

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

Die Bedeutung der gewerblichen Prozessfinanzierung

Empirische Ergebnisse aus der Befragung von Anwälten in Deutschland

Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian, Köln

Der Anwalt darf seinem Mandanten den gesamten Prozess nicht finanzieren. In die Lücke springen Prozessfinanzierer. Doch tun sie das auch wirklich? Das Soldan Institut hat die Bedeutung der gewerblichen Prozessfinanzierung in Deutschland untersucht. Das Fazit ist ernüchternd.

I. Ein junges Konzept zur Finanzierung von Rechtsverfolgungskosten

Seit Ende der 1990er Jahre sind in Deutschland, dem Vorbild ausländischer Rechtsordnungen folgend, gewerbliche Prozessfinanzierer am Markt tätig. Nach dem Markteintritt des ersten Anbieters (Foris) im Jahr 1998 haben viele Rechtsschutzversicherer wie DAS, Roland oder Allianz Tochtergesellschaften gegründet, die sich mit Prozessfinanzierung beschäftigen. Diese Gesellschaften machen sich in geschickter Weise das nur in Randbereichen gelockerte Verbot des anwaltlichen Erfolgshonorars zu Nutze und übernehmen anstelle eines Rechtsanwalts, dem dies durch § 49 b Abs. 2 S. 2 BRAO verboten ist¹, das Kostenrisiko einer Prozessführung, das der betroffene Kläger nicht durch eine Rechtsschutzversicherung abgedeckt hat oder nach den ARB nicht abdecken kann. Gegen die Einräumung einer – teilweise nach dem Streitwert gestaffelten – Beteiligung am Prozessgewinn in Höhe von 25–50 Prozent² übernimmt der Prozessfinanzierer nach einer sorgfältigen Prüfung der Erfolgsaussichten und der Bonität des Prozessgegners die Kosten der Rechtsverfolgung in vermögensrechtlichen Streitigkeiten mit einem Mindeststreitwert zwischen 19.000 Euro und 500.000 Euro.³ Der Prozessfinanzierer vergütet den Rechtsanwalt des Vertragspartners unabhängig von dessen Erfolg nach dem RVG und übernimmt für den Unterliegensfall die erstattungsfähigen Kosten des obsiegenden Gegners.⁴ Im Gegensatz zum anwaltlichen Erfolgshonorar als spekulativem Finanzierungsinstrument deckt die Prozessfinanzierung im Misserfolgsfall somit aus Sicht eines Rechtsuchenden nicht nur die Kosten des eigenen Rechtsanwalts ab, sondern auch die Gerichtskosten und die gegnerischen Anwaltskosten. Dem Rechtsanwalt ist eine umfassende „anwaltliche Prozessfinanzierung“ hingegen auch bei Vorliegen der Voraussetzungen für die Vereinbarung eines Erfolgshonorars nach § 49 b Abs. 2 S. 2 BRAO berufsrechtlich strikt untersagt⁵.

Einige Prozessfinanzierer haben im zurückliegenden Jahrzehnt erhebliche Marketingaktivitäten entfaltet, so dass die gewerbliche Prozessfinanzierung in das Bewusstsein von Anwaltschaft und Bevölkerung getragen worden ist.⁶ Auch das Interesse der Rechtswissenschaft, die rasch die berufs- und zivilrechtliche Zulässigkeit der gewerblichen Prozessfinanzierung ermittelt hat, ist außergewöhnlich – mehr als

ein halbes Dutzend Dissertationen haben sich seit der Jahrtausendwende mit den Rechtsfragen der gewerblichen Prozessfinanzierung befasst.⁷ Welche Bedeutung dieses Finanzierungsinstrument in der Praxis hat, ist bislang freilich nur den Anbietern dieses Finanzierungsmodells, nicht aber der Öffentlichkeit bekannt. Einen gewissen Anhaltspunkt hat zumindest eine vom Soldan Institut im Jahr 2007 durchgeführte Bevölkerungsumfrage geliefert, in der Bürger befragt wurden, wie sie in einem Fünfjahreszeitraum die Verfolgung rechtlicher Probleme finanziert haben.⁸ Lediglich 0,2 Prozent der Befragten hatten sich hierbei eines gewerblichen Prozessfinanzierers bedient. Angesichts der begrenzten Zielgruppe der Prozessfinanzierer fällt eine Einordnung dieses Befunds nicht leicht: Prozessfinanzierer betreiben bewusst kein Massen- oder Volumengeschäft. Interesse haben die Anbieter von Prozessfinanzierungen vielmehr von vorneherein nur an vermögensrechtlichen Auseinandersetzungen mit einem erheblichen Mindeststreitwert und guten Erfolgsaussichten. Die jährliche Zahl der Verfahren, die in Deutschland theoretisch finanziert werden könnten, darf daher nicht überschätzt werden.

Das Soldan Institut hat nach Rechtsuchenden nun im Rahmen des Berufsrechtsbarometers auch die Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte als weitere Beteiligte an der gewerblichen Prozessfinanzierung zur Bedeutung dieses Finanzierungsinstrument befragt.⁹ Die Teilnehmer der Studie wurden um Auskunft gebeten, wie häufig sie in den der Befragung vorausgegangenen zwei Jahren einem Prozessfinanzierer einen Fall zur Finanzierung vorgeschlagen haben und in wie vielen dieser Fälle der Anbieter die Finanzierung übernommen hat. Für den Fall abgelehnter Finanzierungen sollte zudem mitgeteilt werden, ob der Mandant die Angelegenheit aus Kostengründen nicht weiter verfolgt hat.

II. Häufigkeit gewerblicher Prozessfinanzierungen

1. Gesamtbetrachtung

In den vergangenen zwei Jahren hat ein deutscher Rechtsanwalt rein statistisch betrachtet den Anbietern gewerblicher Prozessfinanzierungen 0,5 Fälle zur Finanzierung vorgeschlagen. Da sich die Befragung auf aktiv berufsausübende Rechtsanwälte konzentrierte, deren Zahl sich nach den

1 Hierzu Kilian, NJW 2010, 1845.

2 Zur Sicherung dieses Anspruchs tritt der Mandant die streitigen Ansprüche an den Finanzierer ab; diese Abtretung wird im Prozess nicht offengelegt.

3 Vgl. die Marktübersicht bei Kallenbach, AnwBl 2010, 352 (Stand März 2010).

4 Trotz Finanzierungsübernahme sind Mandant und Anwalt unabhängig und gegenüber dem Prozessfinanzierer nicht weisungsgebunden.

5 Hat der Rechtsanwalt mit seinem Mandanten eine Erfolgshonorarvereinbarung geschlossen, bieten die meisten Prozessfinanzierer aufgrund ihres dann geringeren Kostenrisikos eine entsprechende Ermäßigung der eigenen Erfolgsbeteiligung an.

6 Vgl. etwa Finantest Heft 10/2006 oder die Marktübersicht in der Verbraucherzeitschrift Test auf www.test.de.

7 Maubach, Gewerbliche Prozessfinanzierung gegen Erfolgsbeteiligung, 2002; Kochheim, Die gewerbliche Prozessfinanzierung, 2003; Rochon, Die erfolgshonorierte Prozessfinanzierung und ihre Auswirkungen für den Rechtsanwalt, 2003; Jaskolla, Prozessfinanzierung gegen Erfolgsbeteiligung, 2004; Sturm, Zivilrechtliche, prozessuale und anwaltsrechtliche Probleme der gewerblichen Prozessfinanzierung, 2005; Homburg, Erfolgshonorierte Prozessfinanzierung, 2006; Böttger, Gewerbliche Prozessfinanzierung und staatliche Prozesskostenhilfe, 2008; Skrzepski, Die gewerbliche Fremdfinanzierung von Prozessen gegen Erfolgsbeteiligung, 2008.

8 Hommerich/Kilian, Mandanten und ihre Anwälte, 2007, S. 138.

9 Die für diese Studie erhobenen Daten beruhen auf einer vom Soldan Institut per Telefax durchgeführten Umfrage. Im Zeitraum vom 26. April bis zum 23. Mai 2011 nahmen insgesamt 1.200 Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte an der Befragung teil. Die Fragebögen wurden an eine jeweils identisch große Zahl von Rechtsanwälten versandt, die nach dem Zufallsprinzip aus einer Stichprobe von 60.000 Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten, die tatsächlich anwaltlich tätig sind, ausgewählt wurden. Jeder dieser Rechtsanwälte hatte die gleiche Chance, in die Stichprobe zu gelangen, wodurch das Kriterium einer Zufallsauswahl erfüllt ist.

Steuerstatistiken auf nicht mehr als 100.000 schätzen lässt, kann man aus diesen Werten ein jährliches Volumen von bundesweit allenfalls 25.000 Fällen, eher deutlich weniger, ableiten. Acht Prozent der Rechtsanwälte haben im 24-Monatszeitraum einen Fall zur Finanzierung vorgeschlagen, sechs Prozent zwei Fälle. Häufigere Kontakte mit Prozessfinanzierern sind selten: Drei und vier Finanzierungen hat je ein Prozent der Anwälte vorgeschlagen, mehr als vier Finanzierungen zwei Prozent der Rechtsanwälte. 82 Prozent der Teilnehmer der Studie haben keinen einzigen Fall zur Prüfung unterbreitet (s. Abb. 1).

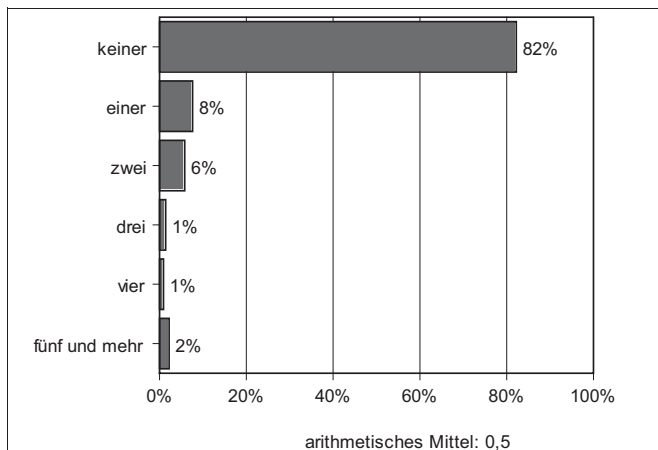


Abb. 1: Zahl der Fälle, die in den vergangenen zwei Jahren einem Prozessfinanzierer vorgeschlagen wurden

Drei Viertel der Rechtsanwälte berichten, dass sie mit ihren Finanzierungsanfragen nie Erfolg hatten. Nur zwölf Prozent waren grundsätzlich erfolgreich, vier Prozent häufig und neun Prozent selten (s. Abb. 2). Aus diesen Werten folgt, dass die Gesamtzahl der jährlich tatsächlich vorgenommenen Prozessfinanzierungen in Deutschland im niedrigen vierstelligen Bereich liegen dürfte.

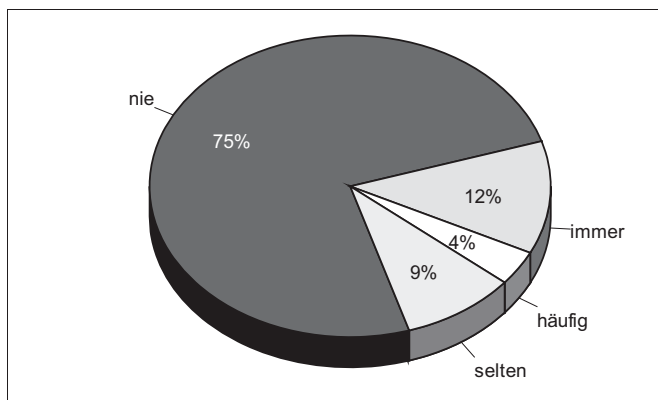


Abb. 2: Häufigkeit der Übernahme der Finanzierung durch einen Prozessfinanzierer*
* Rechtsanwälte, die Fälle zur Prozessfinanzierung vorgeschlagen haben

Jene Rechtsanwälte, die erfolglos Prozessfinanzierungen vorgeschlagen hatten, berichten über sehr unterschiedliche Reaktionen der Mandanten auf die Ablehnung der Prozessfinanzierung: 39 Prozent der Rechtsanwälte teilen mit, dass ihre Mandanten nach der Ablehnung der Finanzierung in allen Fällen auf eine Weiterverfolgung ihres Falls verzichtet hätten. Bei 16 Prozent kam es häufig, bei 14 Prozent selten, bei 31 % nie zu einem Verzicht auf weitere Aktivitäten.

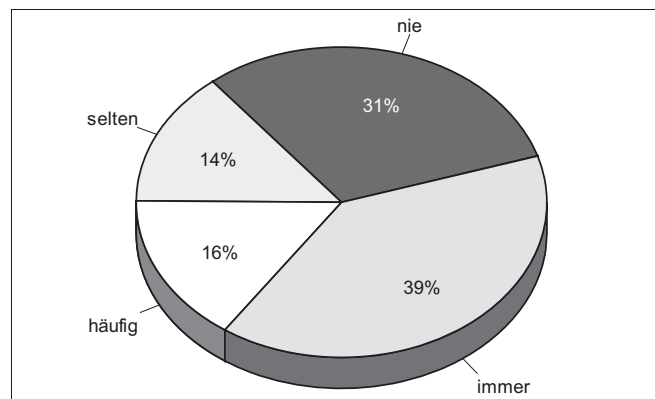


Abb. 3: Häufigkeit des Verzichts auf eine Weiterverfolgung des Falls*
* Rechtsanwälte, die ihre Fälle erfolglos zur Prozessfinanzierung vorgeschlagen haben

2. Differenzierende Betrachtung

Eine differenzierende Betrachtung zeigt nur geringe Auffälligkeiten: Rechtsanwälte mit einem hohen Anteil gewerblicher Mandanten haben in einem Zweijahreszeitraum leicht häufiger Fälle einem Prozessfinanzierer unterbreitet als Rechtsanwälte mit einem hohen Anteil privater Mandanten. Dies dürfte allerdings vor allem darauf beruhen, dass Rechtsanwälte mit einem solchen Mandantenportfolio häufiger mit Fällen in Berührung kommen, die aufgrund ihres Streitwerts überhaupt für eine Prozessfinanzierung in Betracht kommen. Einen gewissen Einfluss auf die Häufigkeit des Versuchs einer Kostenfinanzierung durch einen Prozessfinanzierer hat auch der Grad der Spezialisierung eines Rechtsanwalts. Spezialisten tragen Fälle leicht häufiger an Prozessfinanzierer heran als Generalisten: Während 19 Prozent der Spezialisten mitteilen, in den zurückliegenden zwei Jahren zumindest einmal einen Fall einem Prozessfinanzierer unterbreitet zu haben, liegt der Vergleichswert für Generalisten bei lediglich 13 Prozent.

III. Bewertung

Die gewerbliche Prozessfinanzierung hat in Deutschland bislang keine größere Bedeutung erlangt. Ein Rechtsanwalt unterbreitet statistisch betrachtet alle vier Jahre einen Fall einem Prozessfinanzierer. Zu einer tatsächlichen Prozessfinanzierung kommt es in der Folge nur in einem von vier Fällen, zu 75 Prozent lehnen Prozessfinanzierer die Übernahme der Finanzierung ab. Wird die Prozessfinanzierung abgelehnt, neigt mehr als die Hälfte der Mandanten eher dazu, die Angelegenheit nicht weiter zu verfolgen. Legt man die niedrige Zahl der tatsächlich erfolgenden Prozessfinanzierungen zu Grunde, wird bei einem Blick auf den Anbietermarkt deutlich, dass viele der am Markt tätigen Prozessfinanzierer über kein größeres Geschäftsvolumen verfügen dürften.



Dr. Matthias Kilian, Köln

Der Autor ist Rechtsanwalt und Direktor des Söldan Instituts.
Informationen zum Söldan Institut im Internet unter www.soldaninstitut.de.

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