

Aufsätze	
Anwaltliches Abrechnen (Streck) Preisbildung (Krämer) Vergütungsvereinbarung (Mayer)	149 154 160/168
Kommentar Erfolgshonorar (Mayen)	172
Thema Rechtschutzversicherungen	173
Aus der Arbeit des DAV Anzeigenpool für Kanzleien	180
Haftpflichtfragen Haftungsbeschränkungen (Chab)	205
Rechtsprechung BGH: Überhöhter Zeitaufwand	214

Neues Anwaltsverzeichnis 2006

Sind Ihre Daten aktuell? Infos auf Seite VIII.

3/2006 März



Anwaltsblatt Jahrgang 56, 3 / 2006 Im Auftrag des Deutschen Anwaltvereins herausgegeben von den Rechtsanwälten: Felix Busse

Dr. Peter Hamacher Dr. Michael Kleine-Cosack Wolfgang Schwackenberg

Redaktion: Dr. Nicolas Lührig (Leitung) Udo Henke Philipp Wendt Rechtsanwälte

Editorial

Vertrauen ist gut. Anwalt ist besser.

Rechtsanwalt Hartmut Kilger, Präsident des Deutschen Anwaltvereins

Berichte aus Berlin und Brüssel

Rechtspolitik im Winterschlaf I۷ Stefan Schnorr, Berlin

۷I Auf dem Weg zum Europäischen Strafgesetzbuch? Eva Schriever, Berlin/Brüssel

VIII **Neues Anwaltsverzeichnis 2006**

> Sind Ihre Daten aktuell? Neue DAV-Onlineplattform

Informationen X

Aufsätze

Die Vergütungsvereinbarung für die 149 außergerichtliche anwaltliche Beratung Rechtsanwalt Dr. Michael Streck, Köln

Die Kunst der richtigen Preisbildung 154

Vertragsrecht und Vergütung 160 Rechtsanwalt Dr. Hans-Jochem Mayer, Bühl

AGB-Kontrolle und Vergütungsvereinbarung 168 Rechtsanwalt Dr. Hans-Jochem Mayer, Bühl

Kommentar

Ist das Verbot des Erfolgshonorars 172 verfassungswidrig?

Rechtsanwalt Dr. Thomas Mayen, Bonn

Thema

Die Preisfrage ab Juli 2006: 173 "Zahlt das auch die Versicherung?" Lutz Wilde, Berlin

Anwaltsblattgespräch

"Was ist dem Mandanten unsere Leistung wert?" 176 Rechtsanwalt Dr. h. c. Rembert Brieske, Bremen

Gastkommentar

Gerichtsberichte – was dürfen die Medien? 177 Bernhard Töpper, ZDF

Aus der Arbeit des DAV

DAV-Neujahrsempfang: 178 Kilger und Zypries zur Rechtspolitik

DAV-Werbekampagne: Mehrwert für Mitglied 180

Deutsche Anwaltauskunft: Erfolg durch Werbung 180

DAV-Gesetzgebungsausschüsse 181

DAV-Pressemitteilung: Antidiskriminierungsgesetz 181

182 AG Anwaltsmanagement: Sozietätsverträge

183 Forum Junge Anwaltschaft: Altersversorgung

AG Anwältinnen: Mentoring-Projekt 184

AG Verkehrsrecht: Verkehrsgerichtstag 185

AG der Syndikusanwälte: 12. Syndikusanwaltstag 186

DAV-Anwaltausbildung: Theoretischer Kurs 186 DAV-Anwaltausbildung: Schriftenreihe

187

AG Verwaltungsrecht: Landesgruppe NRW 188

DAV und Menschenrechte 189

Mitgliederversammlungen: 189 AG Bank- und Kapitalmarktrecht, AG Internationaler Rechtsverkehr,

AG Verkehrsrecht, AG Mietrecht & WEG,

AG Anwaltsmanagement, Forum Junge Anwaltschaft, AG Informationstechnologie

192 Personalien

Anwaltsblatt: Verstärkung in der Redaktion

Meinung & Kritik

Ansturm der Sicherheitspolitik auf den 193 Rechtsstaat

Martin Klingst, Die Zeit

Mitteilungen

Anwaltsrecht

Umgang mit IT in der Anwaltskanzlei 196 Rechtsreferendar Dr. Thomas Sassenberg, Gießen

Steuerrecht

Neues zum Jahresbeginn für Rechtsanwälte 199 Rechtsanwalt und Steuerberater Andreas Jahn, Bonn

Anwaltschaft und Rechtsschutzversicherungen Studie zur Vergütungsvereinbarung



Soldan Institut

Anwaltschaft und Rechtsschutzversicherungen

Serie: Ergebnisse der Umfrage zu Vergütungsvereinbarungen

Mehr als 1.000 Rechtsanwälte haben dem Soldan Institut für Anwaltmanagement e.V. im März 2005 Auskunft zu ihren Gewohnheiten beim Abschluss von Vergütungsvereinbarungen gegeben. Über 50 Fragen wurden beantwortet. Als Ergebnis liegen nunmehr erstmals umfassende empirische Daten zu Vergütungsvereinbarungen deutscher Rechtsanwälte vor*. Einzelne Aspekte der Studie beleuchtet das Soldan Institut in einer Serie von Kurzbeiträgen.

I. Schwieriges Verhältnis

Das Verhältnis von Rechtsanwälten und Rechtsschutzversicherern, bietet nicht selten Anlass zu Konflikten. Rechtsschutzversicherer klagen über steigende Anwaltsgebühren und das Beratungsmonopol der Anwaltschaft, Rechtsanwälte stöhnen über die aus ihrer Sicht kleinliche Abrechnungspraxis der Rechtsschutzversicherer und die "unmoralische" Aufforderung, auf sich Rationalisierungsabkommen einzulassen.1 Gleichwohl: Das Rechtsdienstleistungsmonopol der Anwaltschaft wird trotz intensivem Lobbying auch im künftigen RDG wohl nicht zu Gunsten der Rechtsschutzversicherer aufgebrochen werden. Die Bevölkerung, die bei einem Versicherungsbestand von über 20 Mio. Verträgen zu einem im internationalen Vergleich außergewöhnlich hohen Anteil von 43 % abgedeckt ist, wird einen Gutteil ihrer Rechtsverfolgungskosten auch künftig über Rechtsschutzversicherungsverträge finanzieren. Anwälte und Rechtsschutzversicherer sind daher, auch wenn es zahlreiche Reibungspunkte im Miteinander gibt, aufeinander angewiesen.

II. Wirtschaftliche Bedeutung für die Anwaltschaft

Zur Bedeutung der Rechtsschutzversicherungen für die Anwaltschaft sind nur relativ wenige Eckdaten bekannt. So weisen die Rechtsschutzversicherer gerne darauf hin, dass sie jährlich bei Einnahmen von zuletzt 2,924 Mrd. € und einem Gesamtschadenvolumen von 2,1372 Mrd. € rund 1,6 Mrd. € an Honoraren an die Anwaltschaft auskehren. Sie gehen vor dem Hintergrund dieser Zahlen davon aus, für rund 20 % des gesamten Honoraraufkommens der Rechtsanwaltschaft verantwortlich zu zeichnen.3 Legt man diesen Wert auf die Zahl der Rechtsanwälte um (ca. 130.000), vereinnahmt jeder Rechtsanwalt statistisch betrachtet p. a. über 12.000 € an Honoraren, die von Rechtsschutzversicherungen gezahlt werden. Bislang nicht bekannt ist, welchen Anteil solche rechtsschutzversicherten Mandate an der Gesamttätigkeit des Rechtsanwalts haben. Schätzungen gehen dahin, dass rund 50 % der Anwälte überhaupt keine Rechtsschutzversicherungsmandate bearbeiten.⁴ Auch wenn für man in diesen Wert Syndikusanwälte hineinrechnet, die einen Anteil von 7–10 % an der Anwaltschaft ausmachen, bestätigt der aktuelle rechtstatsächliche Befund diese Vermutung nicht: Lediglich 3 % aller befragten Rechtsanwälte

geben an, dass sie überhaupt keine rechtsschutzversicherten Mandate bearbeiten. Der Wert ist auch bei überörtlichen Sozietäten, bei denen man relativ geringe Berührungspunkte mit dem von der Versicherungswirtschaft abgedeckten Markt vermuten könnte, mit 9 % nicht signifikant höher. 48 % aller Befragten Rechtsanwälte geben einen Anteil von bis 1–25 % an, 33 % einen Wert von 26-50 %. Immerhin 16 % der Anwälte bearbeiten mehr als 50 % ihrer Mandate

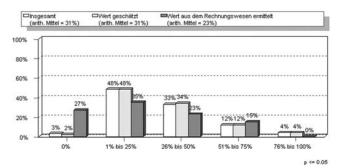


Abb. 1: Anteil Mandate, die über Rechtsschutzversicherungen finanziert werden

für Mandanten, die rechtsschutzversichert sind.

Bricht man diese Werte auf Kanzleigrößen und -typen herunter, bestätigt sich empirisch die Vermutung, dass rechtsschutzversicherte Mandate in kleineren Kanzleien einen überdurchschnittlich hohen Anteil ausmachen, wenngleich die Abweichungen nicht so erheblich sind, wie man vermuten könnte: Statistisch betrachtet macht der Anteil an rechtsschutzversicherten Mandaten in Einzelkanzleien 32 % aus, in Sozietäten mit bis zu 5 Rechtsanwälten 31 %, in Sozietäten mit bis zu 10 Rechtsanwälten 23 % und in Sozietäten mit mehr als 10 Vollzeit tätigen Anwälten 12 %. Wird auf Kanzleien abgestellt, in denen rechtsschutzversicherte Mandate mehr als 50 % ausmachen, ergibt sich ein ähnliches Bild: Während bei 17 % aller Einzelanwälte und 15 % aller kleinen und mittelgroßen Kanzleien mehr als die Hälfte der Mandate rechtsschutzversichert sind, liegt der Vergleichswert für Großsozietäten bei 5 %.

Interessant ist bei diesen Ergebnissen, dass die (absolut allerdings geringe Zahl der) Anwälte, die ihre Angaben nicht anhand von Schätzungen gemacht haben, sondern sich auf ihr Rechnungswesen stützen können, zu teilweise deutlich abweichenden Werten gelangt sind: Bei ihnen betrug der Gesamtanteil der rechtsschutzversicherten Mandate nicht 31 %, sondern nur 23 %. Besonders signifikant ist die Abweichung bei der Angabe zum völligen Fehlen von rechtsschutzversicherten Mandaten: Diese Größe wird allgemein auf 2 % geschätzt, ist im Rechnungswesen entsprechend professionell aufgestellter Kanzleien allerdings mit 27 % nachgewiesen (siehe Abb. 1). Eine naheliegende Erklärung ist, dass Kanzleien mit Rechnungswesen tendenziell größer sind und in diesen der Anteil an rechtsschutzversicherten Mandanten aufgrund Dienstleistungsangebot und Mandantenstruktur geringer ist. Eine Erklärung kann auch

^{*} Die Gesamtstudie wird zum Anwaltstag 2006 in Buchform erscheinen.

¹ Hierzu etwa Braun, RVG-Report 2004 ff.; Krämer/Mauer/Kilian, Vergütungsvereinbarung und -management, München 2005, Rdnr. 438; Mock, RVG-Berater 2004, 97 ff., 117 ff.; Schons, NJW 2004, 2952 ff.

² GDV (Hrsg.), Jahrbuch 2005, Berlin 2005, S. 105.

³ Heinsen, VW 2003, 1801, 1802.

⁴ Van Bühren, AnwBl 1991, 501, 504.



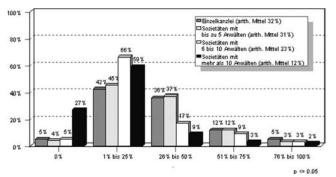


Abb. 2: Anteil rechtsschutzversicherter Mandate nach Kanzleigröße

sein, dass die "gefühlte" Bedeutung von rechtsschutzversicherten Mandaten in der Anwaltschaft größer ist, als sie empirisch nachgewiesen werden kann.

III. Vergütungsvereinbarung

Bedingungsgemäß ersetzen Rechtsschutzversicherer ihrem Versicherungsnehmer nach § 5 Abs. 1 lit. a) ARB 2000 Anwaltskosten nur bis zur Höhe der im RVG bestimmten gesetzlichen Gebühren. Die Notwendigkeit oder der Anreiz für den Rechtsanwalt, eine über den verbreitet als zu niedrig empfundenen Sätzen des RVG liegende individuelle Vergütungsvereinbarung zu schließen, ist damit bei privat finanzierten und bei rechtsschutzversicherten Mandaten theoretisch identisch. Will der Rechtsanwalt in einem rechtsschutzversicherten Mandat allerdings eine höhere Vergütung beanspruchen, als sie nach dem RVG vorgesehen und nach den ARB vom Versicherer dem Mandanten geschuldet wird, enttäuscht der Rechtsanwalt regelmäßig die Erwartung des Mandaten, dass seine Rechtsschutzversicherungspolice sämtliche Rechtsverfolgungskosten abdeckt. Es kann daher nicht überraschen, dass Rechtsanwälte bei der Frage, ob sie Vergütungsvereinbarungen i. S. d. § 4 RVG häufiger in privat finanzierten oder in rechtsschutzversicherten Mandaten schließen, mit der deutlichen Mehrheit privat finanzierter Mandate nennen: Sie dominieren mit 73 %, während nur 1 % der Anwälte angibt, häufiger in rechtsschutzversicherten Mandaten eine liegende Vergütung zu vereinbaren. 13 % differenzieren nicht und schließen Vergütungsvereinbarungen in beiden Fällen gleich häufig, (14 % geben an, überhaupt keine Vergütungsvereinbarungen zu treffen). Für den Rechtsanwalt stellen sich rechtsschutzversicherte Mandate damit zwar unter dem Gesichtspunkt, dass ein solventer Finanzier hinter dem Mandanten steht, als attraktiv dar; sie bieten aber rein faktisch reduzierte Er-

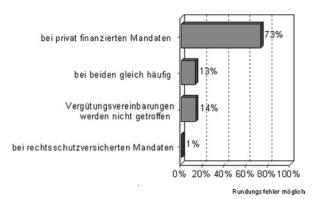


Abb. 3: Mandate, bei denen häufiger Vergütungsvereinbarungen geschlossen werden

löspotentiale, da Vergütungsvereinbarungen wesentlich seltener geschlossen werden.

IV. Vergütung anwaltlicher Zusatzleistungen

Rechtsschutzversicherer und Rechtsanwalt stehen in keinen unmittelbaren Rechtsbeziehungen zueinander. Der Mandant ist vielmehr das einzige rechtliche Bindeglied zwischen beiden. Es entspricht in diesem Dreieck daher der vergütungsrechtlichen Systematik des RVG, dass die Tätigkeit des Rechtsanwalts für den Mandanten im rechtsschutzversicherten Mandat eine andere Angelegenheit ist als die Wahrnehmung der versicherungsrechtlichen Interessen des Mandanten gegenüber seiner Rechtsschutzversicherung. Wünscht der Mandant, dass der Rechtsanwalt in einem rechtsschutzversicherten Mandat auch die versicherungsrechtliche Abwicklung mit der Versicherung übernimmt, würde hierfür grundsätzlich eine zusätzliche Vergütung anfallen, die, da nicht von der Versicherungspolice gedeckt, vom Mandanten zu finanzieren wäre. Theorie und Praxis, dies zeigt die Befragung der Anwaltschaft, sind in diesem Punkt nicht in Deckung: 87 % aller befragten Rechtsanwälte geben an, dass sie für den Mandanten die versicherungsrechtliche Abwicklung mit dem Rechtsschutzversicherer unter Verzicht auf das ihnen hierfür grundsätzlich zustehende Honorar kostenlos vornehmen. Lediglich 4 % der Rechtsanwälte beanspruchen die ihnen zustehende Vergütung für die übernommene weitere Angelegenheit. Weitere 3 % überlassen die Klärung der versicherungsrechtlichen Fragen grundsätzlich dem Mandanten und setzen sich nicht mit Rechtsschutzversicherungen auseinander.

Dieses Ergebnis ist insbesondere deshalb bemerkenswert, weil eine Wahrnehmung der Interessen des Mandanten aus dem Versicherungsvertrag gegenüber der Versicherung ohne die Beanspruchung einer zusätzlichen Vergütung der Sache nach in fast allen Fällen einen berufsrechtswidrigen Gebührenverzicht i. S. d. § 49 b Abs. 1 BRAO darstellen dürfte. Die Marktgegebenheiten diktieren hier offensichtlich ein Verhalten, das aus Sicht des Gesetzgebers nicht vorkommen soll.

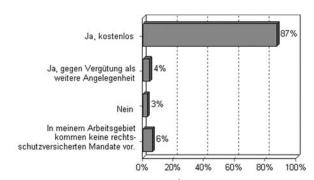


Abb. 4: Übernahme der Abwicklung mit dem Versicherer

Projektteam: Prof. Dr. Christoph Hommerich,

Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian, Dipl.-Soz. Heike Jackmuth,

Mag. rer. publ., Thomas Wolf, M.A.

Ansprechpartner: Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian, kilian@soldaninstitut.de.

AnwBI 3 / 2006 201