

# Anwalts

# blatt



Deutscher **Anwalt** Verein

#### **DAV-Forum Compliance**

Hauschka: Compliance – Stand der Diskussion	629
Moosmayer: Compliance Officer	634
Preusche: Compliance durch Anwälte	637
Hild: Anwalt als Ombudsmann	641
Michalke: Haftung des Compliance Officers	666

#### **Kommentar**

Mittendorf: Der Generalist	671
----------------------------	-----

#### **Gastkommentar**

Prantl: Die zwei Katastrophen von Duisburg	675
--	-----

#### **Aus der Arbeit des DAV**

DAV-Master ein Jahr alt	676
DAV zur Sicherungsverwahrung	678

#### **Haftpflichtfragen**

Jungk: Büroorganisation	613
-------------------------	-----

#### **Rechtsprechung**

AGH Celle: Fallgewichtung zulässig?	715
BGH: Pflichten im PKH-Mandat	716
OLG München: Stundenhonorar als ersatzpflichtiger Schaden	719

10/2010  
Oktober

Deutscher **Anwalt** Verlag

## Editorial

- I **Compliance im Focus**  
Rechtsanwalt Dr. Peter Hamacher, Köln  
Herausgeber des Anwaltsblatts

## Berichte aus Berlin und Brüssel

- IV **Angst vor dem Rückfall**  
Prof. Dr. Joachim Jahn, Berlin
- VI **Gebühren(d) verhandeln – wie viel Freiheit?**  
Rechtsanwältin Eva Schriever, LL.M., Berlin/Brüssel

- VIII **Aktuelles**

## Aufsätze

- 629 **Compliance als Teil einer modernen Unternehmensführung**  
Rechtsanwalt Dr. Christoph E. Hauschka, München
- 634 **Qualifikation und Aufgaben des Compliance Officers**  
Rechtsanwalt Dr. Klaus Moosmayer, Erlangen/München
- 637 **Wenn der Compliance-Auftrag zweimal klingelt ...**  
Rechtsanwalt Dr. Reinhard Preusche, Frankfurt am Main
- 641 **Outsourcing von Compliance-Funktionen: Anwalt als Ombudsmann**  
Rechtsanwalt Eckart C. Hild, Frankfurt am Main
- 643 **Compliance und Kartellrecht – Hinweise für die Praxis**  
Rechtsanwältin Dr. Daniela Seeliger, Düsseldorf
- 647 **Straftaten und Haftung vermeiden mit Compliance-Management**  
Rechtsanwälte Alexander Schemmel, LL.M. (EUR), und Dr. Felix Ruhmannseder, München
- 651 **Arbeitsrecht und Compliance – Hinweise für die Praxis**  
Rechtsanwalt Dr. Thomas Müller-Bonanni, LL.M. (New York), Düsseldorf
- 656 **Tax Compliance als Feld steueranwaltlicher Tätigkeit**  
Rechtsanwalt Dr. Martin Wulf, Berlin
- 660 **IT-Compliance: Wenn Recht und Wirklichkeit aufeinander stoßen**  
Rechtsanwalt Dr. Michael Rath, Köln
- 663 **Compliance in Verbänden und gemeinnützigen Körperschaften**  
Dr. Tobias Brouwer, Frankfurt am Main
- 666 **Neue Garantenpflichten? – oder: Haftung des Compliance-Officers**  
Rechtsanwältin Dr. Regina Michalke, Frankfurt am Main

## Kommentar

- 671 **Der Generalist – Totgesagte leben länger**  
Rechtsanwältin Verena Mittendorf, Hildesheim

## Magazin

- 672 **Europa auf einen Klick – E-Justice Portal**  
Assessor Dr. Justus von Daniels, Berlin

## Gastkommentar

- 675 **Die zwei Katastrophen von Duisburg**  
Prof. Dr. jur. Heribert Prantl, Süddeutsche Zeitung, München

## Aus der Arbeit des DAV

- 676 DAV-Master ein Jahr alt (plus Interview)
- 677 DAV-Pressemitteilungen
- 678 Optionszwang abschaffen (plus Zwischenruf)
- 678 DAV Jour Fixe zur Sicherungsverwahrung
- 679 DAV-Gesetzgebungsausschüsse: Stellungnahmen
- 680 AG Anwältinnen: Aufruf „Anwältin und Mutter“
- 680 20 Jahre Deutsche Einheit = 20 Jahre Anwaltverein
- 681 Anwälte zum Beschäftigtendatenschutz
- 682 Deutsche Anwaltakademie: Nachrichten
- 682 DAV Jour Fixe zum runden Tisch Kindesmissbrauch
- 683 Amnesty International: Nordkaukasus
- 684 AG Anwaltsmanagement = AG Kanzleimanagement
- 685 Anwaltverein Mainz: Telefonbuch abgekupfert
- 685 Anwaltverein Jena: Beratungsstelle für Jugendliche
- 686 AG Anwältinnen: Sommerempfang
- 686 Mitgliederversammlung (u.a. DAV)
- 687 Personalien: Prof. Dr. Rudolf Nirk †

## Mitteilungen

### Anwaltsvergütung

- 688 **Die Deckungsanfrage: Gesetzliches Honorar oder Kulanzleistung?**  
Rechtsanwalt Burkard Lensing LL.M., Münster

### Kanzleimanagement

- 693 **Neue betriebswirtschaftliche Auswertungen für Rechtsanwälte**  
Prof. Dr. Peter Knief, Brühl

### Vergaberecht

- 697 **Beratungspotentiale im Vergaberecht**  
Rechtsanwältin Dr. Alexandra Losch, Hannover

## **Anwaltsrecht**

- 700 Vergaberecht bei Rechtsdienstleistungen  
Rechtsanwälte Dr. Henning Holz, LL.M. und  
Dipl.-VwW Ulf-Dieter Pape, Hannover
- 702 Ausschreibung von Rechtsberatungsleistungen?  
Rechtsanwälte Dr. Hannes Kern und  
Dr. Thomas D. Würtenberger, LL.M., Stuttgart
- 704 Staatsprüfungssystem für Fachanwaltschaften?  
705 Fachanwaltschaft: Ende der Fallgewichtung?

## **Soldan Institut für Anwaltmanagement**

- 706 Angebote für Abrechnungsvereinbarungen  
Prof. Dr. Christoph Hommerich, Bergisch Gladbach und  
Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian, Köln

## **Institut für Anwaltsrecht Köln/Dokumentationszentrum**

- 708 Tätigkeitsbericht 2009/2010
- 710 Blick ins Ausland

## **Bücherschau**

- 711 Anwaltliche Selbstverwaltung  
Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian, Köln

---

## Haftpflichtfragen

- 713 Büroorganisation und Einzelweisung  
Rechtsanwältin Antje Jungk, Allianz Versicherung, München

---

## Rechtsprechung

### **Anwaltsrecht**

- 715 AGH Celle: Fallgewichtung verfassungswidrig?  
716 OLG Düsseldorf: Ausschreibung von Rechtsberatung  
716 AnwG Frankfurt/Main: Handakten  
716 AnwG Brandenburg: Auskunftsklage Versicherer

### **Anwaltshaftung**

- 716 BGH: Pflichten im PKH-Mandat  
717 BGH: Staatliche Strafe als Vermögensschaden  
717 BGH: Anforderungen an Fristverlängerung  
718 BGH: 6 Entscheidungen zur Büroorganisation

### **Anwaltsvergütung**

- 719 BGH: Terminsgebühr  
719 OLG München: Stundenhonorar und Schaden  
723 OLG Stuttgart: § 15a Abs. 2, Alt. 1 RVG  
724 OLG Koblenz: Stundensatz bis zu 500 Euro  
724 LG Bamberg: 15a RVG für Altfälle

### **Prozesskostenhilfe**

- 724 BGH: PKH bei fehlendem Anwaltszwang

- 
- 724 Fotonachweis, Impressum

- 
- XXIV Stellenmarkt des Deutschen Anwaltvereins  
XXXVIII Bücher & Internet  
XLII Deutsche Anwaltakademie Seminarkalender

---

## Schlussplädoyer

- XLIV Nachgefragt, Comic, Mitglieder-Service

# Angebote zum Abschluss von Abrechnungsvereinbarungen

Versicherungswirtschaft und Rechtsanwaltschaft – Ergebnisse einer neuen Studie (Teil 1)

Prof. Dr. Christoph Hommerich, Bergisch Gladbach und  
Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian, Köln

Das Verhältnis zwischen den Rechtsschutzversicherungen und der Anwaltschaft ist nicht immer einfach, obwohl beide Seiten durchaus von einander profitieren. Das Soldan Institut für Anwaltmanagement hat das Verhältnis aus Sicht der Anwaltschaft untersucht. In einer dreiteiligen Folge werden die Ergebnisse vorgestellt. In welchem Umfang die Versicherungswirtschaft Rationalisierungsabkommen anbietet, wird im ersten Teil beschrieben. Im nächsten Heft wird dargestellt, ob die Kanzleien auf die Angebote eingehen.

## 1. Abrechnungsvereinbarungen mit Rechtsschutzversicherungen

Stetes Bemühen jeder Versicherung ist es, ihre Aufwendungen zu reduzieren, um auf diese Weise ihre sog. „combined ratio“<sup>1</sup> zu verbessern. Rechtsschutzversicherungen, für die der größte Kostenblock Rechtsanwaltskosten der Versicherungsnehmer sind<sup>2</sup>, sehen daher eine Möglichkeit zur Kostenreduktion darin, dass sie Anwaltskosten nicht auf der Grundlage der im RVG vorgesehenen Gebühren ersetzen. Auch wenn nach den ARB dem Versicherungsnehmer bedingungsgemäß ein Kostenersatz in der Höhe der RVG-Gebühren geschuldet ist, hindert dies die Versicherer vertragsrechtlich nicht, Rechtsanwälte zu veranlassen, Versicherungsnehmer für eine günstigere als die im RVG vorgesehene Vergütung zu beraten oder zu vertreten.

Bemühungen, solche Abrechnungsvereinbarungen abzuschließen, sind nicht neu und seit langem bekannt. Sie werden aber seit der Ablösung der BRAGO durch das RVG im Jahr 2004 von der Versicherungswirtschaft unter der Flagge „Rationalisierungsabkommen“ besonders engagiert propagiert. In solchen „Rationalisierungsabkommen“ verpflichten sich Rechtsanwälte gegenüber Rechtsschutzversicherungen, in Mandaten, deren Auftraggeber bei der fraglichen Rechtsschutzversicherung versichert ist, für bestimmte Tätigkeiten grundsätzlich nur eine Vergütung in einer festgelegten Höhe unterhalb der gesetzlichen Gebühren bzw. im unteren Bereich eines Satzrahmens abzurechnen<sup>3</sup>. Die von den Rechtsschutzversicherern typischerweise angebotene Gegenleistung ist eine „Intensivierung der Geschäftsbeziehungen“, also das verkappte<sup>4</sup> Versprechen, den aus ihrer Sicht preiswerteren Anwälten Mandate ihrer Versicherungsnehmer zuzuführen<sup>5</sup>.

Trotz ihrer rechtlichen Probleme<sup>6</sup> sind die Rationalisierungsabkommen Realität, so dass die Einstellung der Rechtsanwaltschaft ihnen gegenüber von Interesse ist. Die Erkenntnisse waren bislang höchst unsicher: Während sich viele Kammern bisweilen rühmten, in ihrem Kammerbezirk seien kaum Abkommen unterzeichnet worden, war aus der

Versicherungswirtschaft von Tausenden geschlossenen Abkommen zu hören. 2005 hat das Soldan Institut die grundsätzliche Bereitschaft der Anwaltschaft, solche Rationalisierungsabkommen abzuschließen, ermittelt<sup>7</sup>. 2009 wurde nun im Rahmen der Studie „Rechtsanwälte und Rechtsschutzversicherungen“ überprüft, in welchem Umfang Rechtsanwälten der Abschluss solcher Abkommen von Versicherungen bislang angeboten worden ist (hierzu in diesem Heft) und wie viele Rechtsanwälte auf ein solches Angebot eingegangen sind (hierzu im kommenden Heft).

## 2. Angebot zum Abschluss einer Abrechnungsvereinbarung

Im Rahmen der aktuellen Studie des Soldan Instituts wurde zunächst geklärt, wie viele Anwälte – und insbesondere welche Teile der Anwaltschaft – in den vergangenen Jahren von Rechtsschutzversicherungen Angebote zum Abschluss von Rationalisierungsabkommen erhalten haben.

Nach den Ergebnissen der Befragung haben 37 Prozent aller Rechtsanwälte ein Angebot zum Abschluss erhalten, 42 Prozent nicht. Die verbleibenden 21 Prozent der befragten Anwälte gaben an, dass sie die Thematik nicht betreffe, insbesondere weil ihre Kanzlei keine Rechtsschutzversicherungsmandate bearbeite. Lässt man diese Teilgruppe bei der Gesamtbetrachtung unberücksichtigt, weil die ihr zugehörigen nicht in die „Zielgruppe“ der Versicherungswirtschaft fallen, ergibt sich bei einer Prozentuierung der Ergebnisse auf die tatsächlich von Rationalisierungsabkommen betroffenen Rechtsanwälte, dass 47 Prozent von ihnen ein Angebot auf Abschluss einer Abrechnungsvereinbarung erhalten haben, 53 Prozent hingegen nicht.

Eine erste differenzierende Analyse galt der Frage, wem Rechtsschutzversicherungen Rationalisierungsabkommen anbieten. Bei einer Differenzierung nach Berufserfahrung (vgl. Abb. 1) zeigt sich, dass die bereits länger als 20 Jahre zugelassenen Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte überdurchschnittlich häufig mit Angeboten für Rationalisierungsabkommen konfrontiert werden. Den zulassungsjüngeren Berufskollegen werden den eigenen Angaben zufolge seltener Offerten seitens der Versicherungswirtschaft unterbreitet. Dieses Resultat könnte dadurch erklärt werden, dass mit steigender Berufszugehörigkeit auch der Kontakt zu Versicherungsunternehmen häufiger und intensiver wird. Versicherungsunternehmen könnten diese mitunter langjäh-

1 Hierunter versteht man die Summe aus Aufwendungen für Versicherungsleistungen und Versicherungsbetrieb. In den zurückliegenden Jahren hat der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) als Dachorganisation der Versicherungswirtschaft immer einmal wieder beklagt, dass die combined ratio in der Rechtsschutzversicherungsbranche über dem Wert „100“ liegt, das Versicherungsprodukt also seine Kosten nicht erwirtschaftet; hierzu auch Hommerich/Kilian, Rechtsschutzversicherungen und Anwaltschaft, Bonn 2010, S. 40f.

2 Die entsprechenden Aufwendungen lassen sich bei Prämieinnahmen von ca. 3,2 Mrd. auf rund 2,3 Mrd. p.a. beziffern, näher Hommerich/Kilian, aaO, S. 37.

3 Der Rechtsanwalt bindet sich in einem Rationalisierungsabkommen gegenüber einem Dritten für eine unbestimmte Zahl von Fällen hinsichtlich der künftigen Ausübung seines anwaltlichen Ermessens bei der Bestimmung von – gegenüber dem Auftraggeber – nach § 14 RVG abzurechnenden Rahmengebühren bzw. verpflichtet sich, mit seinem Auftraggeber bestimmte Pauschalvergütungen unterhalb der gesetzlichen Gebühren zu vereinbaren.

4 Die vage Formulierung erklärt sich aus der Tatsache, dass die Gewährung von beliebigen Vorteilen, z. B. die Vereinbarung von niedrigen Gebühren, gegen die Zuführung von Mandaten gegen § 49b Abs. 3 S. 1 BRAO verstößt und deshalb vom Anwalt nicht vereinbart werden darf, vgl. Henssler/Prütting/Kilian, BRAO, 3. Aufl. 2010, § 49b Rn. 162, 168.

5 Zu den denkbaren „Hebeln“ zur Erfüllung dieses Versprechens Hommerich/Kilian, aaO, S. 113.

6 Eine solche Verpflichtung ist problematisch im Lichte des § 14 RVG, der die Ausübung des Ermessens im Einzelfall und an dessen Umständen orientiert verlangt, bzw. des § 3a Abs. 1 S. 2 RVG, der Einheitsvergütungen für Beratungstätigkeit ohne Berücksichtigung von Leistung, Verantwortung und Haftungsrisiko verbietet.

7 Hommerich/Kilian, Vergütungsvereinbarungen, 2006, S. 161ff.

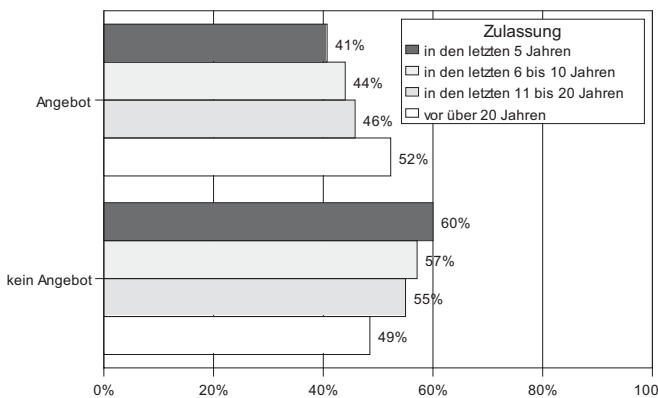


Abb. 1: Angebotene „Rationalisierungsabkommen“ durch Rechtsschutzversicherungen nach Zulassungsjahr (Mehrfachnennungen möglich – Basis: Anwälte, die Rechtsschutzversicherungsmandate bearbeiten).  
Quelle: Hommerich/Kilian, Rechtsschutzversicherungen und Anwaltschaft, 2010.

rigen Geschäftsbeziehungen nutzen, um auf ein Abkommen mit den Anwälten hinzuwirken.

Besonders aufschlussreich ist eine Analyse, inwiefern Rechtsschutzversicherungen bei ihren Angeboten auf fachliche Kriterien achten. Überprüfen lässt sich dies unter anderem anhand der Merkmale „Spezialisierung“, „Zugehörigkeit zu einer Fachanwaltschaft“ und „Kanzleigröße“, da sich aus ihnen unmittelbar oder mittelbar eine Spezialisierung der Betroffenen ableiten lässt.

Eine nach der Selbsteinschätzung „Generalist/Spezialist“ differenzierende Analyse der Daten zeigt, dass sich diejenigen Anwälte, die sich selbst als Generalisten sehen, deutlich seltener mit Angeboten zu Rationalisierungsabkommen konfrontiert sehen als ihre Berufskollegen, die sich als Spezialisten verstehen (vgl. Abb. 2). Jeweils mehr als zwei Drittel der Spezialisten für Zielgruppen und der Spezialisten für Rechtsgebiete sind nach eigenen Angaben bereits auf die Möglichkeit eines Abkommens angesprochen worden. Auch die Mehrheit der Spezialisten für Rechtsgebiete und Zielgruppen hat eine solche Erfahrung gemacht. Bei den Generalisten sind es hingegen lediglich 39 Prozent. Dies weist darauf hin, dass mit zunehmender Spezialisierung der anwaltlichen Berufsträger auch das Interesse der Rechtsschutzversicherungen an sog. Rationalisierungsabkommen wächst – überraschend ist dies nicht, wenn solche Abkommen aufgrund häufiger gleichartiger Mandate zu „Rationalisierungseffekten“ auf beiden Seiten führen sollen.

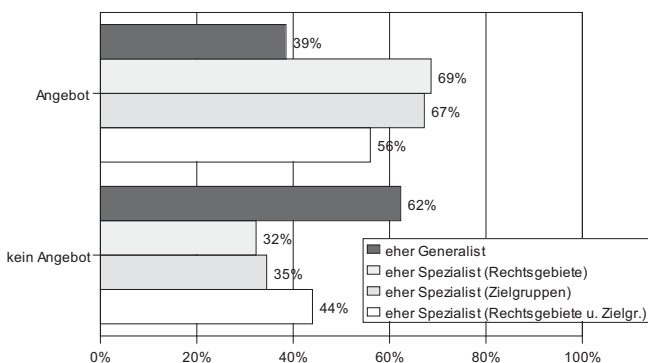


Abb. 2: Angebotene „Rationalisierungsabkommen“ durch Rechtsschutzversicherungen nach Spezialisierung (Selbsteinschätzung) (Mehrfachnennungen möglich – Basis: Anwälte, die Rechtsschutzversicherungsmandate bearbeiten).  
Quelle: Hommerich/Kilian, Rechtsschutzversicherungen und Anwaltschaft, 2010.

Eine nach dem Qualifikationsmerkmal „Fachanwalt“ differenzierende Analyse bestätigt diese Vermutung. Es zeigt sich, dass Fachanwälten deutlich häufiger Offerten zur Rationalisierungsabkommen unterbreitet werden als Anwälten ohne Fachanwaltstitel (56 Prozent gegenüber 42 Prozent). Auch eine nach Kanzleigröße differenzierende Untersuchung liefert Hinweise für die Vermutung, dass spezialisierte Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte von Rechtsschutzversicherungen als Vertragspartner präferiert werden (vgl. Abb. 3). Augenfällig ist, dass Einzelanwälte, unter denen der Anteil an Generalisten überdurchschnittlich hoch ist, unterdurchschnittlich häufig als potenzielle Abkommenspartner seitens der Versicherungsunternehmen angesprochen werden. Jeweils mehr als zwei Drittel der kleinen Sozietäten wurden bereits Rationalisierungsabkommen offeriert. Bei Sozietäten mit mehr als zehn anwaltlichen Berufsträgern liegt der entsprechende Anteil unter dem kleinerer Sozietäten, aber leicht über dem Gesamtdurchschnitt.

### 3. Zusammenfassung

Rechtsschutzversicherungen bieten Abrechnungsvereinbarungen in erheblichem Umfang an. Fast jeder zweite Rechtsanwalt, der rechtsschutzversicherte Mandate bearbeitet, hat bereits ein entsprechendes Angebot erhalten. Aus der großen

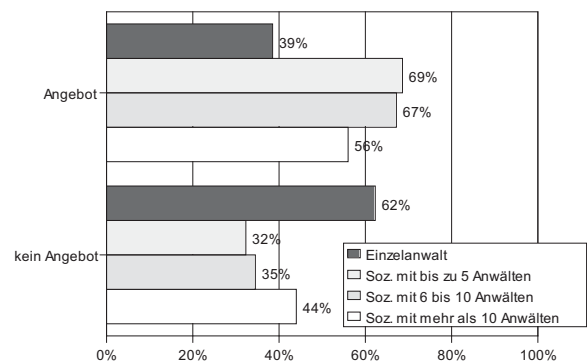


Abb. 3: Angebotene „Rationalisierungsabkommen“ durch Rechtsschutzversicherungen nach Kanzleigröße (Mehrfachnennungen möglich – Basis: Anwälte, die Rechtsschutzversicherungsmandate bearbeiten).  
Quelle: Hommerich/Kilian, Rechtsschutzversicherungen und Anwaltschaft, 2010.

Zahl der Angebote folgt, dass Anwälte aus allen Teilgruppen innerhalb der Anwaltschaft – vom jungen Einzelanwalt bis hin zum älteren Spezialisten in einer Sozietät – von Rechtsschutzversicherungen angesprochen worden sind. Allerdings lässt sich feststellen, dass besonders gerne zulassungsaltere, spezialisierte Anwälte in den Blick genommen werden und überdurchschnittlich häufig Angebote zum Abschluss einer Abrechnungsvereinbarung erhalten. Hieraus lässt sich die Überzeugung der Versicherungswirtschaft ableiten, dass Abrechnungsvereinbarungen auch für ältere, am Markt bereits fest etablierte Rechtsanwälte hinreichend attraktiv sind und nicht nur zulassungsjüngere Anwälte ansprechen, die sich über Abrechnungsvereinbarungen Marktzutritt versprechen.

#### Soldan Institut für Anwaltmanagement

Prof. Dr. Christoph Hommerich und Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian sind Direktoren des Soldan Instituts für Anwaltmanagement e.V.  
Informationen zum Soldan Institut für Anwaltmanagement unter [www.soldaninstitut.de](http://www.soldaninstitut.de).

Sie erreichen die Autoren unter der E-Mail-Adresse [autor@anwaltsblatt.de](mailto:autor@anwaltsblatt.de).