5/2023

Die Fachzeitschrift
für Anwältinnen
und Anwälte

Lesen Sie das
Anwaltsblatt auch
in der App

Anwaltsblatt

DeutscherAnwaltVerein

AnwaltsPraxis

Mal sehen, wie weit wir kommen

Rechtsanwältin Dr. Roda Verheyen

AnwaltsWissen

Nellesen: Neues zum Grundsatz der Verhältnismäßigkeit

AnwaltVerein

Deutscher Anwaltstag 2023: Mit Recht nachhaltig

Anzeige

Anwaltsblatt

Anwaltsblatt Jahrgang 73, 5 / 2023
Im Auftrag des Deutschen Anwaltvereins herausgegeben von den Rechtsanwältinnen und den Rechtsanwälten:
Petra Heinicke
Edith Kindermann
Martin Schafhausen
Herbert P. Schons

Redaktion
Dr. Nicolas Lührig (Leitung)
Lisa Tramm (stv. Leitung)
Manfred Aranowski
Anja Jönsson

AnwaltsPraxis

Porträt

Roda Verheyen: Mal sehen, wie weit wir kommen
Jochen Brenner, Hamburg ... 263

Report

Netzwerk Alice: Wer braucht denn so was?
Tatjana Meyer, DAV, Berlin ... 266

Anwälte fragen nach Ethik

Wertschätzung? Keine Zeit.
Rechtsassessorin Selina Adelberger, DAV, Berlin ... 270

Kommentare

Lawyers for Future – warum eigentlich?
Rechtsanwältin Dr. Caroline Dressel und Rechtsassessorin Ida Westphal, beide Berlin ... 272

Arbeitszeit und Gesundheitsschutz in Kanzleien
Rechtsanwältin Dr. Nathalie Oberthür, Köln ... 273

Wenn der Freispruch kein Freispruch mehr ist
Rechtsanwalt und Notar Ulrich Schellenberg, Berlin ... 274

Gastkommentar

Risiken lassen sich nicht wegsperren
Christian Unger, Funke Mediengruppe, Berlin ... 275

Digital

Cloud für die Kanzlei: Knackpunkt Datensicherheit?
Rechtsanwältin Nora Zunker, Berlin ... 278

Nachrichten ... 272
Bericht aus Berlin/Brüssel ... 276

AnwaltsWissen

Verfassungsrecht

Der Grundsatz der Verhältnismäßigkeit
Rechtsanwalt Dr. Sebastian Nellesen, Bonn ... 280

Anwaltsrecht

Herausforderungen der Kollisionsprüfung beim Sozietätswechsel
Rechtsanwalt Prof. Dr. Martin Diller, Stuttgart und Rechtsanwältin Dr. Alla Drößler, Düsseldorf ... 283

Reparaturen bei der großen BRAO-Reform
Rechtsassessorin Selina Adelberger, DAV, Berlin ... 287

The never ending story: Das anwaltliche Erfolgshonorar
Rechtsanwalt und Notar a.D. Herbert P. Schons, Duisburg ... 289

Reform des Arbeitszeitgesetzes: Handlungsbedarf für Rechtsanwält:innen
Rechtsanwalt Dr. Alexander Ritvay, Berlin und Rechtsanwalt Dr. Timon Grau, Düsseldorf ... 292

Hilfe, was möchte die Steuerberaterkammer von mir?
Rechtsanwalt Prof Dr. Volker Römermann, Hamburg und Rechtsanwalt/Steuerberater Simon Beyme, Berlin ... 293

Prozessrecht

Verkehrszivilsachen: Neues zur Zuständigkeit der Amtsgerichte?
Rechtsanwalt Jan Lukas Kemperdiek, Hagen ... 293

Anwaltschaft und Rechtsschutzversicherungen: Abrechnungsvereinbarungen
Prof. Dr. Matthias Kilian, Soldan Institut, Köln ... 294

Bücherschau: Rechtsdienstleistungsrecht
Prof. Dr. Matthias Kilian, Köln ... 296

Haftpflichtfragen

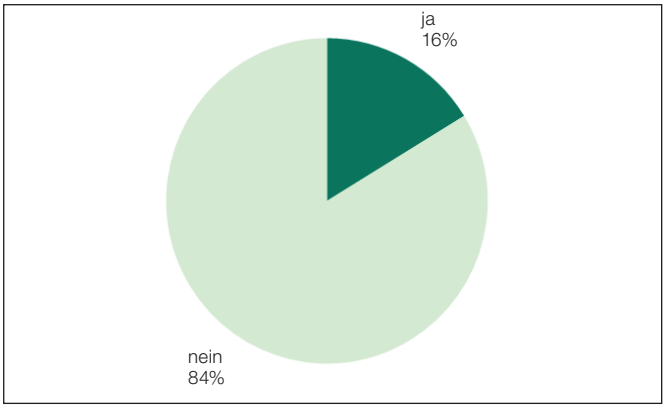
BRAO-Reform: Korrekturen bei der Berufshaftpflicht
Rechtsanwalt Dr. Stefan Riechert, Allianz-Versicherungs-AG, München ... 298

Rechtsprechung

Anwaltsrecht
BVerfG: Drei neue Leitsätze zum Grundsatz der Verhältnismäßigkeit; BGH: Vermutung des Vermögensverfall fällt weg – Wiederzulassung statt Anfechtung ... 300

Anwaltshaftung
BGH: wirksamer beA-Eingang nur wenn im EGVP des zuständigen Gerichts ... 302

Anwaltsvergütung
BVerfG: Untätigkeitsklage und Kostenerstattung; BGH: Anwaltsgebühren für Rechtsanwalt als Betreuer; BGH: Anwaltlicher Verfahrenspfleger: Ausschlussfrist für RVG-Vergütung; OLG München: Einigungsgebühr in Kindschaftssachen ... 303



Bearbeitung rechtsschutzfinanzierter Mandate auf der Grundlage von Abrechnungsvereinbarungen mit Rechtsschutzversicherungen (nur Rechtsanwälte, die rechtsschutzfinanzierte Mandate betreuen).

Anwaltschaft und Rechtsschutzversicherungen: Abrechnungsvereinbarungen

Langzeitvergleich zeigt einen Trend zur fachlichen Spezialisierung und zur Konzentration bei Kanzleien

Prof. Dr. Matthias Kilian, Köln

Im vergangenen Monat ist an dieser Stelle berichtet worden, dass Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte die Zusammenarbeit mit Rechtsschutzversicherungen bei einer Langzeitbetrachtung nicht als verbessert, sondern als verschlechtert einordnen (Kilian, AnwBl 2023, 233). Zum Teil erfolgt die Bearbeitung rechtsschutzversicherter Mandate auf der Grundlage von Abrechnungsvereinbarungen, die Kanzleien mit Rechtsschutzversicherern geschlossen haben. Das Soldan Institut hat, anknüpfend an frühere Untersuchungen, geklärt, wie verbreitet diese Vereinbarungen in der Gegenwart sind.

I. Einleitung

In den sogenannten „Nuller"-Jahren waren sie ein großer Aufreger und in aller Munde – Vereinbarungen von Rechtsschutzversicherungen mit Kanzleien, in denen Rechtsanwälte bei einem Tätigwerden für Versicherungsnehmer Konzessionen bei der Abrechnung der gesetzlichen Vergütung versprachen, während die Versicherungen die Verbesserung des Mandatsaufkommens ihrer Kooperationspartner in Aussicht stellten.[1] Diskutiert wurden solche Vereinbarungen, die bisweilen auch besondere Serviceleistungen der beteiligten Anwälte wie Hausbesuche oder 24-Stunden-Service zum Gegenstand hatten, unter dem Schlagwort „Rationalisierungsabkommen"[2]. Dieser Begriff, der terminologisch eine etwas kuriose Nähe zu den aus dem Arbeitsrecht vertrauten „Rationalisierungsschutzabkommen" aufwies, legte aus Sicht der Anbieter solcher Abkommen nahe, dass das in Partnerkanzleien zusätzlich generierte Aufkommen ähnlich gelagerter Mandate ein besonders effizientes Arbeiten ermögliche, das die Vergütungsabschläge im einzelnen Mandat mehr als kompensiere.

Mit Ablösung der früheren BRAGO durch das RVG erreichte die Diskussion vor knapp 20 Jahren einen ersten Höhepunkt – der Präsident der Bundesrechtsanwaltskammer sah sich im Sommer 2004 veranlasst, in einem offenen Brief die Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte vor solchen Vereinbarungen zu warnen, da sie je nach Ausgestaltung berufsproblematisch problematisch[3], jedenfalls aber der Gesamtanwaltschaft abträglich seien.[4] Die Berufsorganisationen befanden sich aber gewissermaßen zwischen Skylla und Charybdis: Der Rationalisierungsabkommen immanente Umverteilungs- und Kanalisierungseffekt war und ist einer kleineren Teilgruppe von Kanzleien durchaus hilfreich – zu Lasten einer größeren Teilgruppe der Anwaltschaft. Das Thema wurde zum Teil hochemotional diskutiert – so berichtete ein Rechtsanwalt 2007, dass er als „Judas" beschimpft worden sei, nachdem er sich auf einer Veranstaltung als einziger Rechtsanwalt dazu bekannt hatte, eine Vereinbarung mit einer Rechtsschutzversicherung geschlossen zu haben[5] – während sich zur selben Zeit in einer anonymen Befragung des Soldan Instituts immerhin ein Viertel der Anwaltschaft interessiert zeigte, bei einem entsprechenden Angebot eine Vereinbarung mit einer Rechtsschutzversicherung zu schließen.[6]

In der jüngeren Vergangenheit ist es um „Rationalisierungsabkommen", mittlerweile auch etwas unverfänglicher als Abrechnungsvereinbarungen bezeichnet, ruhiger geworden. Möglicherweise hat man sich an sie gewöhnt, vielleicht sorgt aber in der Gegenwart auch die wesensähnliche Zusam-

1 Bei diesen Abkommen handelt es sich nicht um eine Vergütungsvereinbarung im Sinne des § 3a RVG, da ein Anwaltsvertrag nur zwischen Rechtsanwalt und Auftraggeber geschlossen ist und lediglich der Auftraggeber in Rechtsbeziehungen zum Versicherer steht

2 *Jansen*, AnwBl. 2004, 469; *Schons*, NJW 2004, 2952ff.; *ders.*, AnwBl. 2008, 523ff.; *ders.*, AnwBl. 2010, 861ff.; *van Bühren*, AnwBl. 2007, 473, 476; *ders.*, ZAP 2008, Fach 10, 341ff.; *Samimi/Liedtke*, ZfSch 2011, 303ff.; *Braun*, RVG-Report 2004, 284ff.; *Schmeilzl*, BerlAnwBl. 2009, 345 ff.; *o. Verf.*, Anwaltsreport 6/2011, 6ff.; *Creutz*, BRAK-Magazin 1/2009, 4f.

3 Ausführlich zu den mit ihnen verbundenen Rechtsfragen *Kilian*, AnwBl. 2012, 209 ff., *Terriuolo*, AnwBl. 2016, 468 ff.

4 Offener Brief des BRAK-Präsidenten *Dombek* an alle Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte vom Juli 2004 („An alle Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte: „Rationalisierungsabkommen" der Rechtsschutzversicherer – Gefahr der Gebührenunterschreitung").

5 *Richter*, VW 2007, 1310, 1310.

6 *Hommerich/Kilian*, Vergütungsvereinbarungen deutscher Rechtsanwälte, 2006, S. 161 ff.

menarbeit ausgewählter Rechtsanwaltskanzleien mit Legal Tech-Anbietern in denen Bereichen, in denen diese gehindert sind, akquirierte Mandate selbst wahrzunehmen, für größere Aufmerksamkeit. Nicht zuletzt deshalb hat das Soldan Institut hat im Rahmen des letzten Berufsrechtsbarometers das Thema Abrechnungsvereinbarungen zwölf Jahre nach einer ersten Untersuchung erneut aufgegriffen und untersucht, wie verbreitet diese in der Gegenwart sind.

II. Empirische Befunde

Im Rahmen der zweijährlich durchgeführten Multi-Themen-Befragung zum sogenannten Berufsrechtsbarometer hat das Soldan Institut, anknüpfend an frühere Studien[7], Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte auch zur Zusammenarbeit mit Rechtsschutzversicherungen befragt[8]. Geklärt wurden zum einem die Erfahrungen bei der Betreuung rechtsschutzversicherter Mandate in einem Langzeitvergleich[9], zum anderen, ob die Betreuung solcher Mandate (auch) aufgrund besonderer Vereinbarungen mit Rechtsschutzversicherungen erfolgt.

1. Gesamtbetrachtung

Bei 16 Prozent der Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte, die in ihrer Berufspraxis (auch) rechtsschutzfinanzierte Mandate betreuen, erfolgt diese Tätigkeit (auch) auf der Grundlage von Abrechnungsvereinbarungen mit Rechtsschutzversicherungen. 84 Prozent betreuen Mandate nicht auf der Grundlage solcher Vereinbarungen. Da nur rund 58 Prozent der Berufsträger überhaupt rechtsschutzversicherte Mandate in ihrem Mandatsportfolio haben, bedeutet dies mit Blick auf die Gesamtanwaltschaft, dass diese zu neun Prozent aktiv in Abrechnungsvereinbarungen eingebunden ist.

Ein Langzeitvergleich ist nur mit Einschränkungen möglich. 2009 hatte das Soldan Institut die Thematik Abrechnungsvereinbarungen bereits einmal untersucht.[10] Damals war, sowohl aufgrund einer abweichenden Binnenstruktur der Anwaltschaft als auch einer leichten Unterrepräsentierung von Rechtsanwälten aus größeren, wirtschaftsberatenden Kanzleien der Anteil der mit rechtsschutzfinanzierten Mandaten befassten Befragungsteilnehmer größer. Verengt man daher den Blick auf die Berufsträger, die damals wie heute rechtsschutzfinanzierte Mandate betreuen, zeigt sich, dass 2009 der Anteil der Anwälte, die auf der Basis von Abrechnungsvereinbarungen tätig waren, mit 20 Prozent etwas höher war als in der Gegenwart. Dies Gründe hierfür können vielschichtig sein und dürften nicht in einer geringeren Bereitschaft der Anwaltschaft zum Abschluss solcher Vereinbarungen liegen.[11] Naheliegender erscheint, dass der „Rationalisierungsabkommen" immanente Gedanke, möglichst viele Mandate bei möglichst wenigen Kanzleien zu konzentrieren, um Skaleneffekte realisierbar zu machen und die Zusammenarbeit zu effektivieren, über die Jahre von der Versicherungswirtschaft umgesetzt worden ist.

2. Differenzierende Betrachtung

Bei einer differenzierenden Betrachtung ist vor allem auffällig, dass Fachanwälte deutlich häufiger Abrechnungsvereinbarungen mit der Versicherungswirtschaft geschlossen haben als Nicht-Fachanwälte. 20 Prozent der Fachanwälte, aber nur 12 Prozent der Nicht-Fachanwälte berichten von einer Tätigkeit auf der Grundlage von Abrechnungsvereinbarungen. Dies dürfte Ausdruck der erklärten Strategie von Rechtsschutzversicherern sein, die Zusammenarbeit auf fachlich spezialisierte Rechtsanwälte zu konzentrieren. Zugleich belegt dieser Befund, dass solche Abkommen in erheblichem Umfang auch von Rechtsanwälten geschlossen werden, denen aufgrund ihres Fachanwaltsstatus und der damit einhergehenden Spezialisierung allgemein eine im Vergleich zu eher generalistisch orientierten Wettbewerbern und solchen ohne Fachanwaltstitel eine bessere Wettbewerbsposition bei der Akquise freier Mandate am Markt zugeschrieben wird. Gleichwohl sind auch sie ersichtlich an einem „Trade-Off" auf der Ebene der Vergütung durch Abschluss von mandatsgenerierenden Abrechnungsvereinbarungen interessiert.

Bei einer Betrachtung von Rechtsgebieten, die in diesem Falle nur mittelbar über die Fachanwaltseigenschaft von Befragten, die rechtsschutzfinanzierte Mandate bearbeiten, möglich ist, zeigt sich, dass in den Fachanwaltschaften, die von zentraler Bedeutung für rechtsschutzfinanzierte Mandate sind, Abrechnungsvereinbarungen bei Fachanwälten für Verkehrsrecht besonders verbreitet (35 Prozent) und auch bei Fachanwälten für Miet- und Wohnungseigentumsrecht besonders häufig anzutreffen sind (28 Prozent), während sie zum Beispiel bei Fachanwälten für Arbeitsrecht nicht ganz so verbreitet sind (20 Prozent).

III. Ausblick

Insgesamt zeigt sich, dass jeder siebte Rechtsanwalt, der rechtsschutzversicherte Mandate betreut, solche in der Gegenwart (auch) auf der Grundlage von Abrechnungsvereinbarungen bearbeitet. Die Umsetzung des Anliegens der Versicherungswirtschaft, solche Vereinbarungen stärker bei eher weniger Kanzleien und bei solchen mit spezialisierten Fachanwälten zu konzentrieren, lässt sich bei einem Langzeitvergleich erkennen. Interessant ist, dass sich die Bewertung der Zusammenarbeit mit Rechtsschutzversichern bei Rechtsanwälten, die solche Vereinbarungen geschlossen haben, kaum von dem Urteil von Kollegen unterscheidet, die solche Abkommen abgelehnt haben oder denen sie erst gar nicht angeboten worden sind: Die Teilgruppe der Anwaltschaft, die freiwillig vergleichsweise eng mit Rechtsschutzversicherungen zusammenarbeitet, beurteilt ihren Partner nicht merklich positiver als Kollegen, die sich nicht vertraglich an Rechtsschutzversicherungen gebunden haben.

7 *Hommerich/Kilian*, Rechtsschutzversicherungen und Anwaltschaft, 2010; *Kilian*, Die Drittfinanzierung anwaltlicher Rechtsdienstleistungen, 2014.

8 Die nachfolgenden Daten beruhen auf den Angaben von 1.581 Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten, die bei einer Befragung von 2.770 Berufsträgern im Frühjahr 2021 angaben, in ihrer Mandatspraxis auch rechtsschutzversicherte Mandate zu betreuen.

9 Hierzu im vorangegangenen Heft *Kilian*, AnwBl. 2023, 232 f.

10 *Hommerich/Kilian*, aaO (Fn. 7), S. 124 ff.

11 2009 hatte sich ergeben, dass rund 40 Prozent der Rechtsanwälte, denen ein solches Abkommen angeboten wird, es letztlich abschließen, aber weniger als der Hälfte der Rechtsanwälte, die rechtsschutzfinanzierte Mandate bearbeiten, ein solches überhaupt angeboten worden war, näher *Hommerich/Kilian*, aaO (Fn. 7), S. 124 ff.

Prof. Dr. Matthias Kilian, Köln

Der Autor ist Direktor des Soldan Instituts sowie des Instituts für Anwaltsrecht der Universität zu Köln. Er lehrt und forscht an der Universität zu Köln.

Leserreaktion an anwaltsblatt@anwaltverein.de