

Der Notar im Spannungsfeld von Beratung und Verantwortung

Ass. jur. Hans-Jürgen Rütter, Geschäftsführer der von Lauff und Bolz Versicherungsmakler GmbH

Möchte sich ein angehender Notar niederlassen, so steht der Abschluss einer Berufshaftpflicht-Versicherung zwingend vor der Anbringung seines Kanzleischildes. Der Selbstständige in spe muss der zuständigen Notarkammer die Bestätigung über den Abschluss eines entsprechenden Vertrages von einem in Deutschland zugelassenen Versicherer vorlegen.

Über diesen formalen Akt hinaus ist die Wahl des richtigen Versicherungsschutzes für den Berufsträger und seine Familie von existenzieller wirtschaftlicher Bedeutung. Daher sollte sich der Notar unbedingt von einem erfahrenen und spezialisierten Versicherungsmakler beraten lassen. Der Spezialmakler von Lauff und Bolz betreut neben fast allen Notarkammern eine Vielzahl von Notaren individuell und unabhängig. Er ist nicht einer Versicherungsgesellschaft, sondern ausschließlich seinem Mandanten verpflichtet.

Individuelle Lösungen

Im Vordergrund der Beratung durch den Fachversicherungsmakler steht die Aufklärung über den Versicherungsbedarf des Notars. Dieser Bedarf ist durchaus variabel, denn in der Regel ist die vom Gesetzgeber geforderte Mindestsumme nicht ausreichend. Außerdem sind die individuellen Anforderungen jedes Versicherungsnehmers zu berücksichtigen. Es lohnt sich deshalb, geeignete Alternativen auszuloten. Zur Dienstleistung des Maklers gehören weiterhin die Prüfung von Bedingungen und Prämien sowie die Kontrolle der ausgefertigten Versicherungsdokumente.

Schutz für Berufsträger und Mandanten

Der Gesetzgeber begründet die Pflichtversicherung, die zur Abdeckung

von potenziellen vom Berufsträger verursachten Vermögensschäden dient, mit dem besonderen Schutzbedürfnis der Mandanten. Dies liegt zweifellos daran, dass man den Angehörigen der rechtsberatenden Berufe eine besondere Fachkompetenz zubilligt, auf die sich der Ratsuchende mangels eigener Kenntnisse verlassen muss. Darüber hinaus nimmt der Notar als unabhängiger Träger eines öffentlichen Amtes eine besondere Vertrauensstellung ein. Führt der Fehler eines Notars zu einem Vermögensschaden des Mandanten, soll letzterer seinen berechtigten Anspruch unabhängig von den persönlichen Vermögensverhältnissen seines Beraters realisieren können. Darüber hinaus schützt die Versicherung die Berufsträger vor der Haftung mit ihrem Privatvermögen. Damit stellt die Pflichtversicherung für Notare eine wertvolle Einrichtung dar, die auch dem Ansehen des Berufsstandes dient.

Ganzheitliche Betrachtung

Die Anforderungen an die notarielle Tätigkeit werden immer höher und komplexer. Belehrungs- und Vollzugsfehler, fehlerhafte Notarbestätigungen, Verfahrens- und Anderkonten-, Gestaltungs- und formale Beurkundungsfehler können einen Notar die Existenz kosten, wenn er unterversichert ist. Für eine angemessene Höherdeckung im Anschluss an die Pflichtversicherungen gem. §§ 19 a, 67 Abs. 3 Ziff. 3 BNotO werden im Bereich des Nur-Notariats jedoch lediglich etwa 10 % der Prämie für die Pflichtdeckung veranschlagt.

Der Notar sollte jedoch nicht nur die zukünftigen Schäden im Auge haben, sinnvoll könnte auch eine „Rückwärtsdeckung“ sein: Sie erfasst im präventiven Stil jene Schadensfälle, die aus eventuell längst vergessenen Vorgängen resultieren, aber dem Notar noch nach seinem Rückzug aus dem aktiven Berufsleben unangenehme Er-

innerungen bescheren können. Diese Deckung erstreckt sich auf maximal 30 Jahre, korrespondierend mit den allgemeinen Verjährungsfristen.

Der Notar ist bei der Erfüllung seiner Amtspflichten auf die ordentliche und gewissenhafte Tätigkeit seiner Mitarbeiter angewiesen. Gerade in Übergangszeiten der Vertretung treten immer wieder Fehler auf, die zu Ansprüchen in beachtlicher Höhe gegen den Notar führen.

Im Schadenfall ist der Notar auf eine enge Zusammenarbeit mit seinem Versicherer angewiesen, die der Makler koordiniert und begleitet. Der Auswahl des Versicherers kommt angesichts der langjährigen Haftung ein nicht zu unterschätzendes Gewicht zu.

Erfahrung nutzen

Das Preis-/Leistungsverhältnis steht immer im besonderen Fokus des Versicherungsmaklers. Vorhandene Spielräume können durch den Fachmakler genutzt werden. In Zeiten drastisch steigender Notarprämien wegen der allgemeinen Zunahme von Haftpflichtschäden kann der Makler die jeweils geforderte Mehrprämie zwar nicht verhindern, aber doch in ihrer Spitze kappen. Versicherungsnehmer, die von einem Spezialmakler betreut werden, erhalten auch dann ein Angebot, wenn die Versicherer normalerweise schadenbedingt die Fortführung oder Neueindeckung des Vertrages verweigern.

Wir sehen unsere Aufgabe darin, einen Notar so zu beraten, dass die von ihm gesetzten Prioritäten optimal berücksichtigt werden.