

Digitale Provisionsabrechnung: Transparenz und Sicherheit sind entscheidend

Inveda-Chef Pappelbaum: Klare Regeln vermeiden Ärger mit Finanzamt - Für Dirk Pappelbaum steht fest: Das Herzstück für einen funktionierenden Vertrieb ist die Provisionsabrechnung. Natürlich digital. Denn die Komplexität der Provisionsabrechnung im Versicherungsvertrieb lasse sich heutzutage nur noch mit professioneller Software effektiv und fehlerfrei durchführen.

Eine gute softwaregestützte Provisionsabrechnung spart Zeit, minimiert Fehler und senkt Kosten, so der Versicherungsspezialist, der mit IBePro (Inveda Bestand und Provision) eine eigene Softwarelösung zur Abrechnung und Verwaltung von Provisionen am Start hat, die bereits seit vielen Jahren in großen Vertriebsstrukturen erfolgreich im Einsatz ist. Im April 2019 soll eine optimierte Version mit neuen Features auf den Markt kommen.

Bei der Auswahl einer geeigneten Software stehen für den Geschäftsführer des Leipziger IT-Unternehmens Inveda.net GmbH Transparenz, Sicherheit und die richtigen Schnittstellen im Vordergrund.

In der Regel ist die Software für die Abrechnung nicht dieselbe wie für die Buchhaltung. Hier hat sich in den letzten Jahren der Branchenprimus DATEV mit Abstand durchgesetzt. Umso wichtiger ist die Frage, ob die eingesetzte Abrechnungssoftware eine Schnittstelle zum DATEV besitzt. Je besser diese Schnittstelle ist, desto eher lassen sich Fehler in der Buchführung vermeiden. Idealerweise werden Konten in der Abrechnungssoftware geführt, die 1:1 an das DATEV übergeben werden und sich dort auch so wiederfinden.

Ein Steuerberater kann sicher beurteilen, welche Belege notwendig sind, jedoch fehlt häufig das Wissen über die branchenspezifischen Regelungen. So kann im Versicherungsbereich eine Provision nicht beliebig ausgezahlt werden, es gibt Regeln für den Fall eines Stornos und nicht jede Provisionszahlung ist automatisch frei von Umsatzsteuer. Außerdem muss klar definiert werden, wann eine Provision verdient ist, denn ist man nicht selbst die Versicherungsgesellschaft, liegt es nicht in der eigenen Kontrolle zu entscheiden, wann ein Vertrag zustande kommt und wann er gegebenenfalls wieder gekündigt wird. Weichen die Regeln bei der Provisionsauszahlung davon ab, bekommt man schnell Schwierigkeiten bei der Nachvollziehbarkeit der Geldflüsse.

Als absolute Notwendigkeit definiert Pappelbaum die Revisionsicherheit, damit Konten im Abrechnungssystem durch Benutzer und Mitarbeiter des Unternehmens nicht manipuliert werden können. Dabei gelten die Anforderungen der Revisionsicherheit nicht nur für die Buchungen, sondern auch für die den Buchungen zugrundeliegenden Geschäftsdaten. Es muss revisionsicher belegt werden, welche Verträge den Provisionszahlungen zu Grunde liegen, die Provision muss sich aus den Vertragsdaten herleiten lassen und die Zeitpunkte im Vertrag müssen zur festgelegten Fälligkeit der Provision passen. Somit muss klar definiert werden, welche Daten mit Abrechnung zu speichern sind.

„Die beste Software nützt also nichts, wenn es keine klaren Regeln für die eigene Vertriebsstruktur gibt“, bilanziert der Unternehmer. So müssten alle möglichen Fälle benannt und mit Regeln hinterlegt werden. Nur so können man Willkür bei der Abrechnung vermeiden und die notwendige Transparenz für das Finanzamt schaffen, das seit 01.01.2015 eine Verfahrensdokumentation verlangt. „Kann man dem Finanzamt nicht schlüssig darlegen, wie die Abrechnung erfolgt, und dass die Vorgänge dokumentiert sind, dann darf geschätzt werden und

das erfolgt in der Regel zu Gunsten des Fiskus.“ Worst Case: Wenn im Rahmen einer Tiefenprüfung die abrechnungstechnischen Abläufe nicht nachvollziehbar sind, dann unterstellt das Finanzamt gern, dass Geschäfte absichtlich verschleiert werden.

Kontakt für die Presse

Inveda.net GmbH

Dirk Pappelbaum

Geschäftsführer

Telefon: 0341 9897940

Mobil: +49 (0) 160 973 644 97

E-Mail: redaktion@inveda.net

www.inveda.net