

# allen

entspricht dem Selbstverständnis vieler Anwälte, die sich ungern von Geschäftsführern bewimmunden lassen – wie es in der GmbH und der Gesellschaft bürgerlichen Rechts angedeutet ist.

Der Nachteil: Kommt es zum Schadensfall, haften die mit dem Auftrag beauftragten Partner persönlich. Darum ist seit längerer Zeit eine Art Partnerschafts-GmbH im Gespräch. Sie soll Freiberufler von der persönlichen Haftung freisetzen, wenn sie eine Partnerschaftsgesellschaft mit Berufskollegen gründen und eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung abschließen und aufrecht erhalten.

# 250 000

Euro beträgt die Mindestsumme für die Haftpflichtversicherung

## Hans-Jürgen Rütter: „Die großen Kanzleien verlangen einen stärkeren Versicherungsschutz“

**H**ans-Jürgen Rütter ist Geschäftsführer des auf Haftpflichtpolice für Rechtsberater spezialisierten Versicherungsmaklers von Lauff und Bolz. Marcus Creutz sprach mit ihm über Trends bei der Anwaltschaft.

**Handelsblatt:** Nehmen die Haftungsfälle bei Anwälten zu?

**Hans-Jürgen Rütter:** Wir merken, dass sich die Zahl der Ansprüche erhöht. Es findet sich schnell ein Anwalt, der den Voranwalt angeht. Die Theorie, wonach eine Krähe der anderen kein Auge aushackt, gilt nicht mehr. Oft sind die Vorwürfe aber aus der Luft gegriffen. Der Mandant macht Druck, weil er recht bekommen will. Der neue Anwalt sagt sich: Wenn er unbedingt noch ein Honorar zahlen will, dann mache ich es halt.

**Handelsblatt:** Bis zu welcher Grenze sind Vermögensschäden einer Kanzlei versicherbar?

**Rütter:** Wenn sie eine Vermögensschadenversicherung bei einem deutschen Versicherer abschließt, kann der bis zu 300 Millionen Euro Haftung auf die Beine stellen.

**Handelsblatt:** Welche Prämie müsste eine Kanzlei dafür zahlen?

**Rütter:** Zwischen einer und zwei Millionen Euro. Es kommt aber darauf an, wie viele Berufsträger in einer Wirtschaftsozietät arbeiten. Jeder zahlt eine Pro-Kopf-Prämie.

**Handelsblatt:** Nehmen die Kanzleien das auch in Anspruch?

**Rütter:** Ja, die Tendenz ist, dass die großen Anwaltskanzleien mehr Versicherungsschutz verlangen. Bei uns hat gerade eine Kanzlei einen



Hans-Jürgen Rütter

Versicherungsvertrag über 250 Millionen Euro abgeschlossen.

**Handelsblatt:** Sind auch Umsatzrückgänge aufgrund eines Reputationsverlusts versicherbar?

**Rütter:** Nein. Wie sollten wir den Reputationschaden auch messen? Dasselbe gilt für den Produktivitäts-

verlust. Wenn sich eine Großkanzlei darum bemüht, einen Schaden abzuwehren, können die dafür abgestellten Mitarbeiter keine Mandatsarbeit erledigen. Die Produktivität bleibt dann auf der Strecke.

**Handelsblatt:** Reicht die gesetzliche Mindestversicherungssumme von 250 000 Euro pro Anwalt aus?

**Rütter:** Im Vergleich zu anderen Berufen ist die Summe niedrig. Bei Zwangsverwaltern liegt sie bei einer halben Million, bei Versicherungsmaklern bei über einer Million Euro. Anwälte, die mit sensiblen Daten zu tun haben, sind da deutlich unterversichert. Dass die Mindestversicherungssumme nicht erhöht wurde, liegt auch an den vielen Einzelkämpfern unter den Anwälten. Die hätten Schwierigkeiten, die Prämie aufzubringen.