

## „Hierfür bedarf es eines respektvollen und intelligenten Umgangs miteinander“

Fragen an Dr. Ulrich Eberhardt, Mitglied des Vorstands der HUK-COBURG-Rechtsschutzversicherung AG zu vereinbarten Selbstbehalten, der freien Anwaltswahl, hartem Verdrängungswettbewerb und 160.000 zugelassenen Anwälten

**Berliner Anwaltsblatt (BAB):** Herr Dr. Eberhardt, in der Juli Ausgabe der Zeitschrift Finanztest wurden die Angebote von 28 Rechtsschutzversicherern und 3 Verkehrsclubs in der Sparte Verkehrsrechtsschutzversicherung geprüft. „Mehr drin als man glaubt – Viele Policen bieten weit mehr als Rechtsschutz nach Autounfällen“ ist dort zu lesen. Finanztest stellt weiter fest: „Verkehrsrechtsschutz ist sinnvoll“. Freuen Sie sich über das durchaus gute Abschneiden der Verkehrsrechtsschutzversicherung?

**Dr. Eberhardt:** Es ist gut, dass eine Verbraucherschutzorganisation darlegt, für welche günstigen Preis Rechtsschutzversicherungen abgeschlossen werden können. Gerade rund ums Auto gibt es immer wieder Anlass für Streitigkeiten, bei denen man Unterstützung im Rahmen der Streitbeilegung benötigt. Für nur ca. 40,- Euro im Jahr ist man abgesichert und muss nicht wegen der drohenden Kostenbelastung auf die Durchsetzung seiner Ansprüche verzichten.

**BAB:** Finanztest empfiehlt dort „Tarife ohne Selbstbehalt, denn der Preisvorteil der Tarife mit Selbstbehalt ist relativ gering.“ Wie denken Sie darüber?

**Dr. Eberhardt:** Wir halten diese Empfehlung für überdenkenswert. Gerade in

der Rechtsschutzversicherung ist das subjektive Risiko sehr hoch, weshalb auch nur ein geringer Anteil der Versicherungsnehmer die weitaus überwiegende Anzahl Schäden meldet. Tarife mit Selbstbehalt sind ein gutes Mittel, um einen angemessenen Umgang mit dem Versicherungsschutz zu erreichen und der gesamten, also auch der schadenfreien Versichertengemeinschaft einen niedrigen Beitrag bieten zu können. Ansonsten würden wenige das Beitragsniveau zu Lasten vieler belasten. Diese Systematik hat die Stiftung Warentest meines Erachtens nicht ausreichend berücksichtigt. Im Übrigen sinkt bei uns bekanntlich die Selbstbeteiligung mit der Dauer der Schadenfreiheit. Deshalb hat faktisch ein großer Teil unserer Kunden in einem Rechtsschutzfall oft einen Selbstbehalt, der kleiner als 150,- Euro ist. Wenn sich die Mehrheit der Kunden nach einigen Jahren sogar in der Klasse mit 0,- Euro Selbstbehalt befindet – wie die Stiftung Warentest ja empfiehlt – geschieht das dann zu einem unschlagbar günstigen Preis.

**BAB:** In den Rechtsschutzversicherungsbedingungen der HUK-Coburg erhalten Versicherte Vergünstigungen in der Rechtsschutzversicherung, wenn sie ihrer Anwaltsempfehlung folgen. Konkret wird der Vertrag als Schadens-

frei behandelt und es verbleibt bei dem vereinbarten Selbstbehalt. Wie wird dieses Angebot von den Versicherten angenommen? Ist dem Versicherten hinlänglich bewusst, dass er auf die freie Auswahl seiner Anwältin oder seines Anwalts verzichtet, wenn er nicht hochgestuft werden möchte?

**Dr. Eberhardt:** Zunächst freue ich mich, dass Sie das Schadenfreiheits-System unseres Tarifs – wenn auch verkürzt – richtig dargestellt haben. Dies ist nicht immer der Fall. Vielfach wird fälschlicherweise behauptet, es würde ein Teil der Selbstbeteiligung erlassen. Dieser Unterschied ist jedoch bedeutsam, da in unserem Falle im aktuellen Rechtsschutzfall eben gerade kein materieller Anreiz gesetzt wird. Nun zu Ihren konkreten Fragen: Wir sehen in der HUK-COBURG-Rechtsschutzversicherung AG derzeit eine Gesamtsteuerungsquote von deutlich unter 10% unserer Schadenfälle auf Empfehlungskanzleien. Nach wie vor sucht ein Großteil der Kunden bereits mit „ihrem“ Anwalt bei uns um Versicherungsdeckung nach. Zu Ihrer zweiten Frage ist zu sagen, dass wir hier keinen Verzicht auf die freie Anwaltswahl sehen, sondern die Ausübung einer zusätzlichen Wahlmöglichkeit. Nach unserer Auffassung ist die Auswirkung auf einen potentiellen, i.d.R. sogar fiktiven Folgefall nicht stark genug, um unzulässig auf die Ausübung dieses Wahlrechts einzuwirken.

**BAB:** Gerade in diesem Punkt aber haben Sie vor dem OLG Bamberg kürzlich eine Niederlage erlitten: Das Gericht gab der Rechtsanwaltskammer München Recht und sieht in Ihren streitbefangenen Bedingungen eine unzulässige Einschränkung der in den §§ 127, 129 VVG verbrieften freien Anwaltswahl. Die Revision wurde zugelassen. Zuvor hatte das Landgericht Bamberg die Klage der



### Dr. jur. Ulrich Eberhardt

Seit 1999 Mitglied und seit 2002 stellvertretender Vorsitzender der Datenschutzkommission des GDV.

Seit 2007 Mitglied der Vollversammlung der IHK zu Coburg, seit 2008 Vizepräsident der IHK zu Coburg.

Seit 2008 Mitglied des Vorstands der HUK-COBURG-Rechtsschutzversicherung AG.

Kommentator des Münchener Kommentars zum VVG (§§ 8, 9, 213 VVG) und des Gabler Lexikons.

Anwaltskammer noch abgewiesen. Prof. Wolfgang Römer, ehemaliger Richter im Versicherungssenat des Bundesgerichtshof und früherer Versicherungsombudsmann meinte zuvor am Rande einer Veranstaltung zu der Entscheidung des LG Bamberg: „Im Ergebnis ist das Urteil richtig“. Kam die Niederlage daher für Sie überraschend und was erhoffen Sie sich von der von Ihnen eingelegten Revision?

**Dr. Eberhardt:** Ich muss zugeben, dass mich die Urteilsbegründung etwas überrascht hat. § 127 VVG ist eine reine Verbraucherschutzvorschrift. Der Verbraucher befindet sich in einem wirtschaftlichen Umfeld voller Anreizsysteme, mit denen er in der Regel umzugehen weiß. Die Frage, ab wann ein wirtschaftlicher Anreiz einen Kunden so beeinflusst, dass von einer freien Wahl des Anwalts nicht mehr gesprochen werden kann, wurde bislang nicht beantwortet.

**BAB:** Die Anwaltschaft empfindet die Entscheidung des OLG Bamberg deshalb als erfreulich, weil der Rechtsanwalt des Vertrauens mit dem Anliegen des Versicherten betraut werden kann. Sie sieht in den Bedingungen eine ernste Belastungsprobe für das Verhältnis Anwaltschaft und Rechtsschutzversicherer. Es geht um die Substanz, um das Vertrauensverhältnis. Wie sehr ist Ihnen an einem guten Verhältnis zur Anwaltschaft gelegen? Und wie sehr haben Sie den Versicherten im Zentrum ihrer Überlegungen? Erwarten Sie auch zukünftig hohen Seegang? Haben Sie hier eine rote Linie überschritten? Viele Fragen.

**Dr. Eberhardt:** Ob wir den Kunden wirklich daran hindern, „den Rechtsanwalt seines Vertrauens“ zu wählen, wird ja jetzt vom BGH überprüft. Und: Rote Linie? Hierzu möchte ich gerne klarstellen, dass wir vor, während und nach dem erstinstanzlichen Prozess vor dem LG Bamberg stets Vergleichsmöglichkeiten angeboten haben, die allesamt rigoros abgeblockt wurden. Ich habe daher den Eindruck gewonnen, dass diese von Ihnen geschilderte „Belastungsprobe“ von Teilen der Anwaltschaft bewusst eskaliert wurde. Was den Kern Ih-

rer Frage, nämlich das Verhältnis zueinander angeht: Hier müssen beide Seiten einander besser verstehen lernen. Eine funktionierende unabhängige Anwaltschaft ist unverzichtbarer Bestandteil eines demokratischen Rechtsstaats. Und die Rechtsschutzversicherung hat eine wichtige soziale Funktion bei der Ermöglichung des Zugangs zum Recht. Beide Institutionen unterliegen jedoch in ihren jeweiligen Märkten fundamentalen Veränderungseinflüssen. Während sich die Anwaltschaft seit 1988 quantitativ mehr als verdreifachte und deren Standes- bzw. Berufsrecht im Grunde erdrutschartig liberalisiert wurde, gerieten die Rechtsschutzversicherer spätestens nach der europäischen Deregulierung Mitte der neunziger Jahre in einen harten Verdrängungswettbewerb mit steigendem Kostendruck. Hier gibt es hüben wie drüben bereits Veränderungsverlierer. Gleichzeitig haben sich die Erwartungen unserer Kunden und damit auch Ihrer Mandantschaft dramatisch gewandelt. Das liegt daran, dass sich in einem zunehmend digital geprägten Umfeld soziale Verhaltensweisen verändern, es fehlen soziale Lernfelder, vor allem auch bei der Konfliktdentifizierung, der Konflikteinordnung und der Konfliktbewältigung. Mit den daraus resultierenden veränderten Kundenerwartungen werden beide Seiten täglich konfrontiert. Hierauf müssen wir reagieren, auch mit modifizierten Geschäftsmodellen. Dies erzeugt selbstverständlich Reibungen, die früher in einem eher statischen Marktumfeld in dieser Form unbekannt waren. Sie sind allerdings aufgrund der Dynamik der Veränderungsprozesse unausweichlich. Hier müssen wir zu einem konstruktiven Dialog kommen. Ich wehre mich allerdings dagegen, dass die Rechtsschutzversicherungen als Projektionsfläche für Versäumnisse in der berufspolitischen Entwicklung der Anwaltschaft herhalten müssen. Wenn aktuell 160.000 zugelassene Anwälte einem harten Wettbewerbsdruck ausgesetzt sind, ist dies nur zu einem geringen Teil auf veränderte Geschäftsmodelle der Rechtsschutzversicherer zurückzuführen. Die Diskussion lässt sich daher nicht mit kurzfristi-

ger Polemik oder dem Verleugnen struktureller Probleme, sondern nur mit weit-sichtiger, ehrlicher Gestaltungskraft bewältigen. Lesenswert finde ich in diesem Zusammenhang die Ausführungen der Kollegin Kindermann in AnwBl 3/2012, S. 225ff. Auf dieser Basis ließe sich sicherlich weiter diskutieren.

**BAB:** An anderer Stelle werden Sie zitiert: „Die Entscheidung zwingt uns damit, unsere Kunden schlechter zu behandeln, als diese das erwarten und uns das notwendig erscheint.“ Wie gehen Sie mit diesen Kunden zukünftig um? Was ist damit konkret gemeint?

**Dr. Eberhardt:** Wir werden die Kunden über die genauen Gründe dieser für sie zunächst einmal materiell ungünstigen Entwicklung ehrlich informieren und andere Wege finden, ihnen in geeigneten Fällen eine Rückstufung zu ersparen.

**BAB:** Es mehren sich in der Anwaltschaft Klagen über das Regulierungsverhalten einiger Rechtsschutzversicherer. Worin sehen Sie die Hauptursache?

**Dr. Eberhardt:** Das Regulierungsverhalten ist stark geprägt von der jeweiligen Geschäftspolitik des einzelnen Mitbewerbers. Hier möchte ich keine allgemeine Einschätzung abgeben oder gar einen Ratschlag erteilen.

**BAB:** Gibt es Sachzwänge die Allianz mit der Anwaltschaft zu verlassen?

**Dr. Eberhardt:** Diese Frage ist mir zu sehr zugespitzt. Von welcher „Allianz“ sprechen Sie? Und was meinen Sie mit „verlassen“? Eine fünfstellige Zahl von Kolleginnen und Kollegen arbeitet erfolgreich und gerne in Netzwerken mit den Rechtsschutzversicherern zusammen. Wir reden hier, wenn wir die Syndici und Großkanzleien einmal herausrechnen, sicherlich von mehr als zehn Prozent der aktiven Anwaltschaft; dies sind ganz überwiegend hochqualifizierte und moderne Kanzleien, die in der derzeitigen Diskussion indirekt und subtil, allerdings völlig zu Unrecht aus dem eigenen Berufsstand heraus diskreditiert werden. Auch hier sollten wir einmal ehrlich miteinander die Realitäten anerkennen. Und wenn Sie wissen wollen, wie wir als

HUK-COBURG-Rechtsschutzversicherung mit vielen dieser Kanzleien abrechnen, oder nach welchen Qualitätskriterien wir sie auswählen: Wir haben dies in unserem Blog [www.lawyerslife.de](http://www.lawyerslife.de) veröffentlicht und Transparenz geschaffen.

**BAB:** Was wünschen Sie sich von der Anwaltschaft? Lob tut gut. Konstruktive Kritik hilft weiter.

**Dr. Eberhardt:** Zunächst das Lob: ich bedanke mich ausdrücklich für die Gelegenheit, mich an dieser Stelle Ihren Fragen stellen zu dürfen. Gerne lade ich die Berliner Anwaltschaft umgekehrt ein, ihre Positionen oder Meinungen auf unserem Blog [www.lawyerslife.de](http://www.lawyerslife.de) zu hin-

terlegen. Und jetzt die Wünsche: Wir sollten uns gemeinsam mit den Bedürfnissen unserer größten Schnittmenge, nämlich dem Kunden bzw. Mandanten, befassen. Für beide Seiten ist eine bedürfnisgerechte Weiterentwicklung der angebotenen Dienstleistungen existentiell, um im harten Wettbewerb bestehen zu können. Hierfür bedarf es eines respektvollen und intelligenten Umgangs miteinander. Im Übrigen sollte gelten: Mit-

statt übereinander reden und nicht immer erst die Gerichte bemühen.

**BAB:** Herr Dr. Eberhardt wir danken Ihnen für dieses Gespräch.



*Das Interview führte Gregor Samimi, Fachanwalt für Verkehrsrecht, Versicherungsrecht und Strafrecht.*

*Gregor Samimi gehört dem Vorstand der Rechtsanwaltskammer Berlin an und ist Mitglied der Redaktion des Berliner Anwaltsblattes.*