Zur Vertretertätigkeit gehört sowohl die Tätigkeit im Außendienst als auch die für konkrete Aufträge erforderliche Tätigkeit im Innendienst. Von der Gesamtarbeitszeit muss dabei mehr als die Hälfte im Außendienst verbracht werden.

E. Rechtliche Erwägungen:

a) Rechtliche Ausführungen:

Nach übereinstimmender Lehre, Rechtsprechung und Verwaltungspraxis sind "Vertreter" Personen, die im Außendienst zum Zwecke der Anbahnung und des Abschlusses von Geschäften und zur Kundenbetreuung tätig sind. Der Kundenverkehr in Form des Abschlusses von Geschäften im Namen und für Rechnung des Arbeitgebers (über Verkauf von Waren oder Erbringung von Dienstleistungen) muss eindeutig im Vordergrund stehen (VwGH vom 24.2.2005, 2003/15/0044). Eine andere Außendiensttätigkeit, deren vorrangiges Ziel nicht die Herbeiführung von Geschäftsabschlüssen ist, zählt nicht dazu (zB Kontroll- oder Inkassotätigkeit, beratende Tätigkeit (VwGH vom 18.12.2013, 2009/13/0261 etc.).

Der VwGH stellte im Erkenntnis vom 28.11.1984, 83/13/0043 fest, dass nicht jede im Bereich des Verkaufs ausgeübte Tätigkeit als Vertretertätigkeit bezeichnet werden kann. Dies gilt insbesondere für wahrgenommene innerorganisatorische Aufgaben im Rahmen des Verkaufsgeschehens sowie für eine Mitwirkung bei der Einstellung, Schulung und bei Überwachung der im Verkauf tätigen Mitarbeiter.

Nach der Rechtsprechung des VwGH (vom 24.2.2005, 2003/15/0044) muss eine Tätigkeit, damit sie als Vertretertätigkeit im Sinne der Pauschalierungsverordnung angesehen werden kann, nicht nur (zeitlich) überwiegend im Außendienst erfolgen, sondern zudem der Außendienst vom Abschluss von Rechtsgeschäften geprägt sein. Dieses Erfordernis hat der VwGH dahingehend konkretisiert, dass ein Dienstnehmer auch dann (noch) als Vertreter anzusehen ist, wenn er im Rahmen seines Außendienstes auch Tätigkeiten der Auftragsdurchführung (dort: Entgegennahme und Entsorgung von Altmedikamenten und Problemstoffen) verrichtet, solange der Kundenverkehr in Form des Abschlusses von

Geschäften im Namen und für Rechnung seines Dienstgebers (über Verkauf von Waren oder Erbringung von Dienstleistungen) eindeutig im Vordergrund steht.

Vorrangiges Ziel einer Vertretertätigkeit ist die Akquisition (Erlangung und Abschluss von Aufträgen); hiervon sind nur jene Vermittlungs- und Verkaufsfunktionen umfasst, die Merkmale des Vertreterberufes sind (VwGH 9.11.1983, 82/13/0146). Eine Tätigkeit, die in erster Linie eine Beratung und Hilfestellung darstellt, kann nicht als Vertretertätigkeit angesehen werden. Innerorganisatorische Aufgaben im Rahmen des Verkaufsgeschehens wie Personal- und Ergebnisverantwortung für die Erreichung der vereinbarten Ziele zählen nicht zu den Kernbereichen einer Vertretertätigkeit (UFS 17.6.2010, RV/0881-S/09). Entscheidend ist, dass die Tätigkeit dem Berufsbild des Vertreters entspricht; wenn Anbahnung und Abschluss von Geschäften nicht das vorrangige Ziel der Tätigkeit sind, kann nicht davon gesprochen werden (UFS 28.11.2011, RV/0230-G/10).

Die Vertretertätigkeit muss ausschließlich ausgeübt werden; nur eine andere Tätigkeit in völlig untergeordnetem Ausmaß ist nicht schädlich (VwGH 24.2.2005, 2003/15/0044). Ein Ausmaß von 15-20% der gesamten Arbeitszeit kann nicht mehr völlig untergeordnet angesehen werden, auch wenn der Steuerpflichtige, dabei überwiegend im Außendienst tätig ist.

b) Das bedeutet für den streitgegenständlichen Fall:

Wie aus der vorgelegten Funktionsbeschreibung zu entnehmen ist, ist der Bf. für eine Fülle von Aufgaben zuständig.

Er ist für die Geschäftsaufbringung bei ungebundenen Vertriebspartnern, den Ausbau, die Betreuung und Beratung von Vertriebspartnern vor Ort auch für die aktive Akquirierung neuer Vertriebspartner bzw. Reaktivierung stagnierender Verbindungen zuständig ist.

Sowie für laufende Kontrolltätigkeiten, für Ziel- und Maßnahmenplanung durch die laufende Kommunikation mit den Vertriebspartnern auch für das Vorbereiten und Abhalten von Informations- und Ausbildungsveranstaltungen bzw. Schulungen und für organisatorische, beratende Tätigkeiten und für Verkaufsförderung und -Unterstützung.

Im Detail gehören dazu die Ziel- und Maßnahmenplanung und Steuerung des eigenen Accounts durch die laufende Kommunikation mit den Vertriebspartnern, die laufende Kontrolle der Verkaufsergebnisse Partner, sowie die Partnerbindung und Steigerung der Produktionskenntnisse durch Vorbereiten und Abhalten Informationsveranstaltungen und Ausbildungsveranstaltungen und dem Transfer der Marktsituation, weiters für die Verkaufsförderung und -Unterstützung mit Fachwissen für ungebundene Vertriebspartner, sowie die organisatorische Unterstützung der Partner bei den beispielsweise elektronischen Verkaufssystemen und die Lenkung der Vertriebspartner zur elektronischen Datenübertragung sowie für die Kommunikation und Abstimmung von Aktionen und Marketingmaßnahmen mit den Vertriebspartnern. Er ist auch eingebunden in die Offert-Erstellung für Spezialfälle, für die Bearbeitung von Beschwerden

und die Risikobewertungen und Besichtigungen in Zusammenhang mit Spezialisten sowie die Entscheidung über Rabatte und Kulanz entsprechend vorgegebener Richtlinien.

Im Rahmen des Ermittlungsverfahrens beschrieb der Bf. einige seiner Tätigkeiten und gab dazu auch den Zeitaufwand bekannt:

- Geschäftsaufbringung bei ungebunden Vertriebspartner: Geschäftsabschlüsse über die X. bei Makler zu tätigen - Zeitaufwand ca. 25 %
- Ausbau, Betreuung und Beratung von Vertriebspartner vor Ort: Servicierung, Beratung von Produkten und Preis- Leistungsangebot entsprechend zu positionieren – Zeitaufwand ca. 25 %;
- Aktive Akquisition neuer Vertriebspartner: diverse Maklerveranstaltungen wie z.B. Maklermesse für die Gewinnung neuer Vertriebspartner- Zeitaufwand ca. 5%;
- Partnerbindung und Steigerung der Produktionsergebnisse durch Vorbereiten und Abhalten von Information- und Ausbildungsveranstaltungen wie Produktpräsentationen - Zeitaufwand ca. 5 %;
- Offert-Erstellung, Ausarbeitung von diversen Angeboten insbesondere im Gewerbeversicherungsbereich – Zeitaufwand ca. 25 %;
- Organisation Unterstützung bei elektronischen Verkaufssystemen, Schulungen und Präsentationen vor Ort für die Verwendung unserer elektronischer Systeme für die Geschäftsabschlüsse, insbesondere Massengeschäft – Zeitaufwand ca. 10 %
- Risikobewertung/- Besichtigung, Unterstützung in heiklen Versicherungsrisiken für einen Geschäftsabschluss 5 %;
- Entscheidung über Rabatte und Kulanz, Rahmenbedingungen und Vorteile für Geschäftsfelder gegenüber der Konkurrenz verbessern – Zeitaufwand ca. 15 %

Der Zeitaufwand sowie eine Konkretisierung für die übrigen bzw. restlichen Aufgabengebiete wie Ziel- und Maßnahmenplanung und Steuerung des eigenen Accounts durch laufende Kommunikation mit den Vertriebspartnern sowie die laufende Kontrolle der Verkaufsergebnisse der Partner, Transfer der Marktsituation, Bearbeitung von Beschwerden, und Kommunikation und Abstimmung von Aktionen und Marketingmaßnahmen wurde vom Bf. nicht bekanntgegeben bzw. erwähnt. Dass er diese Aufgaben nicht wahrzunehmen hatte, wurde von ihm nicht vorgebracht.

Allein die Funktionsbeschreibung bzw. das Vorbringen der Parteien zur Tätigkeit des Bf. als Maklerbetreuer konnte sohin keinen ausreichenden Nachweis dafür bilden, dass der Bf. tatsächlich eine Tätigkeit ausübte, die ihn dazu berechtigt hätte, das sog. "Vertreterpauschale" als Werbungskosten geltend zu machen und zwar aus folgenden Gründen:

Der Arbeitgeber des Bf. hat den Zweck und die Zuständigkeitsbereiche - wie in der Funktionsbeschreibung dargelegt - in seinem Schreiben vom 3.8.2016 bestätigt. Ausführungen im Detail wie sich die Tätigkeit des Bf. tatsächlich darstellt bzw. worin die Haupttätigkeit des Bf. bestand, fehlen. Dass der Bf. Geschäftsabschlüsse durchführte bzw. tätigte, wurde vom Arbeitgeber nicht vorgebracht und bestätigt.

Das Vorbringen des Bf. während des Ermittlungsverfahrens, dass er Geschäftsabschlüsse durchführte bzw. tätigte wurde durch nichts bewiesen. Sein Arbeitgeber bestätigte nicht die vom Bf. behaupteten Geschäftsabschlüsse bzw. geschlossenen Rahmen- und Sondervereinbarungen mit den Maklern bzw. Vertriebspartnern. Er zog sich selbst auf die Beschreibung der Tätigkeit Maklerbetreuer in der Funktionsbeschreibung zurück und unterließ es, die Tätigkeiten des Bf. im Detail auszuführen und anhand von Unterlagen beispielsweise durch Geschäfts- bzw. Vertragsabschlüsse aufzuzeigen. Von Anbahnungen und den dazugehörigen Verkaufs- und Geschäftsabschlüssen des Bf. ist weder im Schreiben des Arbeitgebers noch in der Funktionsbeschreibung die Rede. Trotz Aufforderung wurden auch keine Geschäftsabschlüsse vom Bf. vorgelegt.

Aus den im Akt liegenden Sonder- und Rahmenvereinbarungen zwischen der X. und den einzelnen Makler ergibt sich nur, dass zwischen der X. und den einzelnen Makler Sonderkonditionen vereinbart waren. Dass der Bf. die Sonder- und Rahmenvereinbarungen mit den Maklern (Vertriebspartnern) im Namen und auf Rechnung des Arbeitgebers überhaupt geschlossen hat, ist aus den vorgelegten Vereinbarungen nicht zu entnehmen und wurde weder vom Bf. noch vom Arbeitgeber unter Beweis gestellt.

Zudem ist anzuführen, dass die Abschlussfähigkeit durch eine Handlungsvollmacht, die den Bf. ermächtigt hätte Geschäftsabschlüsse (wie Rahmen- und Sondervereinbarungen, Abschluss von Versicherungsverträgen) im Namen und auf Rechnung des Arbeitgebers zu tätigen, nicht bewiesen wurde.

Auch wenn der Bf., gerade was die Geschäftsabschlüsse betrifft in seiner Argumentation widersprüchlich ist, so gibt er im E-Mail vom 1.3.2016, selbst an,

"..... aufgrund des beiliegenden Kennzahlenblattes was das Geschäftsvolumen und der bestehenden und abgeschlossenen Versicherungsverträge meiner Vertriebspartner darstellt, lässt sich dennoch ableiten, dass diese Geschäfte aufgrund meiner Tätigkeit bewertet werden", dass er selbst keine Geschäftsabschlüsse durchführte, sondern dass diese Geschäfte aufgrund seiner Tätigkeiten bewertet werden und er dafür eine Remuneration erhält.

Dass die ausgezahlte Remuneration ausschließlich auf Basis der Erlangung und des Abschlusses von Geschäften des Bf. berechnet wurde, ergibt sich daraus nicht.

Wie aus der Funktionsbeschreibung und dem Vorbringen des Bf. auch zu entnehmen ist, ist der Bf. für eine Fülle von Aufgaben, auch für nicht vertretertypische Tätigkeiten, zuständig. Neben Organisatorischen Aufgaben ist der Bf. für das Abhalten von Informations- und Ausbildungsveranstaltungen, Schulungen sowie für laufende Kontroll-, Kommunikations- und Beratungstätigkeiten zuständig.

Auch wenn der Bf. für die Tätigkeitsbereiche wie Ziel- und Maßnahmenplanung und Steuerung des eigenen Accounts durch laufende Kommunikation mit den Vertriebspartnern sowie die laufende Kontrolle der Verkaufsergebnisse der Partner, Transfer der Marktsituation, Bearbeitung von Beschwerden, und Kommunikation und

Abstimmung von Aktionen und Marketingmaßnahmen, es verabsäumt hat einen dafür benötigten konkreten Zeitaufwand bekanntzugeben, ist die Beschwerde auch deshalb nicht erfolgreich, weil der Bf. in seinem Vorbringen die Rechtslage auch insofern verkennt, dass nicht jede im Bereich des Verkaufes ausgeübte Tätigkeit als Vertretertätigkeit bezeichnet werden kann.

Wie oben ausgeführt (Punkt a) Allgemeines) sind Innerorganisatorische Aufgaben im Rahmen des Verkaufsgeschehens wie Personal- und Ergebnisverantwortung für die Erreichung der vereinbarten Ziele, sowie die Mitwirkung bei der Einstellung, Aus- und Weiterbildung, Schulungen und die Überwachung der im Verkauf tätigen Mitarbeiter sowie Jahresgespräche mit den Kunden nicht den Kernbereichen einer Vertretertätigkeit zuzuordnen. Auch die Beratung und die Hilfestellung werden nicht als Vertretertätigkeit angesehen.

Dass der Bf. nur "völlig untergeordnete andere Tätigkeiten, die der Vertretertätigkeit nicht entgegenstehen würden", erbracht hat, ergibt sich aber weder aus der zugrundeliegenden Funktionsbeschreibung noch aus der Tätigkeitsbeschreibung des Bf. selbst.

Zu erwähnen ist in diesem Zusammenhang auch, dass aus dem Schriftstück "Remuerauslobung 2013" vom 25.6.2013 hervorgeht, dass der Bf. für die Zielerreichung aufgrund seines Tätigkeitsbereiches u.a. auch für die Zielerreichung *"Alpha User in Elementar und Individualsparten und somit für den Infotransfer und Schulung von Maklerbetreuer in K. verantwortlich im Ausmaß von 15%; Entwicklung der verdienten Prämien SUK bei definierten Partner lt. Liste 15%, sowie für Kundenergebnisoptimierung im Ausmaß von 5%" erhalten hat.*

Daraus ergibt sich auch, dass der Bf. für nicht vertretertypische Aufgaben eine Remuneration in einem nicht untergeordneten Ausmaß zuerkannt bekommen hat.

Aufgrund der Ausführungen ergibt sich nun, dass laut Tätigkeitsprofil des Bf. die Herbeiführung von Geschäftsabschlüssen nicht im Vordergrund stand. Außerdem umfasste das gesamte berufliche Aufgabenfeld des Bf. eben auch andere Tätigkeiten, -nicht der Vertretertätigkeit zuordenbare Tätigkeiten - in einem Ausmaß, von denen nicht mehr gesagt werden kann, dass sie völlig untergeordnet verrichtet werden. Auch der Umstand, dass der Bf. mehr als 50% im Außendienst tätig ist, vermag an dieser Beurteilung nichts zu ändern, denn die in der Verordnung vorgesehene Einschränkung auf Personen, die überwiegend im Außendienst tätig sind, gilt nur wenn die geforderte Voraussetzung einer (nahezu) ausschließlichen Vertretertätigkeit erfüllt ist. Eben eine solche nahezu ausschließliche Vertretertätigkeit des Bf. ist gegenständlich nicht gegeben.

Wenn der Bf. auf die Entscheidung des UFS. 24.5.2005, RV/0346-G/04 verweist, so ist der nun vorliegende Sachverhalt mit dem in der Entscheidung vorgebrachten Sachverhalt nicht vergleichbar, zumal die Herbeiführung von Geschäftsabschlüssen nicht im Vordergrund stand und der Bf. aufgrund der Fülle von Aufgaben, auch andere Tätigkeiten - nicht der Vertretertätigkeit zuordenbare Tätigkeiten - in einem Ausmaß zu

verrichten hatte, von denen nicht mehr gesagt werden kann, dass sie völlig untergeordnet sind.

Daher war spruchgemäß zu entscheiden.

F. Zulässigkeit einer Revision:

Gegen ein Erkenntnis des Bundesfinanzgerichtes ist die Revision zulässig, wenn sie von der Lösung einer Rechtsfrage abhängt, der grundsätzliche Bedeutung zukommt, insbesondere weil das Erkenntnis von der Rechtsprechung des Verwaltungsgerichtshofes abweicht, eine solche Rechtsprechung fehlt oder die zu lösende Rechtsfrage in der bisherigen Rechtsprechung des Verwaltungsgerichtshofes nicht einheitlich beantwortet wird.

Im gegenständlichen Fall war zur Tätigkeit eines Vertreters keine Rechtsfrage von grundsätzlicher Bedeutung zu lösen.

Linz, am 9. September 2016