

# 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.

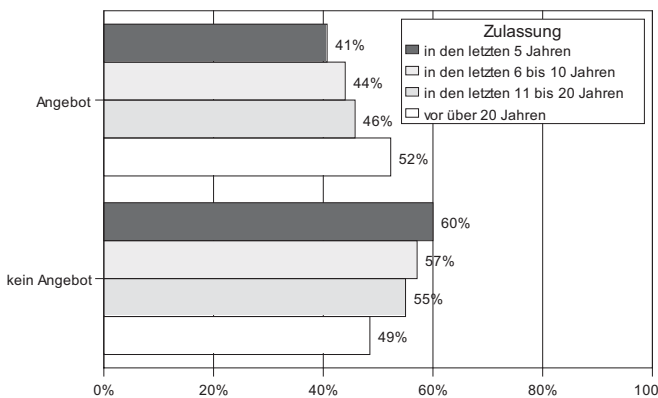


Abb. 1: Angebotene „Rationalisierungsabkommen“ durch Rechtsschutzversicherungen nach Zulassungsjahr (Mehrfachnennungen möglich – Basis: Anwälte, die Rechtsschutzversicherungsmandate bearbeiten).  
Quelle: Hommerich/Kilian, Rechtsschutzversicherungen und Anwaltschaft, 2010.

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.

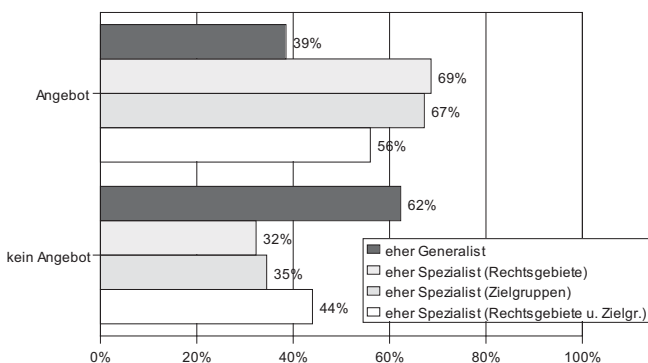


Abb. 2: Angebotene „Rationalisierungsabkommen“ durch Rechtsschutzversicherungen nach Spezialisierung (Selbsteinschätzung) (Mehrfachnennungen möglich – Basis: Anwälte, die Rechtsschutzversicherungsmandate bearbeiten).  
Quelle: Hommerich/Kilian, Rechtsschutzversicherungen und Anwaltschaft, 2010.

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

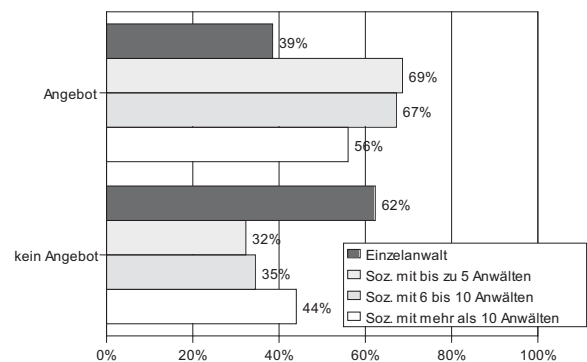


Abb. 3: Angebotene „Rationalisierungsabkommen“ durch Rechtsschutzversicherungen nach Kanzleigröße (Mehrfachnennungen möglich – Basis: Anwälte, die Rechtsschutzversicherungsmandate bearbeiten).  
Quelle: Hommerich/Kilian, Rechtsschutzversicherungen und Anwaltschaft, 2010.

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).