

Der Abschluss von Abrechnungsvereinbarungen durch Rechtsanwälte

Versicherungswirtschaft und Rechtsanwaltschaft – Ergebnisse einer neuen Studie (Teil 2)

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. Nachdem im ersten Teil beschrieben wurde, in welchem Umfang die Versicherungswirtschaft Rationalisierungsabkommen angeboten hat (AnwBl 2010, 706), behandelt der Beitrag in diesem Heft die Frage: Hat die Anwaltschaft das Angebot angenommen? Im dritten Teil im nächsten Heft geht es um die Zufriedenheit der Anwälte mit den Rechtsschutzversicherern.

1. Theorie und Praxis – vom Angebot zum Abschluss

Im vergangenen Monat hat das Soldan Institut an dieser Stelle (AnwBl. 2010, 706) aus seiner aktuellen Studie „Rechtsschutzversicherungen und Anwaltschaft“¹ berichtet, dass fast die Hälfte aller mit rechtsschutzversicherten Mandaten befassten Rechtsanwälte in den zurückliegenden Jahren von Rechtsschutzversicherungen Angebote zum Abschluss einer Abrechnungsvereinbarung, eines sog. Rationalisierungsabkommens, erhalten hat. Von Interesse ist vor dem Hintergrund dieses Befunds die Reaktion der betroffenen Rechtsanwälte auf ein solches Angebot.

Aus einer Studie des Soldan Instituts aus dem Jahr 2005² ist bekannt, dass seinerzeit rund drei Viertel der Rechtsanwälte Rationalisierungsabkommen ablehnend gegenüberstanden: 74 Prozent der Befragten antworteten damals auf die Frage, ob sie bereit seien, bei einem entsprechenden Angebot ein Rationalisierungsabkommen zu schließen, mit „nein“. Die verbleibenden 26 Prozent Rechtsanwälte konnten sich seinerzeit vorstellen, auf ein Angebot der Versicherungswirtschaft einzugehen, zumeist allerdings nicht zu Bedingungen, auf deren Basis Rechtsschutzversicherungen ihre Angebote unterbreiten³. Die grundsätzliche Bereitschaft der Rechtsanwälte zum Abschluss von Rationalisierungsabkommen variierte hierbei je nach Zusammensetzung der Mandantschaft einer Kanzlei. Festzustellen war, dass die Bereitschaft zum Abschluss von Rationalisierungsabkommen abnahm, je mehr gewerbliche Mandanten in einer Kanzlei betreut werden. Weitere Auffälligkeiten seinerzeit: Die Zurückhaltung bei zulassungsjüngeren Rechtsanwälten war deutlich stärker ausgeprägt (78 Prozent) als bei Kollegen, die bereits länger im Beruf waren (71 Prozent). Keine signifikanten Unterschiede ergaben sich in zwei weiteren Vergleichskategorien: Fachanwälte waren nicht signifikant geringer an

Rationalisierungsabkommen interessiert als Kollegen, die über keine Fachanwaltsqualifikation verfügen. Die nahe liegende Hypothese, dass Fachanwälte aufgrund einer vermutlich besseren Wettbewerbssituation an Rationalisierungsabkommen weniger interessiert sind als ihre Kollegen, ließ sich also nicht verifizieren.

2009 wurde die Anwaltschaft vom Soldan Institut erneut zu Rationalisierungsabkommen befragt. Angesichts der 2005 festzustellenden deutlichen Ablehnungshaltung gegenüber Rationalisierungsabkommen wurde ermittelt, wie viele Rechtsanwälte mittlerweile ein Rationalisierungsabkommen mit einer Rechtsschutzversicherung vereinbart haben. Öffentlich bekennen sich nur wenige Anwälte dazu, entsprechende Abkommen geschlossen zu haben. In einem Beitrag in der Zeitschrift Versicherungswirtschaft berichtete ein Rechtsanwalt 2007, dass er auf einer Veranstaltung als einziger von 50 anwesenden Kollegen den Abschluss eines Abkommens eingeräumt hatte und sich daraufhin als „Judas“ bezeichnen lassen musste⁴. Verlässliche Zahlen lassen sich angesichts solcher Befunde nur im Rahmen einer anonymen Befragung gewinnen. Auf anekdotische Belege gestützte Bekundungen, dass sich kaum ein Anwalt auf Abrechnungsvereinbarungen einlasse, sind daher mit Vorsicht zu genießen.

2. Abschluss einer Abrechnungsvereinbarung

Die jüngste Befragung des Soldan Instituts hat ergeben, dass insgesamt 42 Prozent der Befragten, denen ein Angebot unterbreitet wurde, ein Rationalisierungsabkommen abgeschlossen haben. Da 37 Prozent aller Rechtsanwälte ein Abkommen angeboten worden ist, beläuft sich in der Gesamtanwaltschaft der Anteil derjenigen, die ein Rationalisierungsabkommen vereinbart haben, auf 15,6 Prozent. Unter denjenigen, die überhaupt Rechtsschutzversicherungsmandate (79 Prozent) betreuen, liegt der Anteil somit 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 – trotz latent vorhandener Bereitschaft zu einem Abschluss – einer Teilgruppe kein Abkommen anbieten. Zum anderen ist denkbar, dass grundsätzlich abschlussbereiten Rechtsanwälten in concreto die von den Versicherern angebotenen Bedingungen nicht zusagen, ihnen insbesondere der vorgeschlagene Abschlag von gesetzlich vorgesehenen Gebühren zu hoch ist.

Weitere Details über die Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte⁵, die das Angebot eines Rationalisierungsabkommens annehmen, lassen sich aus einer Determinantenanalyse gewinnen: Eine nach Berufserfahrung differenzierende Betrachtung der Daten zeigt auf, dass die zulassungsaltesten Berufsträger, deutlich seltener ein Rationalisierungsabkommen abschließen als ihre jüngeren Kollegen (vgl. Abb. 1).

1 Hommerich/Kilian, Rechtsschutzversicherungen und Anwaltschaft, Bonn 2010.

2 Hommerich/Kilian, Vergütungsvereinbarungen deutscher Rechtsanwälte, Bonn 2006 (dort S. 161ff.).

3 Mehr als die Hälfte der Rechtsanwälte (26 Prozent), die eine solche Vereinbarung nicht grundsätzlich ablehnten, gaben an, allenfalls zur Vereinbarung eines Gebührenabschlages von maximal 10 Prozent bereit zu sein.

4 Richter, VW 2007, 1310.

5 Eine geschlechtsspezifische Auswertung zeigt, dass Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte in gleichem Maße (jeweils 42 Prozent) Rationalisierungsabkommen abschließen.

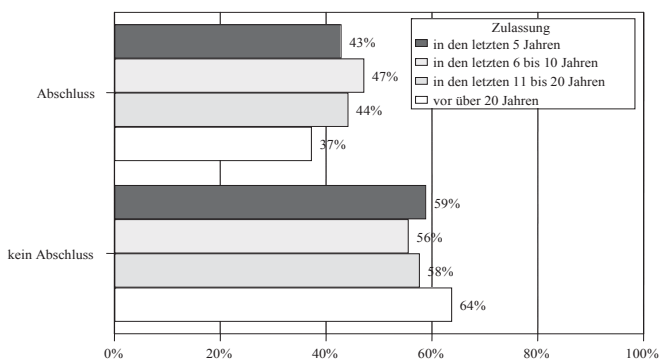


Abb. 1: Abgeschlossene Abrechnungsvereinbarungen nach Zulassung
Basis: Anwälte, die ein Abkommen angeboten bekommen haben.
Quelle: Hommerich/Kilian, Rechtsschutzversicherungen und Anwaltschaft, 2010.

Die Erfolgsquote der Rechtsschutzversicherungen fällt bei den zulassungsaltesten Berufsträgern unterdurchschnittlich aus, obwohl diesen häufiger als den zulassungsjüngeren Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten entsprechende Angebote unterbreitet werden⁶. Dies mag die Unterschätzung der Marktdurchdringung der Rationalisierungsabkommen auf der Ebene der Funktionäre erklären, finden sich doch dort relativ wenige Vertreter jener Teilgruppe, die sich überdurchschnittlich häufig auf Rationalisierungsabkommen einlassen – ein Beleg dafür, dass es beim Umgang mit Rechts Tatsachen gefährlich ist, die Gegebenheiten der Teilgruppe, in der man selbst verwurzelt ist, als repräsentativ für die Gesamtanwaltschaft zu sehen.

Eine nach der subjektiven Spezialisierungseinschätzung der befragten Anwälte differenzierende Betrachtung verdeutlicht, dass Generalisten und Spezialisten für bestimmte Rechtsgebiete häufiger Rationalisierungsabkommen abschließen als Spezialisten für bestimmte Zielgruppen (44 Prozent bzw. 43 Prozent gegenüber 37 Prozent, vgl. Abb. 2). Im Fall der Generalisten ist dies besonders interessant, da ihnen seltener Abkommen angeboten werden als den spezialisierten Kollegen.

Eine Differenzierung nach beruflicher Qualifikation zum Fachanwalt zeigt, dass Fachanwälte häufiger Rationalisierungsabkommen mit Rechtsschutzversicherungen abschließen als ihre Kollegen ohne Fachanwaltstitel (46 Prozent gegenüber 38 Prozent). Die Ablehnungshaltung der Anwälte ohne Fachanwaltstitel ist überdurchschnittlich hoch. Dies ist bemerkenswert, weil Fachanwälte im Vergleich zur Gesamtanwaltschaft häufiger mit ihren Mandanten Vergütungsver-

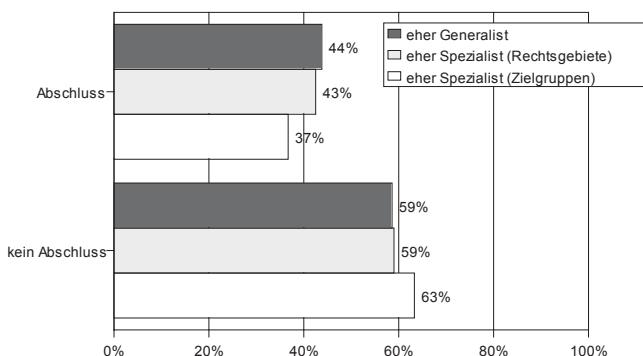


Abb. 2: Abgeschlossene Abrechnungsvereinbarungen nach Spezialisierung
Basis: Anwälte, die ein Abkommen angeboten bekommen haben.
Quelle: Hommerich/Kilian, Rechtsschutzversicherungen und Anwaltschaft, 2010.

⁶ Vgl. Hommerich/Kilian, AnwBl. 2010, 706.

⁷ Hommerich/Kilian, Vergütungsbarometer 2009, Bonn 2009, S. 30.

⁸ Hommerich/Kilian, Vergütungsbarometer, aaO, S. 81.

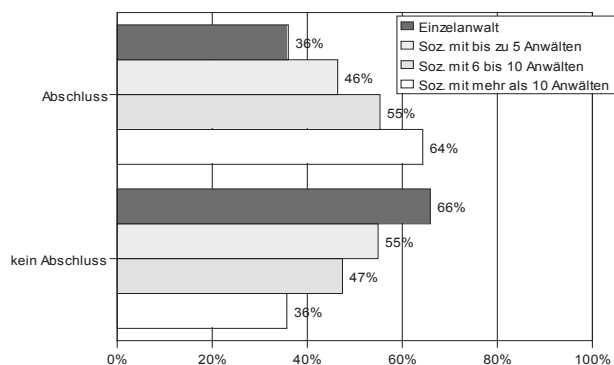


Abb. 3: Abgeschlossene Abrechnungsvereinbarungen nach Kanzleigröße
Basis: Anwälte, die ein Abkommen angeboten bekommen haben.
Quelle: Hommerich/Kilian, Rechtsschutzversicherungen und Anwaltschaft, 2010.

einbarungen schließen, die über den Sätzen des RVG liegen⁷ und bei entsprechenden Vereinbarungen auch überdurchschnittlich hohe Stundensätze durchsetzen können⁸. Für Fachanwälte sind daher mit dem Abschluss eines Rationalisierungsabkommens besonders große Konzessionen im Vergleich zum Status Quo verbunden. Der Wert von 46 Prozent ist bemerkenswert hoch und Beleg dafür, dass die Fachanwaltschaft überaus heterogen ist und nicht in allen Fachanwaltschaften die wirtschaftliche Situation derart günstig ist, dass Rationalisierungsabkommen keine Attraktivität haben. Ein weiterer Befund: Mit zunehmender Kanzleigröße nimmt die Zahl der Anwälte zu, die Rationalisierungsabkommen mit Rechtsschutzversicherungen abschließen (vgl. Abb. 3).

3. Zusammenfassung

Im Jahr 2005 lehnten 74 Prozent der Rechtsanwälte den Abschluss eines sog. Rationalisierungsabkommens mit einer Rechtsschutzversicherung ab. Vier Jahre später zeigte sich, dass 42 Prozent der Rechtsanwälte, denen ein Rationalisierungsabkommen angeboten wurde (37 Prozent aller Anwälte), ein entsprechendes Angebot angenommen haben. Demnach haben 15,6 Prozent aller Rechtsanwälte (bzw. 19,7 Prozent der Rechtsanwälte, die rechtsschutzversicherte Mandate bearbeiten), ein Rationalisierungsabkommen mit einer Rechtsschutzversicherung abgeschlossen. Dieser Wert widerlegt die Wahrnehmung, dass es kaum zum Abschluss von Abrechnungsvereinbarungen gekommen ist. Auch wenn nur jeder fünfte Rechtsanwalt, der rechtsschutzversicherte Mandate bearbeitet, ein Abkommen getroffen hat, so ist zu bedenken, dass das Interesse der Versicherungswirtschaft nicht zwangsläufig darauf zielen muss, möglichst viele Rechtsanwälte für ihr Geschäftsmodell zu gewinnen. Vielmehr muss lediglich eine kritische Masse erreicht werden, die eine hinreichende Abdeckung des Marktes in der Fläche sicherstellt, soweit die Versicherungen durch Konzepte wie das Assistance-Geschäft, Prämienrückerstattungen, gespaltene Prämien usw. in der Lage sind, die Bearbeitung von Versicherungsfällen in Richtung jener Anwälte zu kanalisieren, die Abrechnungsvereinbarungen getroffen haben.

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.

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