

Anwalts blatt



Deutscher **Anwalt** Verein

Aufsätze

Berufsfreiheit und Steuerrecht (Olbing)	221
BGH und Anwaltshaftung (Fischer)	227
Unfallregulierung und Rechtsdienstleistung (Franz)	232

Thema

Ombudsmänner	240
--------------	-----

Aus der Arbeit des DAV

„Vereinfachte“ Scheidung	244
Kanzlei gründerpreis	248

Mitteilungen

Rationalisierungsabkommen (Soldan Institut)	262
--	------------

Rechtsprechung

OLG Köln: Verrechnungsstelle	282
OLG Düsseldorf: Preiswerbung	284

4/2006

April

Deutscher **Anwalt** Verlag

Soldan Institut

Rationalisierungsabkommen der Versicherungswirtschaft

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 für Anwaltmanagement in einer Serie von Kurzbeiträgen.

I. Das „unmoralische Angebot“ der Rechtsschutzversicherer

Sie hat in den vergangenen Monaten für viel Aufregung gesorgt – die Kampagne einiger Rechtsschutzversicherungen, mit Rechtsanwälten sog. Rationalisierungsabkommen zu schließen. Diese Bemühungen, die in der Anwaltspresse als „unmoralisches Angebot“¹ charakterisiert wurden, sind in der Sache nicht neu, aber seit 2004 aufgrund des für die Versicherungswirtschaft kostentreibenden RVG intensiviert worden. In Rationalisierungsabkommen verpflichten sich Rechtsanwälte, gegenüber Mandanten, die bei der fraglichen Rechtsschutzversicherung versichert sind, für bestimmte Tätigkeiten grundsätzlich nur eine Vergütung in einer festgelegten Höhe unterhalb der gesetzlichen Gebühren bzw. im unteren Bereich eines Satzrahmens abzurechnen. Die von den Rechtsschutzversicherern typischerweise angebotene Gegenleistung ist eine „Intensivierung der Geschäftsbeziehungen“, also das verkappte Versprechen, den aus ihrer Sicht preiswerteren Anwälten Mandate ihrer Versicherungsnehmer zuzuführen.² Ein Hebel zur Erfüllung dieses Versprechens ist – bei grundsätzlich freier Anwaltswahl nach den ARB75/94/2000 – die Intensivierung des Kontakts mit Versicherungsnehmern über Call-Center. Sie sollen den Kunden im Schadensfall versicherungstechnisch betreuen und vorsichtig steuern, bevor dieser einen Rechtsanwalt aufsucht.³ Ein zweiter Hebel ist die Lancierung von neuen Versicherungsprodukten, die über günstige Prämien den Verzicht auf die freie Anwaltswahl im außergerichtlichen Bereich schmackhaft machen sollen. Beide Ansätze ermöglichen eine Kanalisierung der Mandate von Versicherungsnehmern hin zu Rechtsanwälten, die Rationalisierungsabkommen mit den Versicherern geschlossen haben.

II. Rechtliche Einordnung

Bei diesen Rationalisierungsabkommen handelt es sich nicht um eine Vergütungsvereinbarung im Sinne des § 4 RVG, da ein Anwaltsvertrag nur zwischen Rechtsanwalt und Auftraggeber geschlossen ist und lediglich der Auftraggeber in Rechtsbeziehungen zum Versicherer steht. Der Rechtsanwalt bindet sich in einem Rationalisierungsabkommen vielmehr gegenüber einem Dritten – dem Versicherer – für eine unbestimmte Vielzahl von Fällen hinsichtlich der künftigen Ausübung seines anwaltlichen Ermessens bei der Bestimmung von gegenüber dem Auftraggeber nach § 14

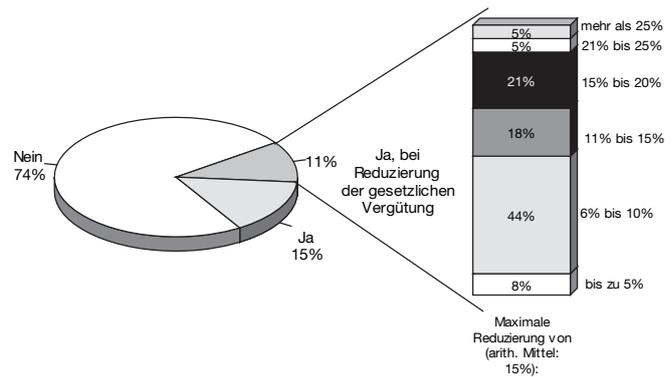


Abb. 1: Bereitschaft ein Rahmenabkommen mit den Rechtsschutzversicherungen zu schließen

RVG abzurechnenden Rahmengebühren bzw. verpflichtet sich, mit seinem Auftraggeber bestimmte Pauschalvergütungen unterhalb der gesetzlichen Gebühren zu vereinbaren.⁴ In den fraglichen Abkommen ist dies etwas verklausuliert dahingehend ausgedrückt, dass sich der Rechtsanwalt verpflichtet, „wie folgt abzurechnen“. Eine solche Verpflichtung ist problematisch im Lichte des § 14 RVG, der die Ausübung des Ermessens im Einzelfall und an dessen Umständen orientiert verlangt⁵, bzw. des § 4 Abs. 2 S. 3 RVG, der Einheitsvergütungen für Beratungstätigkeit ohne Berücksichtigung von Leistung, Verantwortung und Haftungsrisiko verbietet.

III. Interesse der Anwaltschaft

Trotz ihrer rechtlichen Probleme sind die Rationalisierungsabkommen Realität, so dass die Einstellung der Rechtsanwaltschaft ihnen gegenüber von Interesse ist. Die Erkenntnisse waren bislang anekdotischer Natur: Während Kammerfunktionäre sich bisweilen rühmten, in ihrem Kammerbezirk seien kaum Abkommen unterzeichnet worden, war aus der Versicherungswirtschaft von mehreren Tausend geschlossenen Abkommen zu hören.

Die vom Soldan Institut für Anwaltmanagement durchgeführte Befragung hat ergeben, dass rund drei Viertel der Rechtsanwälte Rationalisierungsabkommen ablehnend gegenüber stehen: 74 % der Befragten antworteten auf die Frage, ob sie bereit seien, Rationalisierungsabkommen zu schließen, mit „nein“. Die verbleibenden 26 % aller Rechtsanwälte können sich durchaus vorstellen, auf das „unmoralische Angebot“ einzugehen. Besonders interessant ist, dass rund 40 % dieser interessierten Rechtsanwälte genaue Vorstellungen haben, in welcher Größenordnung eine Reduzierung der gesetzlichen Gebühren akzeptabel wäre: acht Prozent können sich eine maximale Reduzierung von bis zu

* Die Gesamtstudie wird zum Anwaltstag 2006 in Buchform erscheinen.

1 o. Verf., Anwaltsreport 6/2004, 17.

2 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 § 49 b Abs. 3 S.1 BRAO verstößt und deshalb nicht vereinbart werden kann.

3 Die ÖRAG geht davon aus, mit ihrem Call-Center mittelfristig für 65–70 % aller Versicherungsnehmer erster „point of call“ zu werden, vgl. Heinsen, VW 2003, 1802, 1804.

4 Typischerweise sehen die Abkommen eine Öffnungsklausel für eine individuelle Bewertung in besonders gelagerten Fällen vor.

5 Wenngleich die Anwaltschaft sich vorwerfen lassen muss, dass die allzu häufige Abrechnung von Mittelgebühren, die diesem Grundsatz nicht gerecht werden, dieser Verteidigung ein wenig die Durchschlagskraft nimmt.

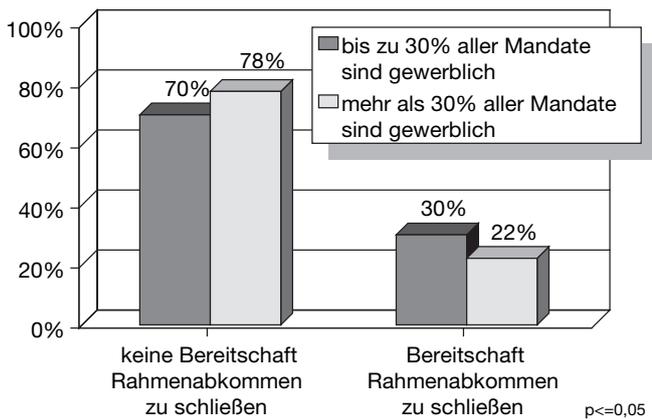


Abb. 2: Bereitschaft zu Rahmenabkommen nach Mandatsstruktur

fünf Prozent vorstellen, 44 % wären mit einer Ermäßigung von sechs bis zehn Prozent einverstanden. 18 % würden immerhin einen Abschlag von 11 %–15 % akzeptieren. 21 % zeigen sich auch bei einem Abschlag von 16 %–20 % interessiert. Jeweils fünf Prozent der Befragten würden eine maximale Reduzierung von 21 %–25 % bzw. 26 %–30 % in Kauf nehmen.

Mit den Vorstellungen der Rechtsschutzversicherer sind die Erwartungen der interessierten Rechtsanwälte indes kaum in Deckung: Statistisch betrachtet müssten die Rechtsschutzversicherer bei allen Rechtsanwälten ihre Kosten um 14 %–21 % senken, um die Erhöhungen durch das RVG aufzufangen.⁶ Da mit den Rationalisierungsabkommen nur ein Teil der Anwaltschaft erreicht wird, liegen die vorgeschlagenen Abschläge deutlich höher, etwa zur Mittelgebühr der wichtigen Gebühr VV 2400 zwischen 13 % (ÖRAG) und 47 % (ARAG), für die Gebühren VV 5100–5110 zwischen 15 % (Württembergische) und 44 % (DAS) oder für die Erstberatung VV 2102 zwischen 21 % (Württembergische) und 69 % (ARAG). Geht man davon aus, dass in den Rationalisierungsabkommen Abschläge überwiegend in der Spanne von 20 % bis 40 % vorgenommen werden, so findet die Versicherungswirtschaft hier praktisch keine Interessenten unter den befragten Rechtsanwälten:

IV. Relevanz von Kanzleigröße und Berufserfahrung

Je nach Zusammensetzung der Mandatschaft einer Kanzlei variiert auch die Bereitschaft der Rechtsanwälte zu den sog. Rationalisierungsabkommen. Allerdings sind die Unterschiede nicht so stark ausgeprägt, wie vermutet werden könnte: 78 % der Rechtsanwälte aus Kanzleien, in denen gewerbliche Mandate einen Anteil von mehr als 30 % haben, sind grundsätzlich nicht bereit, die Angebote der Rechtsschutzversicherungen zu akzeptieren. Der Vergleichswert für Kanzleien mit einem geringeren Anteil gewerblicher Kundschaft liegt bei 70 %.

Innerhalb der Gruppe der grundsätzlich interessierten Anwälte (22 % bzw. 30 %) wurde eine weitere Differenzierung danach vorgenommen, ob lediglich eine generelle Bereitschaft zu Rationalisierungsabkommen vorhanden ist oder bereits konkrete Vorstellungen hinsichtlich der Kon-

ditionen bestehen. Von den grundsätzlich Interessierten haben 45 % (bis zu 30 % gewerbliche Mandate) bzw. 39 % (mehr als 30 % gewerbliche Mandate) solche konkreten Konditionen vor Augen. Festhalten lässt sich, dass die Bereitschaft zum Abschluss von Rationalisierungsabkommen abnimmt, je mehr gewerbliche Mandanten in der Kanzlei betreut werden. Wahrscheinlich sehen die weniger mit finanzstarken Gewerbandaten beauftragten Kanzleien in den Rationalisierungsabkommen die Chance, mehr Kundschaft zu akquirieren. Allerdings erweisen sich die aufgezeigten Angebote der Versicherungen aus Sicht der Gesamtanwaltschaft als wenig lukrativ, was sich auch in den nicht allzu deutlichen Unterschieden zwischen den verschiedenen Kanzleitypen widerspiegelt.

Differenziert man nach Zulassungsjahr der befragten Anwälte, so ergeben sich hinsichtlich der Bereitschaft zu einem Rationalisierungsabkommen interessante Unterschiede. Während 71 % der bereits vor 1995 zugelassenen Rechtsanwälte diese Angebote der Rechtsschutzversicherungen ablehnen, ist die Zurückhaltung bei zulassungsjüngeren Rechtsanwälten deutlich stärker ausgeprägt (78 %).

Keine signifikanten Unterschiede ergeben sich in zwei weiteren Vergleichskategorien: Fachanwälte, die 27 % der im Rahmen der Untersuchung befragten Rechtsanwälte ausmachen, sind nicht signifikant geringer an Rationalisierungsabkommen interessiert als Kollegen, die über keine Fachanwaltschaftsqualifikation verfügen. Die nahe liegende Hypothese, dass Fachanwälte aufgrund einer vermutlich besseren Wettbewerbssituation an Rationalisierungsabkommen weniger interessiert sind als ihre Kollegen, lässt sich nicht verifizieren. Auch die Befragung der großstädtischen Anwaltschaft (Städte mit mehr als 100.000 Einwohnern), die in der Studie einen Anteil von 59 % erreicht, führt zu keinen signifikanten Abweichungen im Vergleich zur übrigen Anwaltschaft.

Insgesamt muss festgehalten werden, dass in der Anwaltschaft zum Thema Rationalisierungsabkommen eine relativ deutliche Geschlossenheit herrscht: Ein Großteil der Befragten ist nicht zu sog. Rationalisierungsabkommen mit den Rechtsschutzversicherungen bereit. Allerdings ist für die Versicherungswirtschaft vor allem wichtig, einen ausgewählten, relativ kleinen Pool von „Vertragsanwälten“ auszubauen. Bei der Suche nach diesen trifft sie – statistisch betrachtet – auf immerhin rund 35.000 Anwälte, die Rationalisierungsabkommen nicht grundsätzlich ablehnend gegenüber stehen. Gebührenabschläge von mehr als 20 %, die für die Versicherungswirtschaft interessant sind, sind allerdings nur 3.000 – 4.000 Rechtsanwälte bereit hinzunehmen. Das ist ein niedriger, aber für die Anwaltschaft mit Blick auf das Anliegen der Versicherer, eine Beschränkung und Bündelung der Leistungserbringer zu erreichen, keineswegs zu vernachlässigender Wert.

Vorschau: Der nächste Bericht aus dem Söldan Institut wird sich mit Forderungsausfällen in der Anwaltschaft befassen.

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.

⁶ Je nachdem, ob Anwälte oder Versicherer rechnen, vgl. Ehler, VW 2004, 979; Creutz, Handelsblatt vom 18. August 2004.