

## Pressestimmen über Hoesch & Partner

Medium

Frankfurter Allgemeine

Datum/Ausgabe

02.01.2014

# Zuerst die existentiellen Risiken absichern

Wer sich selbständig macht, muss daran denken, wie er sich gegen finanzielle Folgen von Fehlern absichert. Auch die Berufsunfähigkeit und der krankheitsbedingte Verdienstausschlag sind Gefahren.

pik. FRANKFURT, 1. Januar. Bis jetzt hatte Mechthild Schick viel Freude an ihrer anstehenden Selbständigkeit gehabt. So grübelte die Fachanwältin über einen geeigneten Ort ihrer künftigen Kanzlei. Das erschien ihr genauso kreativ, wie über ihren Auftritt im Internet und in sozialen Medien nachzudenken. Wovor Schick aber graute, war der richtige Versicherungsschutz. Neben dem Renommee ihres bisherigen Arbeitgebers und dem Austausch mit den Kollegen hatte sie an ihrer Stelle eines geschätzt: dass ihr Fragen der Absicherung abgenommen wurden. Mit der trockenen Versicherungsmaterie konnte sie wenig anfangen.

Nun aber gab es keinen Ausweg mehr: Sie musste einen Makler aufsuchen, der sie durch den Dschungel der Haftungsfragen, des Rentenbezugs und der Absicherung eines Krankheitsfalls führen sollte. Über einen Freund stieß sie auf das Maklerhaus Hoesch & Partner in ihrem Heimatort Frankfurt – mit seinen mehr als 70 Mitarbeitern einer der wenigen Versicherungsmakler in Deutschland, die auf Rechtsanwältinnen spezialisiert sind. Zu ihrer Überraschung übernahm Geschäftsführer Carlos Reiss selbst die Beratung.

Seine einleitenden Worte empfand sie ebenfalls als Überraschung, denn die unangenehme Erfahrung ihres Studienendes wiederholte sich nicht. Damals hatte ein Mitarbeiter eines Strukturvertriebs in Bonn sie auf unangenehme Art bedrängt. Seinen Rat, sofort in die private Krankenversicherung zu wechseln, schlug sie aus. Stattdessen war sie freiwillig gesetzlich versichert geblieben.

Reiss dagegen begann von ihren beruflichen Risiken zu sprechen und nahm sich Zeit für die Frage der angemessenen Haftpflichtdeckung. „Wenn man mit der Selbständigkeit anfängt, sollte man erst die existenzbedrohenden Risiken abdecken. Die Kür kann später folgen“, riet er.

Er machte ihr klar, dass sie als Allererstes eine Berufshaftpflicht brauche, denn bisher war sie über ihre Kanzlei versichert.

Schick erinnerte sich daran, dass eine vierfach maximierte Mindestdeckungssumme von 250 000 Euro Voraussetzung dafür war, überhaupt als selbständige Anwältin zugelassen zu werden. Das bedeutet, dass für höchstens vier Fälle jeweils die Deckungssumme von einer Viertelmillion Euro für sie bereitstünde.

Der Makler zeigte ihr die Angebotspalette auf: Die günstigste Variante wäre eine Umsatzpolice, deren Prämie sich nach ihrem Ertrag richte. Bei einem Jahresumsatz von 20 000 Euro wäre diese für 80 Euro Jahresprämie zu haben. Die Anwältin grinste. Ihre Motivation, sich selbständig zu machen, lag ja in nicht geringem Ausmaß darin begründet, dass sie mit ihrem Jahresgehalt von 130 000 Euro unzufrieden war. Die Umsatzpolice kam deshalb nicht in Frage. Sie einigten sich auf eine Pauschalversicherung.

Ähnlich schnell erkannte Schick, dass die günstigste Variante für 525 Euro im Jahr ebenfalls nicht ihren Ansprüchen genügen würde. Die Mindestdeckungssumme von 250 000 Euro erschien ihr viel zu gering. Gerade in ihrem Spezialgebiet Wirtschaftskriminalität war das Risiko, für einen Fehler zu haften, um einiges höher. Zudem ließ sie sich schnell überzeugen, dass sie eine Haftungsbeschränkung für den Fall einfacher Fahrlässigkeit vereinbaren sollte. Reiss rechnete ihr Angebote für eine Deckungssumme von einer Million Euro vor. Sie kosteten jeweils etwas mehr als 1000 Euro im Jahr.

Reiss wies sie aber darauf hin, dass ihr für eine lange Laufzeit oder das Fachanwaltszertifikat großzügige Rabatte winken könnten – bis zu einem Viertel der Prämie. Weil sie sich über ihre Deckungssumme noch Gedanken machen wollte, schloss sie ihren Vertrag nicht gleich ab. Sie war aber froh, dass sie in der überschaubaren Zahl von Anbietern Namen wie die Allianz, Ergo und Gothaer las, die sie alle schon gehört hatte. Auch die R+V nannte der Makler.

Nachdem diese erste Etappe genommen war, goss Schick sich und ihrem Gesprächspartner einen Kaffee ein. Während ihres Small Talks merkte sie, wie günstig es war, sich allein selbständig zu machen. Denn die Abstimmung der einzelnen Deckungskonzepte wäre weitaus schwieriger geworden, wenn sie weitere Partner hätte. Dann müsse man darauf achten, dass alle über dieselbe Deckungssumme verfügten, damit nicht einer von ihnen stärker hafte, sagte Makler Reiss.

Bald kamen sie wieder zur Sache: Für die Absicherung von Betriebshaftpflichtschäden riet er ihr zu einer separaten Police. So kann zum Beispiel der Verlust der Büroschlüssel hohe Kosten verursachen, wenn im Gebäude die Schließanlagen ausgetauscht werden müssen. Für solche und ähnliche Fälle reiche eine Police mit einer Deckungssumme von 5 Millionen Euro, die sie schon für 100 bis 120 Euro Jahresprämie abschließen könne. Fehlte nur noch eine Geschäftsversicherung, die Wertgegenstände in ihrem Büro absichert. Bei einer Versicherungssumme von 30 000 Euro läge die Jahresprämie bei 60 Euro, rechnete der Makler vor. „Mit diesen drei Dingen ist Ihr berufliches Paket komplett.“

Vor dem Thema Altersvorsorge graute der Anwältin besonders. Durch die ver-

Euro (Beitragsbemessungsgrenze). Da Schick von einem höheren Gewinn ausging, buchte sie den Regelpflichtbeitrag von 562 Euro gleich gedanklich aus.

„Eine zusätzliche Altersvorsorge ist zunächst kein Thema, weil Sie erst einmal ins Verdienen kommen müssen“, sagte Reiss. Er wies sie aber vorsorglich darauf hin, dass sie im Versorgungswerk auch Zuzahlungen leisten könne. Ob diese ergebiger seien als eine private Rentenversicherung, könne man mit Hilfe der Rententabelle in einem einfachen Renditevergleich herausfinden.

Keine Gedanken hatte sich Mechthild Schick zunächst über ihre Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) gemacht. Vor zwei Jahren hatte sie mit einem Finanzberater darüber gesprochen. Sie wusste nur noch, dass sie für den Fall der Berufsunfähigkeit inzwischen Anwartschaften von mehr als 2000 Euro im Monat erworben hatte. Sie erinnerte sich an den Rat, diese durch eine zusätzliche private BU aufzustocken. Was sie aber verdrängt hatte: Eine BU-Rente aus ihrer Mitgliedschaft im Versorgungswerk könnte sie nur bekommen, wenn sie ihre Anwaltslizenz zurückgäbe. Doch selbst für einen schlimmen Krankheitsfall wollte sie sich die Möglichkeit offenhalten, zumindest drei Stunden am Tag zu arbeiten. Dies aber wäre ohne Lizenz unmöglich, erklärte ihr der Versicherungsmakler. Schon deshalb wollte Schick unbedingt eine private BU abschließen. Je 1000 Euro Monatsrente müsse sie mit 600 Euro Jahresprämie rechnen, erfuhr sie.

So langsam läppern sich die Prämien, dachte die Anwältin. Deshalb war sie froh, dass Carlos Reiss zum Ende seiner Beratung kommen wollte: dem, was sie bisher als Lohnfortzahlung im Krankheitsfall kannte. Für krankheitsbedingte Ausfälle müsse sie eine Krankentagegeldversicherung abschließen. Das sei über ihre bestehende gesetzliche Krankenkasse möglich wie auch privat, sagte der Makler. Er gab ihr den Hinweis, dass viele Anwälte sich privat Zusatzversichern, weil sie so das Krankentagegeld je nach Dauer der Krankschreibung staffeln können. Jeweils nach vier weiteren Wochen sichern sie 100 Euro zusätzlich ab.

Nach eineinhalb Stunden Gespräch war Mechthild Schick etwas erschlagen. Kurz blickte sie auf die Uhr und war erfreut, dass ihr noch eine Stunde Zeit zum Shoppen blieb, bis ihre Wochenendbeziehung Paul endlich mit dem Zug aus Berlin ankommen würde.

**Steckbrief:**  
**Mechthild Schick**

- 39 Jahre. Lebt in Fernbeziehung. Keine Kinder
- Beruf: Anwältin für Strafrecht
- Jahreseinkommen: bisher 130 000 Euro
- Geldvermögen: 150 000 Euro




Illustration Kiecher & Burkhardt

schiedenen Angebote blickte sie nicht durch: Riester, Rürup, private Rentenversicherung, als Fonds oder mit klassischem Deckungsstock, als Banksparplan oder mit aktivem Management – für diese Finanzthemen hatte sie als Juristin wenig übrig. Müsse sie auch nicht, beruhigte sie Reiss. Über ihre Mitgliedschaft im Versorgungswerk der Rechtsanwältinnen im Lande Hessen hatte sie einige Ansprüche gesammelt. Als Selbständige konnte sie ihren künftigen Beitrag leicht ermitteln: 9,45 Prozent (die Hälfte des Rentenbeitragsatzes von 18,9 Prozent) ihres künftigen Vorsteuergewinns bis höchstens 5950