

VON LAUFF UND BOLZ

EXZELLENT
BERATER
VERSICHERUNG



„Unsere Expertise – Ihre Sicherheit“

**Dr. iur. Hermann Wilhelmer
von Lauff und Bolz, Versicherungsmakler**

KRISE ALS CHANCE
Unternehmensjurist:innen

GERNOT KANDUTH
Neuer Richterpräsident

WOMEN IN LAW
Das „richtige“ Alter?

„Unsere Expertise – Ihre Sicherheit“

VERSICHERUNGSRECHT. Die Versicherungsmakler von Lauff und Bolz betreuen seit 40 Jahren Anwältinnen und Anwälte sowie wirtschaftsberatende Berufe in Sachen Berufsversicherung. Geschäftsführer Hermann Wilhelmer, promovierter Jurist und Buchautor, empfiehlt einen genauen Blick auf die Versicherungsrisiken in der Rechtsberatung.

Interview: Dietmar Dworschak



Wilhelmer
Berufshaftpflichtversicherung
Zur Haftungsvorsorge rechts- und
wirtschaftsberatender Berufe
1600 Seiten, eBook
ISBN 978-3-7046-8795-1 (Print)
ISBN 978-3-7046-9087-6 (eBook)
Verlag Österreich

Anwalt Aktuell: *Herr Dr. Wilhelmer, in amerikanischen Gerichtssälen kann das Prozessrisiko für einen Anwalt schon mal eskalieren. Leben wir in dieser Hinsicht in Europa und speziell in Österreich nicht eher in einer geschützten Welt?*

Hermann Wilhelmer: Nein. Es gibt auch bei uns Fälle mit drastischen Haftungsszenarien. Bisher haben sich zwar noch keine wirklich dramatischen Zahlungen ereignet, doch können solche je nach Fall natürlich auch bei uns entstehen. Es gibt keine Haftungsbeschränkungen, außer man vereinbart solche vertraglich.

Anwalt Aktuell: *Ist überliefert, warum die Gründer Ihres Versicherungsmaklerunternehmens sich vor 40 Jahren auf die rechts- und wirtschaftsberatenden Berufe konzentriert haben? War das eine frühe Ahnung, welche Schadensrisiken in diesen Berufsfeldern liegen können?*

Hermann Wilhelmer: Das war eine vorausschauende Positionierung auf einem Markt mit Kanzleien, die immer größer wurden und mit komplexer werdenden Risiken zu tun hatten. Schon damals erkannte man, dass die Versicherungsdeckung von der Stange nicht mehr ausreichen würde. Es gehörte sicher auch Mut dazu, denn unser Unternehmen hat sehr viele Anwältinnen und Anwälte als Klientel – und da mussten die vorgeschlagenen Lösungen schon „Hand und Fuß“ haben. Wenn man da Fehler macht, ist der Vertragsnehmer immerhin eine Anwältin oder ein Anwalt...

Anwalt Aktuell: *Wie identifizieren Sie bei Beginn einer Beratungstätigkeit das zu erwartende Risiko Ihrer Klientinnen und Klienten?*

Hermann Wilhelmer: Das ist immer abhängig von den jeweiligen Causen. Ein Standardrisiko

kann man gut einschätzen, beispielsweise bei normalen Kaufverträgen oder Treuhandschaften. Man beschäftigt sich mit dem jeweiligen Metier der Anwältin oder des Anwalts und baut von daher die Beratung auf.

Anwalt Aktuell: *Gibt es ein strukturiertes Instrumentarium zur Darstellung der Risiken verschiedener Kanzlei-Typen?*

Hermann Wilhelmer: Im angloamerikanischen Raum ist die Verwendung umfangreicher Risiko-Fragebögen weit verbreitet. In Österreich ist das weniger üblich. Hier gibt es Beratungsprotokolle und Checklisten. Zur Ermittlung des Standardrisikos reichen die Kenntnis der Berufsbefugnis und das Profil der Kanzlei-Schwerpunkte. Es gibt Mindestsummen, die eingedeckt werden müssen. Allerdings wird oft unterschätzt, dass man mit einem solchen Sockelbetrag nicht immer die ausreichende Deckung hat.

Diese 400.000 Euro als Mindestdeckung gibt es seit 1999, als man die Pflichtversicherung eingeführt hat. Seither ist aber nie mehr angepasst worden.

Anwalt Aktuell: *Heißt das Unterdeckung?*

Hermann Wilhelmer: Ich denke schon. Es besteht die Gefahr, dass bei Anwältinnen und Anwälten, die nur die Mindestdeckung haben, die Versicherungssumme nicht reicht.

Anwalt Aktuell: *Haben Sie Beispiele, wie Unterversicherung entsteht?*

Hermann Wilhelmer: Anwältinnen und Anwälte machen ja auch Testamente. Wenn solche formnichtig errichtet werden, entsteht möglicherweise ein beträchtlicher Schaden, zum Beispiel durch Klagen von Erben, die nicht zum Zuge



Versicherungsexperte Dr. Hermann Wilhelmer weiß: „Je besser definiert ist, welche Bereiche von der anwaltlichen Betreuung umfasst sind, umso klarer ist das Risiko zu definieren.“

kommen. Da sollte dann schon ein Versicherungspuffer eingebaut sein. Wir empfehlen eine Gesamtdeckung von einer Million Euro aufwärts. Andere Risiken ergeben sich aus den Mandaten, die man betreut. Da sollte versicherungsmäßig an eine breite Risikostreuung gedacht werden.

Unserer Meinung nach sollte die Anwältin oder der Anwalt zur Steuerung des Risikos gute Vertragsvereinbarungen treffen, in denen die Verantwortungsbereiche genau festgeschrieben werden. Bei größeren Kanzleien ist ebenfalls empfehlenswert, Haftungsvereinbarungen zu treffen. Mittlerweile ist es auch standesrechtlich nicht mehr verpönt, dass man dies tut. Je besser definiert ist, welche Bereiche von der anwaltlichen Betreuung umfasst sind, umso klarer ist das Risiko zu definieren.

Anwalt Aktuell: *Sie, Herr Dr. Wilhelmer, sind nicht nur Jurist, sondern auch wissenschaftlicher Buchautor. Sind Sie mir böse, wenn ich die 1.600 Seiten Ihres gerade erschienenen Werkes nicht komplett kenne?*

Hermann Wilhelmer (lacht): Ich bin gar nicht böse. Es ist ein Handbuch, das dazu dient, bestimmte Themen nachzuschauen. Anhand der Gliederung und des Stichwortverzeichnis findet man die Orientierung in Richtung Sachthemen. Alles von A bis Z durchzulesen erwarte ich von meinen Buchleser:innen nicht.

Anwalt Aktuell: *Welche ganz wesentlichen Botschaften Ihres Buches sollte man nicht versäumen?*

Hermann Wilhelmer: Dieses Buch ist von einem Praktiker geschrieben. Es gibt darin sehr viele Beispiele und 70 Praxistipps. Man kann beispielsweise ganz konkret nachschauen, wie die eigene richtige Versicherungsdeckung aussehen sollte.

Wer sich genauer mit dem Gesamtthema Berufshaftpflichtversicherung beschäftigen möchte, findet hier den großen Zusammenhang. Daneben werden viele dogmatische Themen wie etwa die Serienschadenklausel behandelt.

Anwalt Aktuell: *Ein Sprichwort sagt „Autorität kommt von Autor“. Wie weit nützt es, dass Sie selber Jurist und, noch wichtiger, Autor eines wissenschaftlichen Werks zu Ihrem Beratungsbereich sind?*

Hermann Wilhelmer: Neben der 40-jährigen Beratungserfahrung unseres Unternehmens wird sehr wohl auch meine wissenschaftliche Nähe zu komplexen Versicherungsthemen wahrgenommen. „Unsere Expertise – Ihre Sicherheit“ ist mehr als ein Schlagwort oder ein Werbeversprechen.

Anwalt Aktuell: *Sie sind seit über 20 Jahren als Versicherungsmakler mit Schwerpunkt auf rechts- und wirtschaftsberatende Berufe tätig. Es würde Ihnen wohl nicht so lange Freude gemacht und auch nicht Anlass zum Bücherschreiben gegeben haben, wäre nicht Spaß dabei.*

Können Sie mir sagen, wie in Ihrem Business ein Erfolgserlebnis aussieht?

Hermann Wilhelmer: Erfolgserlebnis ist zum Beispiel, angerufen und zu einem komplizierten Thema gefragt zu werden. Es tut gut, wenn man durch seine Expertise auch Anwältinnen und Anwälten helfen kann, zumal die meisten von ihnen nicht auf Versicherungsrecht spezialisiert sind. Das größte Erfolgserlebnis ist das Kundenvertrauen, das man gewinnt, sowohl bei Neukunden wie auch bei Kundinnen und Kunden, die viele Jahre bei einem bleiben.

Herr Dr. Wilhelmer, danke für das Gespräch.

**von Lauff und Bolz
Versicherungsmakler
GmbH**

Marxergasse 4 C
1030 Wien
T: +43 1 890 025 33
www.vlub.at