

Anwalts

blatt



Deutscher **Anwalt** Verein

3/2012

März

Aufsätze

Prütting: Mediationsgesetz	204
Kilian: „Rationalisierungsabkommen“	209
Schons und Kindermann: Freie Anwaltswahl – was bleibt?	221 / 223
Hartung: Rechtsrat (k)eine Ware	231
Blattner: AGB im Anwaltsvertrag	237

Magazin

Rechtsschutzversicherungen	250
Schwieren: Leben und arbeiten	258

Aus der Arbeit des DAV

Auftakt 2012: RVG-Anpassung	262
DAV-Kooperationen	264

Rechtsprechung

Chab: Sozienklausel und die Folgen	274
BGH: Haftung der Scheinsozietät?	281

A Aufsätze

Editorial

- M 71** Die Kunst Anwalt zu sein
Rechtsanwalt Prof. Dr. Wolfgang Ewer, Kiel
Präsident des Deutschen Anwaltvereins

Nachrichten

- M 74** Bericht aus Berlin:
Bürgerbeschwichtigung
Peter Carstens, Berlin
- M 76** Bericht aus Brüssel:
Schlichtungsstellen für
Verbraucher europaweit
Rechtsanwalt Christian Schwörer, Brüssel
- M 78** Nachrichten
- M 101** Stellenmarkt des Deutschen
Anwaltvereins
- M 106** Bücher & Internet
- M 112** Deutsche Anwaltakademie
Seminar kalender

Schlussplädoyer

- M 114** Nachgefragt, Comic,
Mitglieder-Service
- 286** Fotonachweis, Impressum

Anwaltsrecht

- 204** Das neue Mediationsgesetz:
Konsensuale Streitbeilegung
mit Überraschungen
Prof. Dr. Hanns Prütting, Köln
- 209** Berufsrecht im Drei-
personenverhältnis:
Abrechnungsvereinbarung
Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian, Köln
- 218** Freie Anwaltswahl für
rechtsschutzversicherte
Mandanten in Deutschland?
Richter am Kammergericht Univ.-Prof.
Dr. Christian Armbrüster, Berlin
- 221** Die freie Wahl des
Anwalts – ein Vorzug
Rechtsanwalt und Notar Herbert P.
Schons, Duisburg
- 223** Rechtsschutz: Strategien
der Anwaltschaft
Rechtsanwältin und Notarin Edith
Kindermann, Bremen

Anwaltsmarkt

- 226** Anwälte, Rechtsschutz-
versicherungen, Mandanten
Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian, Köln und
Wissenschaftliche Mitarbeiterin Giannina
Terriuolo, Köln
- 231** Rechtsrat ist (k)eine Ware!
Rechtsanwalt Markus Hartung, Berlin

Anwaltsvergütung

- 237** AGB-Recht im Anwaltsvertrag
Dr. Jessica Blattner, Köln
- 244** Die Bedeutung der gewerb-
lichen Prozessfinanzierung
Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian, Köln
- 246** RVG-Frage: Gegenstandswert
Assessorin Jessica Kallenbach, Berlin

Bücherschau

- 247** Die europäische Dimension
Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian, Köln

M Magazin

Report

- 250** Strukturwandel bei den
Rechtsschutzversicherern:
Lotsen im Rechtsschutzfall
Martin Dommer, Hamburg
- 254** Rechtsschutzversicherung:
Bekommt der Verbraucher was
er will?
Karin Kuchelmeister, Finanztest, Stiftung
Warentest, Berlin

Kommentar

- 258** Leben und arbeiten –
(k)ein Dilemma
Rechtsanwältin Irmgard Schwioren,
Haltern am See

Gastkommentar

- 259** Unregierbar – griechische
Verhältnisse bei uns?
Wolfram Schrag, München

Anwälte fragen nach Ethik

- 260** Hier zu helfen, ist doch klar,
aber dann ...
DAV-Ausschuss Anwaltliche Berufsethik

Anwälte, Rechtsschutzversicherungen, Mandanten – die Wirklichkeit

Empirische Erkenntnisse zur Bedeutung der Rechtsschutzversicherung in Deutschland*

Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian, Köln und
Wissenschaftliche Mitarbeiterin Giannina Terriuolo, Köln

Das DAV-Forum Rechtsschutzversicherungen im Oktober 2011 hat wieder einmal bestätigt: Anwälte und Anwältinnen außerhalb der Welt der Großkanzleien diskutieren leidenschaftlich gerne über die Vor- und Nachteile der Rechtsschutzversicherung. Die Versicherer finanzieren Mandate – und denken in Schadensquoten. Doch wie sieht der Markt für Rechtsschutzversicherungen tatsächlich aus? Wie ist das Verhältnis zwischen Versicherern und Anwälten? Welche wirtschaftliche Bedeutung hat die Rechtsschutzversicherungen für Anwälte? Die Autoren berichten über die empirischen Erkenntnisse aus der Forschung des Soldan Instituts.

I. Der Rechtsschutzversicherungsmarkt in Deutschland

80 Millionen Deutsche geben jährlich 3,2 Mrd. Euro für Rechtsschutzversicherungsprämien aus¹ – und damit fast ebenso viel wie alle übrigen, mehr als 600 Millionen Bürger Europas gemeinsam²: Deutschland ist das Mekka der Rechtsschutzversicherungsbranche. Ein Grund für die außergewöhnliche Bedeutung des Versicherungsprodukts „Rechtsschutz“ sind die rechtlichen und tatsächlichen Rahmenbedingungen des deutschen Versicherungsmarktes – die Existenz einer anwaltlichen Gebührenordnung, eine hieran geknüpfte Kostenerstattung, die deshalb, anders als in vielen Rechtsordnungen, auch hält, was der Name verspricht, und ein großer Pool von Versicherten, der typische Probleme einer Versicherung wie adverse Selektion nicht mehr aufkommen lässt.

Diese günstigen Rahmenbedingungen ermöglichen es den Versicherungen, Rechtsschutzversicherungsprodukte zu vergleichsweise niedrigen Kosten anzubieten. Bei einem Vertragsbestand von über 20 Mio. Rechtsschutzversicherungsverträgen und einem jährlichen Prämieeinkommen der Versicherer von 3,2 Milliarden Euro ergibt sich eine durchschnittliche rechnerische Jahresprämie von rund 160 Euro pro Rechtsschutzversicherungsvertrag³. Marktbeobachter wie die Stiftung Warentest stellen freilich eine kontinuierliche Steigerung der Kosten für die Versicherten fest. So resümierten die Verbraucherschützer für das Zeitfenster 2003 bis 2006, dass viele Versicherer „den Preis für Privat- und Berufsrechtsschutz für Nichtselbstständige bei Neuverträgen ... mehr als verdoppelt“ hatten⁴, und für den Zeitraum 2006 bis 2009 wurde festgestellt: „Die Preise haben um ein Viertel angezogen, während sich der Umfang der Leistungen kaum verändert hat. Allenfalls bei werbewirksamen, aber unwichti-

gen Details haben viele Anbieter nachgezogen“⁵ – damit spielte die Stiftung Warentest unter anderem auf die Einführung von Assistance-Leistungen, von Telefonhotlines und ähnliches an.

Rechtsschutzversicherungen definieren in Deutschland ihre Versicherungsleistungen traditionell auf der Basis staatlicher Tarifgesetze für die Anwalts- und Gerichtskosten. Es ist daher zwangsläufig, dass sich die Aufwendungen stets dann verändern, wenn der Gesetzgeber diese Tarifgesetze nachhaltig ändert. In den vergangenen 20 Jahren ist dies lediglich zweimal geschehen, zunächst bei der letzten großen Novelle der BRAGO im Jahr 1994 und sodann im Zuge der Ablösung der BRAGO durch das RVG im Jahr 2004. Vergleicht man diese zwei unmittelbar die Aufwendungen beeinflussenden Änderungen des Anwaltstarifs mit den Leistungen der Versicherer, wird eine Auffälligkeit deutlich, wenn auf die sog. Schadenquote geblickt wird: Die Schadenquote ist eine Kennzahl zur Betrachtung der Rentabilität eines einzelnen Versicherungsvertrages. Sie gibt an, wie viel Prozent der eingenommenen Beiträge der Versicherungsgesellschaft wieder direkt für Schadenszahlungen verwendet werden. Im Nachgang zu der vorletzten 15-prozentigen Erhöhung der Anwaltsgebühren zur Jahresmitte 1994 kam es zu einer Zunahme der Schadenquote bereits in jenem Jahr um fünf Prozentpunkte. Die Schadenquote im Jahr 1995 lag so dann 7,9 Prozentpunkte über jener des letzten Jahres vor der Gebührenerhöhung.⁶ Trotz einer praktisch gleich bleibenden Zahl von Schadenfällen gelang es der Versicherungswirtschaft in den Folgejahren bis zum Jahrtausendwechsel, die Schadenquote um mehr als 10 Prozentpunkte zu senken. Betrag sie 1995 noch 81,6 Prozent, war sie im Jahr 2000 auf 71,5 Prozent gesunken. Bei der Tarifierhöhung des Jahres 2004 kam es, anders als noch zehn Jahre zuvor, nicht zu vergleichbaren Steigerungen auf der Ausgabenseite: Im Vergleich zum letzten vollen Jahr vor Inkrafttreten des RVG (2003) sank die Schadenquote 2004 sogar um 0,7 Prozentpunkte.⁷ Offensichtlich ist, dass die Versicherer nicht nur durch die Auflösung von Rücklagen, sondern auch durch gezielte Bestandspflege (zum Beispiel Kündigung ertragsstärkerer Verträge), zusätzliche Erlöse auf der Produktseite (zum Beispiel neuartige Assistanceleistungen) und eine verschärfte Kostenkontrolle durch Entkoppelung ihrer Leistungsverpflichtungen vom staatlichen Tarifgesetz (zum Beispiel durch individuelle Abrechnungsvereinbarungen mit ausgewählten Kanzleien) die Erhöhungen des staatlichen Tarifs für anwaltliche Dienstleistungen geschickt auffangen konnten.

* Der Beitrag beruht auf einem Vortrag auf dem DAV-Forum Rechtsschutzversicherungen am 19. Oktober 2011 in Hamburg (siehe dazu den Veranstaltungsbericht von Dommer, AnwBI 2011, 924).

1 Das Prämieaufkommen, d. h. die gebuchten Brutto-Beiträge, hat im Jahr 2005 erstmals die Grenze von 3 Mrd. Euro durchbrochen. Zuletzt (2008) lag es bei 3,2 Mrd. Euro. Allen Schwankungen im Bereich der Vertragsstückzahlen zum Trotz ist das Prämieaufkommen seit 30 Jahren kontinuierlich gewachsen. Allerdings hat sich das Wachstum deutlich abgeflacht. Wurden in den 1980er Jahren noch Wachstumsraten von zum Teil über zehn Prozent pro Jahr erreicht, sank das jährliche Wachstum seit Mitte der 1980er Jahre auf Werte zwischen fünf und sieben Prozent. Seit 1999 hat die jährliche Wachstumsrate nur noch zweimal drei Prozent erreicht und lag zumeist zwischen einem und zwei Prozent.

2 Hommerich/Kilian, Rechtsschutzversicherungen und Anwaltschaft, 2010, S. 13; Kilian/Dreske (Hrsg.), Statistisches Jahrbuch der Anwaltschaft 2011/2012 2012, S. 156.

3 Kilian/Dreske (Hrsg.), aaO (Fn. 2), S. 166 ff.

4 Finanztest Heft 6/2006, S. 13, 14.

5 Finanztest Heft 8/2009, S. 13.

6 Hommerich/Kilian, aaO (Fn. 2), S. 40.

7 Hommerich/Kilian, aaO (Fn. 2), S. 40.

II. Das Verhältnis zwischen Rechtsanwalt, Mandant und Rechtsschutzversicherung

Charakteristisch für die Rechtsschutzversicherung in Deutschland ist, dass der Rechtsschutz in Person durch Rechtsanwälte geleistet werden muss. Rechtsschutzversicherungen ist es aufgrund der Vorgaben des § 4 RDG untersagt, selbst die geschuldete Leistung aus dem Versicherungsvertrag zu erbringen. Ein Rechtsschutzversicherer ist daher im Kern darauf beschränkt, die Kosten für die Durchsetzung der Rechte des Versicherungsnehmers zu tragen.⁸ Der Versicherungsnehmer kann nach dem Grundsatz der freien Anwaltswahl (vgl. §127 VVG) autonom entscheiden, welcher Rechtsanwalt für ihn tätig werden soll, die Rechtsschutzversicherung hat die hieraus resultierenden Kosten zu tragen. Nach § 1 ARB 2000 und § 125 VVG erstreckt sich diese Verpflichtung des Versicherers aber nur auf die „für die Interessenwahrnehmung erforderlichen Kosten“. Die Einschränkung, dass nicht sämtliche, sondern nur erforderliche Kosten vom Versicherer übernommen werden müssen, stellt sicher, dass nur die objektiv notwendigen Kosten getragen werden müssen.⁹ Das Verhältnis von Rechtsanwälten und Rechtsschutzversicherern, die die Mandate der Kunden des Rechtsanwalts finanzieren, bietet daher nicht selten Anlass zu Konflikten. Rechtsschutzversicherer klagen über steigende Anwaltsgebühren und das Beratungsmonopol der Anwaltschaft, Rechtsanwälte beklagen die aus ihrer Sicht kleinliche Abrechnungspraxis der Rechtsschutzversicherer und die „unmoralische“ Aufforderung, sich auf sog. Rationalisierungsabkommen einzulassen.¹⁰

Rechtliche Beziehungen zwischen Rechtsanwalt und Rechtsschutzversicherer werden bei der Übernahme eines rechtsschutzversicherten Mandats im Regelfall nicht begründet.¹¹ Der beauftragte Rechtsanwalt ist daher nur gegenüber seinem Mandanten, also dem Versicherungsnehmer, nicht aber gegenüber dem Rechtsschutzversicherer für die Durchführung des Anwaltsvertrages verantwortlich.¹² Auch kann der Versicherungsnehmer den Rechtsschutzversicherer nicht in Anspruch nehmen, wenn der mandatierte Anwalt das Mandat nicht ordnungsgemäß bearbeitet.¹³ Hieraus resultiert ein Dreiecksverhältnis zwischen Rechtsschutzversicherer, Versicherungsnehmer und Rechtsanwalt, für das mit dem Anwaltsvertrag zwischen Versicherungsnehmer als Mandant und dem Rechtsanwalt sowie dem Versicherungsvertrag zwischen Versicherungsnehmer und Versicherer zwei Vertragsverhältnisse maßgeblich sind.¹⁴ Zwischen Rechtsanwalt und Versicherungsgesellschaft bestehen hingegen keine unmittelbaren Rechtsbeziehungen – auch wenn 87 Prozent aller Rechtsanwälte nach einer Untersuchung des Soldan Instituts für den Mandanten die versicherungsrechtliche Abwicklung mit dem Rechtsschutzversicherer unter Vorzicht auf das ihnen hierfür grundsätzlich zustehende Honorar kostenlos übernehmen, also sich mit der Rechtsschutzversicherung auseinandersetzen.¹⁵

Aus Sicht eines Rechtsanwalts ist mit der Involvierung eines externen Kostenträgers in einem Mandat zusätzlicher Aufwand verbunden – mit dem freilich auch Vorteile einhergehen: Neben dem zusätzlichen Schriftverkehr mit der Rechtsschutzversicherung zu Fragen des Deckungsschutzes und kostenauslösender Maßnahmen stehen für den Rechtsanwalt häufig gebührenrechtliche Auseinandersetzungen an.¹⁶ Sachbearbeiter der Rechtsschutzversicherung sind naturgemäß in Fragen des anwaltlichen Vergütungsrechts sehr

bewandert und hinterfragen routiniert – zum Teil zu Recht, zum Teil zu Unrecht –, ob vom Rechtsanwalt abgerechnete Gebühren dem Grunde oder der Höhe nach angefallen sind. Eine unüberschaubare Vielzahl von Gerichtsurteilen zur Ausschöpfung von Rahmengebühren, die fast ausschließlich auf Streitigkeiten zwischen Rechtsanwälten und Rechtsschutzversicherungen beruhen, legt beredtes Zeugnis hierüber ab. Auch Internetplattformen, auf denen Rechtsanwälte über ihre Erfahrungen beim Umgang mit Rechtsschutzversicherungen berichten, verdeutlichen, dass in Rechtsschutzversicherungsmandaten häufig mehr Papier bewegt werden muss als in Mandaten, in denen der Rechtsanwalt sich lediglich mit einem Mandanten auseinandersetzen hat. Freilich gilt es stets zu bedenken, dass so manches Mandat überhaupt erst in die anwaltliche Kanzlei gelangt, weil hinter ihm ein Finanzier in Form einer Rechtsschutzversicherung steht. Auch ist das Risiko des Rechtsanwalts, mit seiner Vergütungsforderung vollständig auszufallen, sehr gering. Die Studie „Vergütungsvereinbarungen deutscher Rechtsanwälte“ des Soldan Instituts hat ergeben, dass in kleineren Kanzleien bis zu neun Prozent der Vergütungsforderungen ausfallen, der Rechtsanwalt seine Dienstleistung in solchen Mandaten damit ohne Vergütung erbracht hat.¹⁷ Rechtsschutzversicherungen sind hingegen regelmäßig solvente, wenn auch bisweilen streitlustige Schuldner. Beleg hierfür ist eine Analyse des Forderungsausfalls unter Berücksichtigung des Anteils rechtsschutzversicherter Mandate: Die geringsten Forderungsausfälle beklagen Rechtsanwälte mit dem höchsten Anteil an rechtsschutzversicherten Mandaten.¹⁸

8 BGH NJW-RR 1999, 1037; *Harbauer-Bauer*, Kommentar zur Rechtsschutzversicherung 2010, Teil B, § 1 ARB 2000, Rn. 4.

9 Näher *van Bühren*, NJW 2007, 3606, 3609.

10 *Braun*, RVG-Report 2004, 284ff; *Krämer/Maurer/Kilian*, Vergütungsvereinbarung und management 2005, Rn. 438; *Schons*, NJW 2004, 2952ff.; *Wilde*, AnwBl 2006, S. 173 ff.

11 BGH NJW 1978, 1003; *Borgmann/Jungkl/Grams*, Anwaltshaftung, 4. Aufl. 2005, Kapitel III Rn. 68; *van Bühren/Plote-van Bühren*, ARB Kommentar, 2. Aufl. 2008, Anh I Rn. 1; *Fahrendorf/Mennemeyer/Terbille-Mennemeyer*, Die Haftung des Rechtsanwalts 8. Aufl. 2010, Rn. 112; *Harbauer-i/Bauer*, aaO (Fn. 8), Teil B, § 17 ARB 2000, Rn. 13; *Prössl/Martin-Armbrüster*, Kommentar Versicherungsvertragsgesetz, 28. Aufl. 2010, § 17 ARB, Rn. 3; *Plote*, Rechtsschutzversicherung 2. Aufl. 2010, Rn. 418; *Cornelius-Winkler*, Rechtsschutzversicherung – ein Leitfadens für die Praxis, 2. Aufl. 2006, S. 78.

12 *Buschbell/Hering-Buschbell*, Handbuch Rechtsschutzversicherung, 5. Aufl. 2011, § 3 Rn. 18; *Plote*, aaO (Fn. 11), Rn. 418; *van Bühren*, NJW 2007, 3606, 3608.

13 Vgl. *van Bühren*, NJW 2007, 3606, 3608. Allerdings hat der vom Versicherungsnehmer beauftragte Rechtsanwalt gewisse Auskunftspflichten gegenüber dem Versicherer, wenn er von diesem Vorschusszahlungen entgegen nimmt. Sie folgen aus § 86 VVG i. V. m. §§ 675, 666, 667 BGB, vgl. näher OLG Köln NJW-RR 1997, 91; OLG Köln NJW-RR 2004, 181. Auskunfts- und etwaige Rückzahlungsansprüche gehen auf den Versicherer über, soweit er Zahlungen zur Erfüllung seiner Pflichten aus dem Versicherungsvertrag getätigt hat.

14 Ausführlich hierzu *Bergmann*, VersR 1981, 512 ff.; sowie *Plote*, aaO (Fn. 11), Rn. 418; *van Bühren*, NJW 2007, 3606, 3608; *Ennemann*, NZA 1999, 628.

15 *Hommerich/Kilian*, aaO (Fn. 2), S. 131.

16 Vgl. nur die Beiträge von *Wagner, Küster, Madert* und *Brauner*, AnwBl 1982, 518, 1983, 78 f.

17 *Hommerich/Kilian*, Vergütungsvereinbarungen deutscher Rechtsanwälte 2006, S. 139.

18 Zwar sind Forderungsausfälle auch bei Rechtsanwälten besonders niedrig, die keine oder nur sehr wenige rechtsschutzversicherte Mandanten betreuen. Bei ihnen handelt es sich aber fast immer um Rechtsanwälte, die in einem bestimmten Marktsegment primär gewerbliche Mandatschaft betreuen, in dem es aufgrund der Mandantenstruktur nur selten Forderungsausfälle zu beklagen gibt und Rechtsschutzversicherungen keine bedeutende Rolle spielen.

III. Die Bedeutung von Rechtsschutzversicherungen für die Anwaltschaft

Welche Bedeutung haben Rechtsschutzversicherungen nun für die Anwaltschaft – bzw. etwas präziser, für solche Anwälte, die nicht nur zugelassen, sondern tatsächlich auch anwaltlich tätig sind?

In der vor einigen Jahren durchgeführten Vergütungsstudie des Soldan Instituts gaben die Teilnehmer an, dass 31 Prozent ihrer Mandate über Rechtsschutzversicherungen finanziert werden. Immerhin 16 Prozent der Anwälte bearbeiteten zum Zeitpunkt der Befragung mehr als 50 Prozent ihrer Mandate für Mandanten, die rechtsschutzversichert sind.¹⁹ Ein Hinweis ist allerdings wichtig: Befragte, die sich für ihre Antwort auf ihr Rechnungswesen stützen konnten und nicht eine bloße Schätzung abgaben, berichteten insgesamt von einem Anteil von 23 Prozent.²⁰ Rechtsanwälte, die sich auf eine solche Erkenntnisquelle stützen können, kommen überwiegend aus größeren Kanzleien, in denen Rechtsschutzversicherungen unterdurchschnittliche Bedeutung haben. Der Befund spricht aber gleichwohl dafür, dass die Bedeutung von Rechtsschutzversicherungen für das Mandatsaufkommen tendenziell leicht überbewertet wird. Realistisch ist von einem Wert zwischen 25 und 30 Prozent auszugehen.

Bricht man diese Werte auf Kanzleigrößen herunter, bestätigt sich die traditionell geäußerte, aber bislang empirisch nicht bestätigte Vermutung, dass rechtsschutzversicherte Mandate in kleineren Kanzleien einen überdurchschnittlich hohen Anteil ausmachen, wengleich die Abweichungen nicht so erheblich sind, wie man vermuten könnte: Statistisch betrachtet liegt der Anteil an rechtsschutzversicherten Mandaten in Einzelkanzleien und Sozietäten mit bis zu fünf Rechtsanwältinnen acht Prozentpunkte über dem Wert für Sozietäten von sechs bis zehn Rechtsanwältinnen, vierzehn Prozentpunkte – und damit fast doppelt so hoch – wie in Sozietäten mit mehr als zehn vollzeittätigen Anwälten und 23 Prozentpunkte höher als in Kanzleien mit mehr als 10 Anwälten.²¹

Interessanter ist freilich, wie viel Honorar ein Rechtsanwalt durch rechtsschutzversicherte Mandate generiert. Vor einigen Jahren genannt wurden Zahlungen der Rechtsschutzversicherungen an Anwälte in Höhe von 1,9 Mrd. Euro²² per annum.

Die Versicherungswirtschaft ging vor dem Hintergrund dieser Zahlen bereits vor acht Jahren davon aus, für rund 20 Prozent des gesamten Honoraraufkommens der Rechtsanwaltschaft verantwortlich zu sein.²³ Legt man diesen Wert auf die Zahl der zum Zeitpunkt seiner Ermittlung zugelassenen Rechtsanwältinnen um, vereinnahmte jeder Rechtsanwalt statistisch betrachtet p. a. über 12.000 Euro an Honoraren, die als Versicherungsleistungen der Rechtsschutzversicherungen gezahlt werden.²⁴

Wenn man mit Blick auf die Umsatz- und Einkommenssteuerstatistiken des Statistischen Bundesamtes freilich davon ausgeht, das nach Abzug aller Titular-, Syndikus- und sonstig nicht ernsthaft unternehmerisch tätigen Rechtsanwältinnen deutlich weniger als 100.000 Rechtsanwältinnen Marktteilnehmer sind, muss der Betrag bei Anwälten, die in einem zumindest gewissen Umfang mit Rechtsschutzversicherungen in Kontakt kommen, deutlich höher liegen.

IV. Abrechnungsvereinbarungen zwischen dem Rechtsschutzversicherer und dem Rechtsanwalt

1. Inhalte

Rechtsschutzversicherungen können ihre Aufwendungen reduzieren, wenn sie nicht gezwungen sind, die Kosten des Rechtsanwaltes ihres Versicherungsnehmers auf der Grundlage der im RVG vorgesehenen Gebühren zu ersetzen. Auch wenn nach den ARB bedingungsgemäß ein Kostenersatz in dieser Höhe geschuldet ist, hindert dies die Rechtsschutzversicherer nicht, Rechtsanwältinnen zu veranlassen, Versicherungsnehmer für eine günstigere als die im RVG vorgesehene Vergütung zu beraten. Solche Bemühungen, die in der Anwaltspresse als „unmoralisches Angebot“²⁵ charakterisiert wurden, sind in der Sache nicht neu, sind aber aufgrund des für die Versicherungswirtschaft kostentreibenden RVG seit 2004 in den Fokus der berufspolitischen Diskussion gerückt. In entsprechenden Vereinbarungen, von Seiten der Versicherungen bisweilen auch als „Rationalisierungsabkommen“ bezeichnet, verpflichten sich Rechtsanwältinnen, gegenüber Mandanten, die bei der fraglichen Rechtsschutzversicherung versichert sind, für bestimmte Tätigkeiten grundsätzlich – etwas vereinfacht gesagt – nur eine Vergütung in einer festgelegten Höhe unterhalb der gesetzlichen Gebühren beziehungsweise im unteren Bereich eines Satzrahmens abzurechnen.²⁶ Die von den Rechtsschutzversicherern typischerweise angebotene Gegenleistung ist eine „Intensivierung der Geschäftsbeziehungen“.²⁷

Zur Verbreitung und dem Inhalt solcher Abkommen gibt es nur wenige Informationen: Während sich Kammern bisweilen rühmten, in ihrem Kammerbezirk seien kaum Abkommen unterzeichnet worden, war aus der Versicherungswirtschaft von mehreren Tausend geschlossenen Abkommen zu hören. Das Soldan Institut hat auf dem Höhepunkt der ersten Diskussionsrunde zwei Jahre nach Inkrafttreten des RVG die Bereitschaft der Anwaltschaft überprüft, solche Rationalisierungsabkommen abzuschließen. Einige Jahre später wurde dann überprüft, in welchem Umfang Rechtsanwältinnen der Abschluss solcher Abkommen von Versicherungen tatsächlich angeboten worden ist und wie viele Rechtsanwältinnen auf ein solches Angebot eingegangen sind.

2. Angebote

Im Jahr 2006 standen rund drei Viertel der Rechtsanwältinnen Rationalisierungsabkommen ablehnend gegenüber: 74 Prozent der Befragten antworteten auf die Frage, ob sie bereit seien, Rationalisierungsabkommen zu schließen, mit „nein“. Die verbleibenden 26 Prozent konnten sich seinerzeit vorstellen, auf ein Angebot der Versicherungswirtschaft einzugehen.²⁸ 2009 wurde die Anwaltschaft erneut zu Rationalisie-

19 Hommerich/Kilian, aaO (Fn. 2), S. 87; Hommerich/Kilian, aaO (Fn. 17), S. 156.

20 Hommerich/Kilian, aaO (Fn. 2), S. 87 und 89.

21 Hommerich/Kilian, aaO (Fn. 2), S. 87; Hommerich/Kilian, aaO (Fn. 17), S. 157.

22 Hommerich/Kilian, aaO (Fn. 2), S. 89; Richter, VW 2007, 1310.

23 Hommerich/Kilian, aaO (Fn. 17), S. 155; Heinsen, VW 2003, 1801, 1802.

24 Hommerich/Kilian, aaO (Fn. 17), S. 155.

25 O. Verf., Anwaltsreport 6/2004, S. 17.

26 Hommerich/Kilian, aaO (Fn. 2), S. 112; Krämer/Mauer/Kilian, aaO (Fn. 10), Rn. 438; Schons, AnwBI 2010, 861; van Bühren, Anwaltsreport 2010, 16.

27 Hommerich/Kilian, aaO (Fn. 2), S. 112; Schons, AnwBI 2010, 861. Zu den berufsrechtlichen Weiterungen solcher Vereinbarungen siehe Kilian, AnwBI 2012, 244 ff. (in diesem Heft).

28 Hommerich/Kilian, aaO (Fn. 17), S. 163.

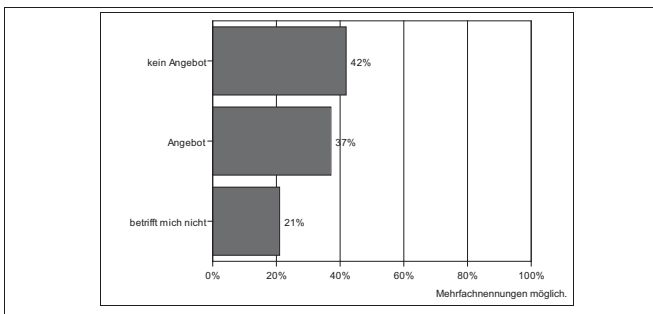


Abb. 1: Angebotene „Rationalisierungsabkommen“ durch Rechtsschutzversicherungen
Quelle: Hommerich/Kilian 2009, Berufsrechtsbarometer 2009.

rungsabkommen befragt: Von den Rechtsanwälten, die rechtsschutzversicherte Mandate bearbeiten (dies sind 79 Prozent aller Rechtsanwälte), erhielten 47 Prozent ein Angebot für ein Rationalisierungsabkommen, 53 Prozent hingegen nicht.²⁹

Bei einer Differenzierung nach Berufserfahrung zeigt sich, dass die bereits länger als 20 Jahre zugelassene Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte überdurchschnittlich häufig mit Angeboten zum Abschluss von Rationalisierungsabkommen konfrontiert werden. Eine geschlechtsdifferenzierende Betrachtung weist ferner deutliche Unterschiede zwischen Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten aus. Während sich der Anteil der männlichen Kollegen, denen bereits ein Angebot unterbreitet worden ist, auf 51 Prozent beläuft, liegt der Anteil in der weiblichen Anwaltschaft mit 38 Prozent deutlich darunter.³⁰ Diese Differenz kommt allerdings auch dadurch zustande, dass Rechtsanwältinnen in der ältesten Altersgruppe, der am häufigsten Abkommen angeboten werden, unterproportional vertreten sind. Zudem sind sie, was ihr Anteil an den Fachanwaltschaften belegt, überdurchschnittlich stark in Rechtsgebieten engagiert, in denen Rechtsschutzversicherungen eine geringe Bedeutung haben (zum Beispiel im Familien- und Sozialrecht). Weitere Befunde: Fachanwälte werden deutlich häufiger Offerten zu Rationalisierungsabkommen unterbreitet als Anwälte ohne Fachanwaltstitel (56 Prozent gegenüber 45 Prozent).³¹ Auffällig ist ferner, 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.³²

3. Abschlüsse

Interessanter als die Frage, wie vielen Rechtsanwälten Abkommen angeboten worden sind, ist sicherlich, wie viele Rechtsanwälte solche Abkommen abgeschlossen haben. Kammervorstände haben bisweilen geäußert, dass sich kaum ein Anwalt auf Abrechnungsvereinbarungen einlasse. In einem Beitrag in der Zeitschrift *Versicherungswirtschaft* berichtete ein Rechtsanwalt, dass er auf einer Veranstaltung als einziger von 50 anwesenden Berufsträgern den Abschluss eines Abkommens eingeräumt habe und sich daraufhin als „Judas“ bezeichnen lassen musste.³³ Welche Anzahl von abgeschlossenen Abrechnungsvereinbarungen ergibt sich nun, wenn Anwälte im Rahmen einer anonymen Befragung

Auskunft geben können, ohne sich der Gefahr auszusetzen, sich den Zorn von Kammervorständen oder Berufskollegen zuzuziehen?

Eine Befragung des Soldan Instituts im Jahr 2009 hat ergeben, dass insgesamt 42 Prozent der Befragten, denen ein Angebot unterbreitet wurde, ein Rationalisierungsabkommen abgeschlossen haben. Umgerechnet auf die Gesamtanwaltschaft beläuft sich der Anteil derjenigen, die ein Rationalisierungsabkommen vereinbart haben, auf 16 Prozent.³⁴ Unter denjenigen, die überhaupt Rechtsschutzversicherungsmandate betreuen, liegt der Anteil bei 20 Prozent. Dies bedeutet, dass die Zahl der Anwälte, die tatsächlich Rationalisierungsabkommen mit der Versicherungswirtschaft abschließen, insgesamt unter der Anzahl derjenigen liegt, die grundsätzliches Interesse an solchen Vereinbarungen bekunden. Dies kann zum einen darauf beruhen, dass die Rechtsschutzversicherungen bei der Selektion der Rechtsanwälte, denen sie Abkommen anbieten, einen gewissen Anteil falsch einschätzen, sie also einer Teilgruppe von Anwälten – trotz bei diesen latent vorhandener Bereitschaft zu einem Abschluss – kein Abkommen anbieten. Zum anderen ist denkbar, dass grundsätzlich abschlussbereite Rechtsanwälte in concreto die von den Versicherern angebotenen Bedingungen nicht zusagen, ihnen insbesondere der vorgeschlagene Abschlag von den gesetzlich vorgesehenen Gebühren zu hoch ist.

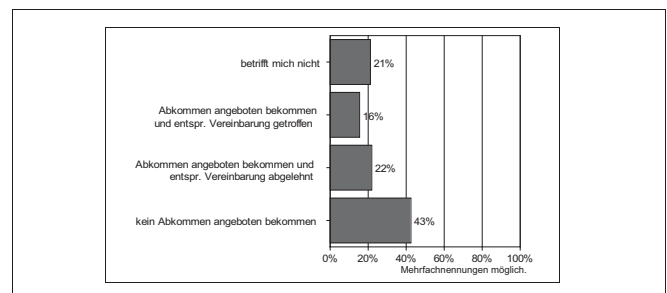


Abb. 2: Abgeschlossene Abrechnungsvereinbarungen mit Rechtsschutzversicherungen
Quelle: Hommerich/Kilian 2009, Berufsrechtsbarometer 2009.

Eine nach Berufserfahrung differenzierende Betrachtung der Daten zeigt, dass die zulassungsaltesten Berufsträger deutlich seltener ein Rationalisierungsabkommen abschließen als ihre jüngeren Kollegen. Die Erfolgsquote der Rechtsschutzversicherungen fällt bei den zulassungsaltesten Berufsträgern unterdurchschnittlich aus, obwohl diesen häufiger als den zulassungsjüngeren Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten entsprechende Angebote unterbreitet werden.

V. Die Zufriedenheit mit Rechtsschutzversicherungen

Glaubt man anekdotischen Befunden, ist es um die Zufriedenheit der Anwaltschaft mit Rechtsschutzversicherungen nicht mehr gut bestellt: So formulierte *Schmeitzl* 2009 im

²⁹ Hommerich/Kilian, aaO (Fn. 2), S. 117.

³⁰ Hommerich/Kilian, aaO (Fn. 2), S. 120.

³¹ Hommerich/Kilian, aaO (Fn. 2), S. 122.

³² Hommerich/Kilian, aaO (Fn. 2), S. 123.

³³ Richter, VW 2007, 1310.

³⁴ Hommerich/Kilian, aaO (Fn. 2), S. 125; Handelsblatt 2010, S. 63.

Berliner Anwaltsblatt: „Es gab eine Zeit, in der sich Anwälte freuten, wenn der Mandant seine Rechtsschutzkarte zückte. Die legendären AdvoCard-Werbespots mit Schauspieler Manfred Krug verkörpern diese Goldene Ära. Vorbei! Seit das Rechtsanwaltsvergütungsgesetz (RVG) am 1.7.2004 die Bundesrechtsanwaltsgebührenordnung (BRAGO) ablöste, wird das Verhältnis zwischen Anwälten und Rechtsschutzversicherungen zunehmend frostiger.“³⁵ Das Soldan Institut hat vor dem Hintergrund von solchen und ähnlichen Kommentaren interessiert, wie es aus Sicht der Anwaltschaft um die Zusammenarbeit mit Rechtsschutzversicherungen bestellt ist. Im Rahmen einer Befragung zum Berufsrechtsbarometer wurden die teilnehmenden Rechtsanwälte um eine allgemeine Bewertung der Zusammenarbeit mit Rechtsschutzversicherungen gebeten, soweit sie Rechtsschutzversicherungsmandate betreuen. Insgesamt ergibt sich als Durchschnittsnote ein knappes „befriedigend“.³⁶ Besonders reizvoll ist naturgemäß eine differenzierende Analyse der „Notenvergabe“ danach, ob Rechtsanwälte mit Rechtsschutzversicherungen ein Rationalisierungsabkommen geschlossen haben oder nicht. Nahe liegend wäre, dass mit Rechtsschutzversicherungen intensiv kooperierende Rechtsanwälte zu einer positiveren Bewertung kommen als solche, die sich weigern, auf eine Abrechnungsvereinbarung einzugehen. Tatsächlich bewerteten Rechtsanwälte, die ein Abkommen mit einem Rechtsschutzversicherer abgeschlossen haben, die Zusammenarbeit mit Rechtsschutzversicherungen mit dem (Schulnoten-)Wert 2,8 signifikant positiver als ihre Berufskollegen, die kein Abkommen geschlossen haben – diese bewerteten die Zusammenarbeit mit Rechtsschutzversicherungen durchschnittlich mit dem Wert 3,3.³⁷

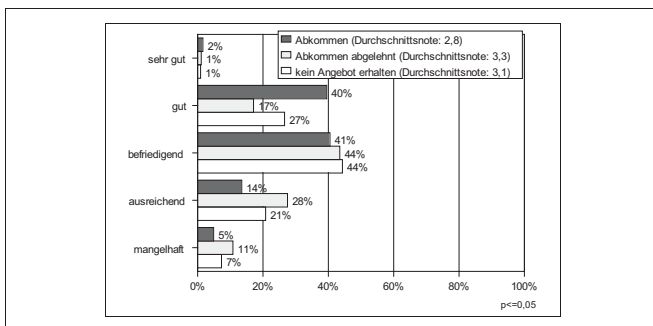


Abb. 3: Bewertung der Zusammenarbeit mit Rechtsschutzversicherungen nach Abschluss eines Rationalisierungsabkommens

Quelle: Hommerich/Kilian 2009, Berufsrechtsbarometer 2009.

Eine weitere interessante Frage ist, ob sich Rechtsschutzversicherungen identifizieren lassen, die in der Anwaltschaft besonders positiv oder negativ auffallen. Vergleichbare Befragungen hat in der Vergangenheit etwa die Stiftung Warentest³⁸ oder für das Berliner Anwaltsblatt *Samimi*³⁹ durchgeführt. Das Soldan Institut hat 2009 rund 1.400 Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte zu ihrer Zufriedenheit mit Rechtsschutzversicherungen befragt. Im Rahmen der Befragung wurde versucht, dem methodischen Problem Rechnung zutragen, dass Rechtsschutzversicherungen sehr

unterschiedliche Bedeutung für die tägliche Berufspraxis eines Rechtsanwalts haben. Rechtsschutzversicherungen mit einem großen Anteil an versicherten Risiken besitzen ein größeres Enttäuschungspotenzial für einen Rechtsanwalt, weil die Wahrscheinlichkeit, dass der Rechtsanwalt mit bei ihnen versicherten Mandanten befasst ist, deutlich höher ist als bei kleineren Rechtsschutzversicherungen. Zugleich haben sie ein höheres Potenzial den Anwalt zufrieden zu stellen. Die Häufigkeit einer positiven und auch negativen Nennung ist daher isoliert betrachtet, keine allzu verlässliche Größe, auch wenn negativen als auch positiven Einschätzungen nicht gänzlich eine Aussagekraft abgesprochen werden kann.⁴⁰

Die Teilnehmer der Studie haben zwar nur 20 der fast 50 Rechtsschutzversicherungen gelobt oder getadelt, diese 20 Versicherungen decken aber mehr als 93 % aller in Deutschland versicherten Risiken ab. Bei einer Betrachtung der negativen Erwähnungen zeigt sich, dass von den 20 erfassten Versicherungen acht weniger häufiger negativ erwähnt werden, als dies ihrem Anteil am Markt entspricht. Den günstigsten Wert erreicht die ADAC Rechtsschutzversicherung. Wenig Kritik erhalten von den Rechtsanwälten auch der DMB Rechtsschutz, die Auxilia, die DEVK und die LVM. Hinsichtlich der gelobten Versicherer, zeigt sich, dass mit deutlichem Abstand das meiste Lob die Advocard erfährt; ein Faktor von 3,48 für sie erklärt sich aus einem Marktanteil von 5,0 Prozent bei 17,4 Prozent aller positiven Erwähnungen. Mit deutlichem Abstand folgen sodann – dicht hintereinander – die Arag, LVM, HUK und Allianz. Setzt man Marktanteile, positive und negative Erwähnungen miteinander ins Verhältnis, um eine Art Gesamtergebnis zu gewinnen, ist das TOP4-Ranking Advocard, dicht gefolgt von der LVM und dann mit einigem Abstand Allianz und ADAC Rechtsschutz.⁴¹



Dr. Matthias Kilian, Köln

Der Autor ist Rechtsanwalt. Er ist Direktor des Soldan Instituts und Akademischer Rat am Institut für Arbeits- und Wirtschaftsrecht der Universität zu Köln.

Sie erreichen den Autor unter der E-Mail-Adresse autor@anwaltsblatt.de.



Giannina Terriolo, Köln

Die Autorin ist Dipl. Jur. und wissenschaftliche Mitarbeiterin am Institut für Arbeits- und Wirtschaftsrecht der Universität zu Köln sowie am Soldan Institut.

Sie erreichen die Autorin unter der E-Mail-Adresse autor@anwaltsblatt.de.