

Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung Wirtschaftsprüfer weiterhin unter erheblichem Premiendruck

V&S-Interview mit Hans-Jürgen Rütter

Die Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung für die wirtschafts-, steuer- und rechtsberatenden Berufe ist seit über 20 Jahren das Kerngeschäft des Frechener Versicherungsmaklers von Lauff und Bolz, dessen Kompetenz vor allem bei der Umsetzung schwieriger Versicherungsfälle liegt. Zu Lösungsmöglichkeiten für die durch den Premiendruck „belastete“ Berufsgruppe der Wirtschaftsprüfer führte Vermögen & Steuern ein Gespräch mit dem Geschäftsführer Hans-Jürgen Rütter. (Red.)

V&S: Hat sich die Lage für die Wirtschaftsprüfer gegenüber 2003 noch weiter verschlechtert?

Rütter: Für die Situation der Wirtschaftsprüfer in puncto Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung kann leider noch nicht das Signal zur Entspannung gegeben werden: Wie im letzten Jahr angekündigt, haben die Risikoträger die Prämie zum Teil zum 1. Januar 2004 bis zu 100 Prozent erhöht. Dass dies noch nicht durchgängig geschehen ist, liegt an den zum Teil längeren Laufzeiten der Policen. Aber hier gilt: Aufgeschoben ist nicht aufgehoben.

V&S: Gibt es Zahlen zu Existenzaufgaben wegen des Premiendrucks?

Rütter: Konkrete Zahlen liegen uns nicht vor. Aber aus Gesprächen wissen wir, dass Berufsträger ihre Zulassung als Wirtschaftsprüfer bereits zurückgegeben haben beziehungsweise sich ernsthaft mit diesem Gedanken beschäftigen.

V&S: Wird es weitere Prämienerhöhungen geben?

Rütter: Die Ergebnisse der Risikoträger sind nach deren Aussage immer noch unbefriedigend, trotz der zwischenzeit-

lich vorgenommenen Prämienerhöhungen. Ferner sehen die Versicherer die Haftungssituation der Berufsträger nach wie vor als sehr ausgeprägt – mit steigender Tendenz. Angekündigte, verschärfte gesetzliche Bestimmungen sowie die allgemein sich verstärkende Anspruchsmoralität lassen das Berufsrisiko als deutlich erhöht erscheinen. Daher ist mit einem weiteren Anstieg der Prämien über das Jahr 2004 hinaus zu rechnen.

V&S: Welche Anbieter sind am Markt?

Rütter: Die Zahl der Anbieter hat sich in der jüngsten Vergangenheit nicht bemerkenswert verändert. Insbesondere für den Bereich der größeren Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, die höhere Versicherungssummen benötigen, gibt es lediglich noch zwei Risikoträger. Marktführer ist nach wie vor die Versicherungsstelle Wiesbaden, ein Konsortium, bestehend aus der Allianz, AXA, Victoria und R + V, das jedoch nach allgemeiner Beobachtung Anteile insbesondere im kleineren und mittleren Segment verloren beziehungsweise bewusst abgegeben hat. Der Marktanteil dürfte noch bei mehr als 50 Prozent liegen. Veröffentlichte Zahlen hierzu gibt es nicht. Der zweite bedeutende Anbieter ist der Gerling Konzern.



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

V&S: Welchen Einfluss hat die Steuergesetzgebung auf die Arbeit der Wirtschaftsprüfer?

Rütter: Leider keinen sehr guten! Nach Informationen der Versicherer liegt der Schwerpunkt der Schäden nach wie vor im Bereich der Steuerberatung. Ein einfacher Blick auf die Steuergesetzgebung der letzten Monate zeigt die Plausibilität dieser Aussage. Trotz vielfältiger Appelle zur Steuervereinfachung ist das deutsche Steuerrecht das umfangreichste und komplizierteste der Welt. Mit der Folge, dass sehr leicht vermeintliche oder tatsächliche Fehler von den Berufsträgern begangen werden, die zu Regressen führen. Obwohl bei den meisten Wirtschaftsprüfern der Schwerpunkt der Tätigkeit in der Steuerberatung und -gestaltung liegt, wird ihr Risiko deutlich höher gesehen als bei den reinen Steuerberatern.

V&S: Welche Lösungsansätze bietet von Lauff und Bolz den Wirtschaftsprüfern?

Rütter: Die Einschaltung eines sachkundigen und unabhängigen Maklers stellt einen deutlichen Mehrwert für die Berufsträger dar. Wir kennen die unterschiedlichen Tarife der einzelnen Anbieter und können nach Analyse der individuellen Risikosituation das beste am Markt erhältliche Angebot vermitteln. Aufgrund der Vielzahl der von uns betreuten Verträge kennen wir aus dem Quervergleich die Gestaltungsmöglichkeiten der anbietenden Versicherer. Unter Berufung auf vergleichbare Verträge mit gleich gelagertem Risiko gelingt es uns nicht selten, Prämienforderungen zurückzuweisen oder zumindest abzumildern.

V&S: Was bedeutet „best advice“ für Ihren Kunden?

Rütter: Unsere Unabhängigkeit und ausschließliche Verpflichtung gegenüber dem Kunden gewährleisten diesem eine objektive Beratung und Betreuung, die sich nicht zuletzt im Falle eines gegen den Berufsträger anhängig gemachten Regresses zeigt. Entgegen einer von den Versicherern und ihren Repräsentanten häufig getätigten Aussage ist die Beauftragung eines Maklers für den Kunden nicht mit Mehrkosten verbunden.

Karl-Heinz Badura