

Gemeinsames Positionspapier zur November-/Dezemberhilfe und der geplanten Überbrückungshilfe III bzw. „Neustarthilfe“ für Selbständige

1. Vorbemerkung: Viele Unternehmer fallen bisher durch das Raster der Corona-Hilfen

Bisher konnten Unternehmer, die keine (nennenswerten) betrieblichen Ausgaben haben, keine Corona-Hilfen nutzen und wurden auf den Bezug von Arbeitslosengeld II bzw. Grundsicherung verwiesen. Dabei ist es nicht ungewöhnlich, dass Selbständige keine oder nur geringe Betriebskosten haben. Folgende Besonderheit gibt es bei den **Vermittlerberufen**: Es ist geradezu typisch und vom Gesetzgeber gewollt (§ 86 a Abs. 1 HGB), dass den selbständigen Vermittlern alle zur Ausübung ihrer Tätigkeit notwendigen Arbeitsmittel von der Vertriebsgesellschaft oder dem vertretenen Unternehmen unentgeltlich zur Verfügung gestellt werden, sodass Vermittler ihre Tätigkeit ohne (nennenswerte) Betriebskosten verrichten können. Und dennoch sind selbständige Vermittler (wie alle anderen hauptberuflich Selbständigen) mit Blick auf ihre Lebenserhaltungskosten besonders stark belastet: Sie müssen einen großen Teil ihrer monatlichen Einnahmen für die private Vorsorge (Krankenversicherung, Pflegeversicherung, Unfallversicherung, Rentenversicherung und Arbeitslosenversicherung) aufwenden. Ein hauptberuflich selbständig tätiger Vermittler muss **monatlich** schon **mindestens ca. 1.000,00 EUR** aufwenden, um in allen sozialen Versicherungszweigen einen Mindestschutz zu erhalten. Hinzu kommen sonstige private Ausgaben wie Miete, Strom, Essen etc. Es liegt auf der Hand, dass das Arbeitslosengeld II (der Regelbedarf beträgt bei Alleinstehenden 432,00 EUR im Monat) diese Unternehmer nicht ansatzweise auffangen kann, sodass eine Unternehmensaufgabe die logische Folge ist.

2. Zur Bewertung der „Neustarthilfe“

Wir begrüßen den Vorstoß der Bundesregierung, dass mit der „Neustarthilfe“ nun endlich auch die Lebenserhaltungskosten der Unternehmer als notwendige (Betriebs-)Ausgabe angesehen werden.

Dennoch sehen wir erheblichen Handlungs- und Anpassungsbedarf.

Wir fordern im Einzelnen:

a.) Die Höhe des geplanten Festbetrages i. H. v. 5.000,00 EUR wird aufgestockt auf (mindestens) 8.400,00 EUR:

Bei der beabsichtigten Laufzeit von sieben Monaten (Dezember 2020 bis Juni 2021) ist im Rahmen der Neustarthilfe ein Festbetrag von max. 5.000,00 EUR erhältlich. Dies entspricht einem Betrag von rund 715,00 EUR pro Monat. Selbständige in Baden-Württemberg konnten im Rahmen der Soforthilfe Kosten des privaten Lebensunterhalts in Höhe von 1.180,00 EUR pro Monat geltend machen. Es ist kein vernünftiger Grund ersichtlich, weshalb von dieser

Größenordnung nach unten hin abgewichen werden soll. Wir fordern daher aus Gründen der Gleichbehandlung die beabsichtigte Neustarthilfe auf mindestens 1.200,00 EUR pro Monat anzuheben, mithin einen Festbetrag von mindestens 8.400,00 EUR (statt wie bisher 5.000,00 EUR) für die beabsichtigte Laufzeit von sieben Monaten festzuschreiben. Wie bereits dargestellt, müssen Selbständige monatlich schon mindestens ca. 1.000,00 EUR aufwenden, um in allen sozialen Versicherungszweigen einen Mindestschutz zu erhalten. Hinzu kommen sonstige private Ausgaben wie Miete, Strom, Essen etc. Der anvisierte Betrag von insgesamt 5.000,00 EUR (rund 715,00 EUR pro Monat) für Lebenshaltungskosten spiegelt nicht die Lebenswirklichkeit der Selbständigen wider.

b.) Selbständige ohne Betriebsausgaben nicht als Spezialfall behandeln:

Zu begrüßen wäre, wenn Selbständige ohne (nennenswerte) Betriebsausgaben künftig nicht als Spezialfall oder Sondergruppe von Selbständigen behandelt werden. In den Überbrückungshilfen einen Posten für Lebenshaltungskosten zu integrieren, wäre für alle wesentlich sachgerechter und unbürokratischer.

c.) Rückmeldeverfahren zur Corona-Soforthilfe - Lebenshaltungskosten nachträglich anerkennen und Selbständige entkriminalisieren:

Viele Selbständige stellten erst im Rahmen des Rückmeldeverfahrens fest, dass die Corona-Soforthilfen des ersten Halbjahres 2020 nicht für die Deckung der allgemeinen Lebenshaltungskosten gedacht waren und damit keinesfalls Kosten für die private Miete, Krankenversicherung, Rentenversicherung etc. gedeckt werden konnten. Nun steht ihnen die Rückzahlung der Mittel bevor. Zudem besteht ein Risiko der strafrechtlichen Verfolgung wegen Subventionsbetrugs. Wir fordern, dass auch bei diesen Selbständigen die Lebenshaltungskosten als notwendige (Betriebs-)Ausgabe nachträglich anerkannt werden. Die Notwendigkeit hierfür wurde von der Bundesregierung ohnehin im Rahmen der Neustarthilfen anerkannt. Hilfsweise fordern wir, dass es bei einer unbürokratischen Rückzahlung der Mittel verbleibt und keine Strafverfolgung eingeleitet wird. Die Ausgestaltung des Rückmeldeverfahrens fällt nicht allein in die Zuständigkeit des Bundes. Dennoch sollten diese Aspekte, auf die der Bund keinen oder nur bedingten unmittelbaren Einfluss hat, berücksichtigt und den Ländern eindringlich vorgetragen werden, um sicherzustellen, dass die Länder ein einheitliches Verfahren umsetzen und die betroffenen Selbständigen am Ende nicht doch noch durch das Raster der Corona-Hilfen fallen.

3. Zur Überbrückungshilfe III

Wir begrüßen die Absicht der Bundesregierung, die Corona-Hilfen für Unternehmen und Solo-Selbständige mit der Überbrückungshilfe III fortzuführen bzw. zu erweitern. Zudem weisen wir auf einige Besonderheiten der Handelsvertreter hin, die diesen eine Beantragung der Überbrückungshilfen bisher erschwert.

Die oft erst einige Monate nach Vermittlung eines Vertragsabschlusses fällig werdenden Abschlussprovisionen sowie die von einer Fortführung der vermittelten Verträge abhängigen Bestandsprovisionen führen dazu, dass sich bei Handelsvertretern Umsatzeinbußen aufgrund

von infolge der Corona-Krise ausgefallenen Neugeschäftsabschlüssen sowie der Corona-bedingt erfolgenden vorzeitigen Beendigung von vermittelten Verträgen erst zeitversetzt auswirken. Dies möchten wir exemplarisch am Beispiel der selbständigen Versicherungsvermittler verdeutlichen: Die Gesamteinnahmen der Versicherungsvermittlerbetriebe setzen sich laut Umfragen des BVK zu durchschnittlich 60% aus Bestandsprovision und 40% aus Abschlussprovisionen zusammen. Die Bestandsprovisionen werden im Gegensatz zu den Abschlussprovisionen erst verteilt über die Laufzeit des Versicherungsvertrages ausbezahlt. Um Fehlanreize beim Abschluss von Versicherungen entgegenzuwirken, hat der Gesetzgeber in den letzten Jahren durch zahlreiche Regulierungen (Lebensversicherungsreformgesetz LVRG bzw. Umsetzungsgesetz zur EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD) eine Senkung der Abschlussprovisionen vorgenommen. Weniger Einnahmen sind die Folge.

Die höheren Anteile der Bestandsprovisionen an den Gesamteinnahmen haben nun zur Folge, dass durch Vertragskündigungen, Insolvenzen von Gewerbekunden, Beitragsfreistellungen usw. durch die Corona-Pandemie nun die Umsatzeinbußen voraussichtlich erst zeitverzögert bei den Versicherungsvermittlern voll zu spüren sein werden. Somit liegen die Umsatzeinbußen der Versicherungsvermittler bisher oft unter der förderfähigen Schwelle, obwohl die voraussichtlichen Gesamtumsatzeinbußen zeitversetzt deutlich höher ausfallen werden.

Auch die bis zu 10-jährige Stornohaftung von Lebensversicherungen wird die Vermittler erst nach und nach treffen. Dies bedeutet, dass bereits erhaltene Abschlussprovisionen bei Lebensversicherungen bei einer Vertragskündigung durch den Kunden, bis zu 10 Jahre nach Abschluss anteilig an den Versicherer zurückgezahlt werden müssen. Mitgliederumfragen des BVK haben ergeben, dass der größte Teil der Vertragsstornierungen derzeit die Sparte der Lebensversicherung betrifft. Somit ist eine Rückforderungswelle von Abschlussprovisionen in den nächsten Monaten für die Vermittler zu befürchten.

Besonders betroffen sind beispielsweise auch Handelsvertreter auf der Großhandelsstufe, bei denen zwischen der Auftragserteilung und der Fälligkeit der Provision sehr große Zeiträume liegen, etwa im Maschinen- und Anlagenbau.

Im Ergebnis können viele Handelsvertreter unter Umständen die Überbrückungshilfe III bzw. die Neustarthilfe, so wie sie derzeit konzipiert ist, nicht nutzen, wenn Provisionsausfälle infolge Corona-bedingt fehlender Aufträge sie zu spät treffen.

Dieser Besonderheit sollte durch eine rückwirkende Antragsmöglichkeit bzw. Antragsfristverlängerung der Überbrückungshilfen III bis zum Jahresende 2021 Rechnung getragen werden.

4. Zur November-/Dezemberhilfe

Die November-/Dezemberhilfe kommt den Unternehmen zugute, die ihren Betrieb auf Grund staatlicher Anordnung einstellen mussten (Gaststätten, Beherbergungsbetriebe und Veranstaltungsstätten). Unternehmen, die nicht direkt von einer staatlichen Schließungsanordnung betroffen sind, aber faktisch im November/Dezember dennoch an der Ausübung ihres Gewerbes gehindert sind, sind auch antragsberechtigt. Allerdings werden nur Unternehmen, die nachweislich und regelmäßig 80 Prozent ihrer Umsätze mit direkt von den Schließungsmaßnahmen betroffenen Unternehmen erzielen, erfasst (z.B. Wäscherei, die vorwiegend für ein Hotel arbeitet).

Auch wenn selbständige Vermittler ihr Geschäft nicht auf Grund staatlicher Anordnung einstellen müssen und auch nicht ihre Umsätze mit direkt von den Schließungsmaßnahmen betroffenen Unternehmen erzielen, so ist diese Berufsgruppe ebenfalls faktisch an der Berufsausübung gehindert auf Grund der aktuell geltenden Kontaktbeschränkungen im Privatraum. Vermittler, die ihre Produkte und Dienstleistungen ehemals mehreren zeitgleich anwesenden Personen im Privatraum vorgestellt haben, können derzeit nur die Einzelberatung durchführen, weil Kontakte im Privatbereich auf lediglich zwei Haushalte beschränkt sind. Wir fordern daher in den FAQs klarzustellen, dass auch Unternehmen, die mehr als 80 Prozent ihrer Umsätze mit Gruppenverkaufsveranstaltungen erzielen und auf Grund der aktuell geltenden Kontaktbeschränkungen Umsatzeinbrüche erleiden, November-/Dezemberhilfen gewährt wird.

Berlin, den 07. Dezember 2020

Ansprechpartner:

Bundesverband Direktvertrieb Deutschland e. V. (BDD)
Jochen Clausnitzer, clausnitzer@direktvertrieb.de

Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e. V. (BVK)
Dr. Wolfgang Eichele, w.eichele@bvk.de

Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e. V.
Eckhard Döpfer, doepfer@cdh.de

Verband der Privaten Bausparkassen e. V. (VdPB)
Christian König, koenig@vdpb.de