

Antworten

des Gesamtverbandes der
Deutschen Versicherungswirtschaft
Lobbyregister-Nr. R000774

zum Fragebogen „Regelungen der Bundesrechtsanwaltsordnung und der Patentanwaltsordnung zum Fremdbesitz“

Vorbemerkung:

Nachfolgend wird insbesondere zur Sichtweise der deutschen Rechtsschutzversicherer ausgeführt. Die Einschätzungen der anwaltlichen Berufshaftpflichtversicherer sind eingeflossen.

Zur Einordnung: Die Rechtsschutzversicherer haben eine zentrale Rolle für den Zugang zum Recht in Deutschland. 2022 bestanden in Deutschland rund 23,4 Mio. Rechtsschutzversicherungsverträge. Für diese erbrachten die Versicherer in 4,34 Mio. Rechtsschutzfällen knapp 3,2 Mrd. EUR. Rund vier Fünftel davon entfallen auf Anwaltshonorare.

Der wesentliche Teil der versicherten Risiken in der Rechtsschutzversicherung, rund 90 %, betrifft private Haushalte. Aus diesem Grund nehmen die nachfolgenden Einschätzungen zu den aufgeworfenen Fragen auch vornehmlich auf den



Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V.

Wilhelmstraße 43 / 43 G, 10117 Berlin
Postfach 08 02 64, D-10002 Berlin
Telefon: +49 30 2020-5000 · Telefax: +49 30 2020-6000
Lobbyregister-Nr. R000774

Rue du Champ de Mars 23, B-1050 Brüssel
Telefon: +32 2 28247-30 · Telefax: +49 30 2020-6140
ID-Nummer 6437280268-55
www.gdv.de

Ansprechpartner

Abteilung Haftpflicht-, Kredit-, Cyber-,
Transport-, Luftfahrt-, Unfall- und Rechts-
schutzversicherung, Assistance, Statistik

E-Mail

S1@gdv.de

Anwaltsmarkt für Privatpersonen Bezug.

Frage A. 1:

Unter Verweis auf die Vorbemerkung werden Fragen A. 1. a. bis c. gemeinsam beantwortet:

Die Anwaltschaft befindet sich in einem strukturellen Umbruch. Treiber ist vor allem die Digitalisierung, die zunehmend auch im Rechtsdienstleistungsmarkt Einzug hält und der sich der gesamte Berufsstand stellen muss, will er von den Rechtssuchenden weiterhin als Garant für den Zugang zum Recht wahrgenommen werden.

Im Zuge der Digitalisierung haben sich viele Lebensbereiche der Rechtssuchenden und im Zuge dessen auch ihre Erwartungen an Rechtsdienstleistungen verändert und werden sich weiter verändern.

Auch die Spielregeln am Rechtsdienstleistungsmarkt verändern sich im Zuge der Digitalisierung. So sind etwa im Verbraucherrecht zahlreiche „Online-Kanzleien“ mit einer überregionalen digitalen Mandatsakquise zu beobachten, die mit modernsten Werbe- und Marketingtechniken Mandate in erheblichen Stückzahlen akquirieren, die bislang zum „Brot-und-Butter-Geschäft“ vieler Kanzleien gehörten.

Die Wettbewerbsintensität innerhalb der Anwaltschaft hat sich dadurch deutlich erhöht, zumal sich auch weitere Rechtsdienstleister außerhalb der Anwaltschaft (Legal Tech-Unternehmen/Inkassodienstleister) im Rechtsmarkt etabliert haben.

Der Rechtsmarkt der Zukunft bringt daher grundlegende Veränderungen in Bezug Mandatsakquise, Mandantenerwartungen, Kommunikationsanforderungen und Mandatsbearbeitung mit sich. Diese veränderten Rahmenbedingungen stellen die Kanzleien vor nicht unerhebliche Herausforderungen, die Kompetenzen, Know-how und Kapital erfordern.

Oftmals wird in diesem Zusammenhang der Vergleich mit der seinerzeitigen Umstellung von der Schreibmaschine auf den Computer gezogen, der sich ja auch ohne Fremdkapital hat bewältigen lassen. Der Vergleich verkennt, dass das Produkt beider dasselbe war, ein mit Text beschriebenes Papier. Auch das Umfeld, in dem die Rechtsdienstleistung seinerzeit erbracht wurde, war dasselbe (Stichworte: Telefonbuch, Gelbe Seiten). Der Rechtsmarkt der Zukunft wird jedoch ein gänzlich anderer sein. Allein die Potentiale, die der Einsatz von KI im juristischen Umfeld bietet und sei es nur in Form der Sachverhaltsaufbereitung, zeigen, dass dieser Vergleich nicht tragfähig ist.

Über eine Beteiligung Dritter könnten Kanzleien in die Lage versetzt werden,

diesen Herausforderungen (besser) gerecht zu werden.

Zu bedenken ist auch, dass sich die Anwaltschaft gegen weitere Rechtsdienstleister (Legal Tech-Unternehmen/Inkassodienstleister) behaupten muss, die in bestimmten Bereichen mit ihren in aller Regel digitalen Angeboten eine attraktive Alternative zur klassischen Anwaltstätigkeit bieten. Die Annahmehäufigkeit dieser Angebote durch die Rechtssuchenden zeigt auch, dass eine Nachfrage nach technologisch ausgereiften Prozessen und Angeboten besteht. Gleichzeitig bestehen auf Seiten dieser Rechtsdienstleister keine Hürden für externe Investments.

Fragen A. 2 und 3:

Die Fragen A. 2 und 3 werden gemeinsam beantwortet:

Wir können kein unmittelbares Erfordernis erkennen, bestimmte Finanzierungsmodelle zuzulassen und andere wiederum nicht. Entscheidend ist, dass ein bestehender Finanzierungsbedarf gedeckt werden kann, etwa wie in der Frage dargelegt für die digitale Transformation der Kanzlei. Ein Ausschluss bestimmter Modelle erscheint uns dabei nicht zielführend.

Die Anwaltschaft muss digital wettbewerbsfähig sein. Die Erfordernisse der Digitalisierung und die Wahrung grundlegender Berufspflichten müssen dabei aber Hand in Hand gehen:

Zentral ist aus unserer Sicht, dass die bestehenden anwaltlichen Grundpflichten, wie Unabhängigkeit, Verschwiegenheit, Sachlichkeit und das Verbot widerstreitender Interessen gewahrt bleiben müssen, zum einen durch gesetzliche Anforderungen und Einschränkungen bezogen auf Ausgestaltung der Beteiligung, zum anderen ggf. durch gesetzliche Anpassungen der Berufspflichten und Tätigkeitsverbote, so dass sichergestellt bleibt, dass auch die Vertretung widerstreitender Interessen unzulässig und das Mandatsgeheimnis gewahrt bleibt.

Frage B. 1:

Der Rechtsdienstleistungsmarkt befindet sich bereits im Umbruch (s.o. zu Frage A. 1). Dieser Umbruch ist nicht aufzuhalten. Die Frage ist eher, ob mit einem Fremdbesitz die Möglichkeiten für Anwaltskanzleien geweitet werden können, an dem gewandelten Markt auf Augenhöhe teilzunehmen. In diesem Zusammenhang sei auch auf die obigen Hinweise zu den veränderten Spielregeln im Bereich des Verbraucherrechts hingewiesen.

Entscheidend ist, dass die Möglichkeiten so geweitet werden, dass sie einer Vielzahl von Kanzleien offenstehen. Der Blick auf Großbritannien scheint

nahezulegen, dass die dortigen Alternative Business Structures wohl nicht nur Großkanzleien zugutegekommen sind, sondern gerade auch kleinere und mittelständische Kanzleien vom Fremdkapital profitiert haben, ohne dass die Qualität der Rechtsberatung gelitten zu haben scheint oder Verbraucherbeschwerden sowie Disziplinarmaßnahmen gegen Kanzleien nach der Reform gestiegen sind.¹

Frage B. 2:

Die Frage nach den Auswirkungen eines Fremdbesitzes an Anwaltskanzleien auf den Zugang zum Recht ist aus unserer Sicht die Kernfrage.

Der Zugang zum Recht auf dem herkömmlichen Weg scheint rückläufig, wie die – jenseits der Massenverfahren – sinkenden gerichtlichen Eingangszahlen zeigen. Das BMJ ist den Hintergründen dieses Rückgangs mit einer Studie nachgegangen. Die Befragung von 7.500 Privatpersonen hat dabei ergeben, dass der hohe Aufwand, die Kosten der Rechtsverfolgung, die Verfahrensdauer und die Schwierigkeit, die Erfolgsaussichten abzuschätzen, die wichtigsten Gründe für einen Verzicht auf eine Klage darstellen².

Die Höhe der Rechtsverfolgungskosten ist damit ein wesentlicher Faktor. Gleichzeitig ist aus den Reihen der Anwaltschaft immer wieder zu hören, dass es Mandate in einzelnen Rechtsfeldern gibt (z.B. etwa Streit um Betriebskostenabrechnungen oder Telefonabrechnungen), die wirtschaftlich nicht zu bearbeiten seien. Sollte hier durch Technikeinsatz Abhilfe geschafft werden können, käme das einem breiten Zugang zum Recht zugute.

Rechtsschutzversicherer sind als wesentlicher Teil des Rechtsmarktes durch den beschriebenen Wandel dort ebenfalls gefordert. Sie müssen ihre Geschäftsmodelle fortentwickeln, um ihrer tragenden Rolle für den Zugang zum Recht weiter gerecht zu werden. Aufgrund ihres Leistungsversprechens haben sie ein hohes Interesse am Zugang zum Recht für ihre Kundinnen und Kunden:

Das Problem, für bestimmte Streitfälle aufgrund geringer Gegenstands- bzw. Streitwerte überhaupt einen Anwalt zu finden, beeinträchtigt nicht nur Verbraucher in ihrem Zugang zum Recht, sondern auch Rechtsschutzversicherer in der Erfüllung ihres Leistungsversprechens aus dem Rechtsschutzvertrag (Ermöglichen der

¹ De Paoli, Fremdbesitzverbot: Es geht nicht schnell genug, AnwBl 2022, abrufbar unter: <https://anwaltsblatt.anwaltverein.de/de/anwaeltinnen-anwaelte/anwaltspraxis/report-fremdbesitzverbot-grossbritanni-en#Lockerungen%20Des%20Fremdbe%C2%AD-Sitz%C2%ADVerbots:%20Nur%20Ein%20Baustein%20Im%20Reform-Paket>

² Abschlussbericht zum Forschungsvorhaben „Erforschung der Ursachen des Rückgangs der Eingangszahlen bei den Zivilgerichten“, S. 342; abrufbar unter: https://www.bmj.de/SharedDocs/Publikationen/DE/Fachpublikationen/2023_Rueckgang_Eingangszahlen_Zivilgerichte.pdf?__blob=publicationFile&v=1

rechtlichen Interessenwahrnehmung).

Gleiches gilt für die möglichst flächendeckende Versorgung der Bevölkerung mit Kanzleien. Die Anzahl der Rechtsanwälte geht seit Jahren zurück. Gab es 2017 noch fast 155.000 Rechtsanwälte, sind es aktuell nur noch wenig mehr als 140.000³. Dabei bestehen regional erhebliche Unterschiede; so dass es in einzelnen Kammerbezirken zu teilweise erheblichen Rückgängen der Zahl der niedergelassenen Rechtsanwälte gekommen ist.⁴ Auch dies kann sich zu einer Hürde beim Zugang zum Recht auswachsen.

Die Beteiligung an Rechtsanwaltskanzleien könnte für Rechtsschutzversicherer – je nach Geschäftspolitik – bereits mit Blick auf die vorgenannten Aspekte durchaus interessant sein. Für Rechtsschutzversicherer stellt sich die zunehmend schwierige Lage der anwaltlichen Versorgung ihrer Versicherten in einigen Gegenden sowie die Problematik der Anwaltssuche für Streitigkeiten mit geringen Streitwerten mit Blick auf ihr Leistungsversprechen als schwierig dar. Sie haben daher ein Interesse an einer flächendeckenden und breiten anwaltlichen Versorgung.

Die Chance einer finanziellen Beteiligung läge für Rechtsschutzversicherer, gleichermaßen aber auch für Anwaltskanzleien daher auch darin, eine für ihre Versicherten bzw. Mandantinnen und Mandanten umfassende, leicht zugängliche anwaltliche Interessenvertretung sicherzustellen.

Eine solche ist im Übrigen auch für die Rechtsfortentwicklung erforderlich. Durch den im Rückgang der Klageanträge wird der Justiz zunehmend die Möglichkeit genommen, das Recht im Zuge veränderter gesellschaftlicher Lebenswirklichkeiten weiterzuentwickeln.

Fragenkomplex C. und D.:

Aus unserer Sicht ist nur die Option 3 geeignet, dem Zugang zum Recht förderlich zu sein. Nur diese bringt eine Änderung mit sich, die der Breite der deutschen Kanzleien offensteht.

Unabdingbar ist dabei, dass eine hohe Qualität der anwaltlichen Dienstleistung, die Durchsetzung der Interessen der Rechtssuchenden und die anwaltlichen Grundpflichten gewahrt bleiben. Vorgaben zur Ausgestaltung der konkreten Beteiligungen können diese in einen Ausgleich mit dem Kapitalisierungsbedürfnis von Kanzleien bringen. Denkbar sind etwa eine prozentuale Begrenzung der

³ Kilian, AnwBl 2023, 360

⁴ Kilian, AnwBl 2020, abrufbar unter: <https://anwaltsblatt.anwaltverein.de/de/anwaeltinnen-anwaelte/anwaltspraxis/niedergelassene-anwaltschaft-schrumpft-trends>

Beteiligung (< 50 %), Vorgaben zur Beschlussfassung in der Gesellschaft sowie eine Begrenzung von Informationspflichten gegenüber den Gesellschaftern (keine Mandatsbezogenheit).

Eine Öffnung für Beteiligungen sollte nicht beschränkt werden auf ausgewählte Beteiligte, sondern den Kreis der Investoren möglichst groß gestalten. Auch für Rechtsschutzversicherer kann eine Beteiligung an einzelnen oder mehreren Kanzleien, wie oben zu Frage B. 2 bereits angedeutet, eine geschäftspolitische Option sein. Denn Rechtsschutzversicherer haben ein erhebliches Interesse, dass die Anwaltschaft, die zentral für das Leistungsversprechen der Rechtsschutzversicherer ist, in die Lage versetzt wird, den veränderten Anforderungen des Rechtsmarktes gerecht zu werden.

Von reinen Kapitalinvestoren, wie den im Fragebogen angesprochenen Private Equity Fonds, deren Beteiligung auf eine Rendite (etwa im Sinne einer Fokussierung auf lukrative und renditestarke Mandate) ausgelegt sein dürfte, würde sich eine Beteiligung von Rechtsschutzversicherern insofern grundlegend unterscheiden, als diese ein überragendes Interesse an der Rechtsdurchsetzung ihrer Kundinnen und Kunden haben.

Das oben bereits angeführte Leistungsversprechen der Rechtsschutzversicherer zielt auf eine den Erwartungen und Bedarfen der Versicherten gerecht werdenden Erbringung der für die rechtliche Interessenwahrnehmung erforderlichen Leistungen, in der Fläche und auch bei vermeintlich unwirtschaftlich zu bearbeitenden Mandaten. Im Übrigen gehen Rechtsschutzversicherer anders als reine Kapitalinvestoren als Teilnehmer am Rechtsmarkt bereits heute mit den anwaltlichen Berufspflichten um und wissen mit Blick auf ihr Leistungsversprechen um die Wichtigkeit derselben. Gleichzeitig unterliegen sie selbst mit ihrem Geschäftsmodell einem engen gesetzlichen Rahmen. Zudem wacht auch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) über die Kundenbelange.

Dem pauschalen gegen Rechtsschutzversicherer angeführten Vorwurf des zwangsläufigen Interessenkonflikts treten wir daher entgegen. Dieser beruht regelmäßig auf empirisch nicht belegten bzw. belegbaren Befürchtungen und wird damit begründet, dass kein Gleichlauf der Versichererinteressen mit denen der Versicherten bestehe. Der Vorwurf fußt auf der auch § 4 RDG zugrunde liegende Ratio, wonach der Versicherer ein vorrangiges Kostenvermeidungsinteresse habe.

Diese Unterstellung ist aus verschiedenen Gründen unzutreffend:

In Anbetracht gänzlich veränderter Lebenswirklichkeiten, wovon die Digitalisierung nur eine ist, mutet die zur Begründung des § 4 RDG angeführte Bezugnahme auf ein annähernd 60 Jahre altes BGH-Urteil aus 1961, II ZR 139/59 zunächst wenig überzeugend an, zumal diesem Urteil ein anderer Sachverhalt zugrunde lag.

Damals stand die aktive Verhandlung von Rechtsschutzversicherern mit Anspruchsgegner der Versicherten in Rede. Auch der damalige Regulierungsrahmen für Rechtsschutzversicherer war ein gänzlich anderer. So existierte etwa der für Rechtsschutzversicherte heute stets garantierte Grundsatz der freien Anwaltswahl (§ 127 VVG) damals noch nicht. Zudem entspricht der Vorwurf auch nicht der Sichtweise in den europäischen Nachbarländern, wo Rechtsschutzversicherer (etwa in CH, NL, A oder N) sogar eigene Rechtsberatungsbefugnisse haben.

Auch einer wirtschaftlichen Betrachtung hält die Unterstellung eines zwangsläufigen Kostenvermeidungsinteresses zu Lasten der Versicherten nicht stand. Vielmehr haben Versicherer ein erhebliches Interesse daran, dass ihre Versicherten ihre rechtlichen Interessen wahrnehmen können und erforderlichenfalls erfolgreich durch einen Rechtsstreit begleitet werden – und eben gerade nicht zu ihrem Nachteil beraten werden. Nur so kann das Produkt Rechtsschutzversicherung Akzeptanz beim Kunden finden, zumal in einem wettbewerbsgetragenen Markt, der aufgrund der erweiterten Möglichkeiten der Erfolgshonorierung im Zuge des Legal Tech-Gesetzes über den Wettbewerb der Rechtsschutzversicherer untereinander hinausgeht.

Eine Beschränkung des Beteiligtenkreises, etwa im Wege einer Regelung in Anlehnung an § 4 RDG, würde mithin keinen umfassenden Gleichlauf in der Architektur des Rechtsdienstleistungsmarktes herstellen, sondern ganz im Gegenteil eine bereits heute durch das Legal Tech-Gesetz entstandene Ungleichbehandlung der Rechtsschutzversicherer verstärken. So treten Inkassodienstleister mit Erfolgshonorarmodellen neben die Kostenerstattung durch die Rechtsschutzversicherer bei einer herkömmlichen Rechtsverfolgung. Auch Rechtsanwälte können in bestimmtem Umfang mit Erfolgshonorarmodellen bei gleichzeitiger Übernahme von Verfahrenskosten das Kostenrisiko eines Rechtsstreits übernehmen. Beide treten damit neben und in Wettbewerb zur Kostentragung durch die Rechtsschutzversicherer.

Zusätzliche Anmerkung zur Berufshaftpflichtversicherung:

Für die Jahreshöchstleistung in der Berufshaftpflichtversicherung sind gem. § 59 o Abs. 4 BRAO nur die anwaltlichen Gesellschafter zu berücksichtigen. Da sich Fremdbesitz nicht auf das versicherte Risiko auswirken würde, ist dies weiterhin richtig und bedürfte keiner Anpassung.

Berlin, den 24.11.2023