

Modernisierung Rechtsdienstleistungsrecht – Position der Rechtsschutzversicherer

Die Digitalisierung verändert den Rechtsmarkt und damit auch den Zugang zum Recht grundlegend. Rechtsdienstleistungen werden in neuer Form erbracht. Die Kommunikation mit den Rechtssuchenden verändert sich. Gleichzeitig verändern sich auch die Erwartungen der Rechtssuchenden.

Die Rechtsschutzversicherer sind wesentlicher Teil des Rechtsmarktes. Mit mehr als 22 Mio. Verträgen stellen sie für gut die Hälfte der deutschen Haushalte den Zugang zum Recht sicher. Der Wandel im Rechtsmarkt fordert auch sie. Sie müssen ihre Geschäftsmodelle fortentwickeln, um ihrer rechts-, sozialpolitischen und volkswirtschaftlichen Rolle für den Zugang zum Recht weiter gerecht zu werden.

Diskussion nicht nur verengt auf Anwaltschaft und Legal Tech führen

Die gegenwärtig nur bezogen auf Anwaltschaft und Legal Tech-Anbieter geführte Diskussion um den Rechtsrahmen in einem digitalisierten Rechtsdienstleistungsmarkt muss daher erweitert werden. Die Bedeutung und Auswirkung von Veränderungen am Rechtsrahmen auch für weitere Player im Rechtsmarkt müssen bereits aus wettbewerblichen Gründen berücksichtigt werden.

Bereits heute treten Inkassodienstleister im Internet mit Erfolgshonorarmodellen neben die Kostenerstattung durch den Rechtsschutzversicherer bei einer herkömmlichen Rechtsverfolgung. Die Zulässigkeit einer Erfolgshonorierung (und auch Fremdkapitalisierung) wird nunmehr auch bezogen auf die Anwaltschaft diskutiert. Die sich dadurch verändernde Wettbewerbssituation fordert die Geschäftsmodelle der Versicherer heraus. Gleichzeitig ist es ihnen aber verwehrt, diese in den Bereich der Rechtsbesorgung auszuweiten. Maßgeblich § 4 RDG, der von einer Unvereinbarkeit von Versicherungsleistung und Rechtsberatung ausgeht, setzt eine Grenze.

Wertentscheidung des § 4 RDG an veränderte Lebenswirklichkeiten anpassen

Zu § 4 RDG bedarf es daher einer neuen gesetzgeberische Wertentscheidung. Nach einer repräsentativen Studie von YouGov aus Februar 2020 (siehe unten S. 3) im Auftrag des GDV wird vom Rechtsschutzversicherer neben der Kostenerstattung (59 % Befragten) vor allem die Beratung zum Rechtsproblem (62 % der Befragten) erwartet, auch durch den Versicherer selbst (61 % der Befragten).

Die Erwägungen des Gesetzgebers zu § 4 RDG aus Mitte der 2000er-Jahre (BT-Drs. 16/3655, S. 51) überzeugen auch weiterhin nicht, zumal in Anbetracht von grundlegend veränderten Lebenswirklichkeiten und Verbrauchererwartungen. Insbesondere ist es nicht mehr tragfähig, in einem gänzlich veränderten Umfeld (auch rechtlich: § 127 VVG) auf die Erwägungen eines fast 60 Jahre alten BGH-Urteils aus 1961 Bezug zu nehmen, um die Rechtsschutzversicherung als Hauptanwendungsfall des § 4 RDG einzuordnen („Lex Rechtsschutzversicherung“).

Zudem bestehen aufgrund der kategorischen Ausgestaltung des § 4 RDG verfassungsrechtliche Bedenken (etwa Werber, Rechtsdienstleistungen und Versicherung, VersR 2006, 1010). Auch europarechtlich sind Zweifel angebracht, erbringen doch Rechtsschutzversicherer in europäischen Nachbarmärkten in erheblichem Umfang eigene Rechtsdienstleistungen

(Kilian, Determinanten des europäischen Rechtsschutzversicherungsmarkts, Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft, 88, 23). Die bewährte und etablierte Praxis dort (z.B. bearbeiten in den Niederlanden die Rechtsschutzversicherer die Rechtsprobleme ihrer Kunden überwiegend selbst) zeigt, dass die Einbeziehung von Rechtsschutzversicherern in die Erbringung von Rechtsdienstleistungen den Zugang zum Recht nicht verengt, sondern im Gegenteil verbessert (so bezogen auf die Schweiz Arnet/Martinis, Zugang zu Recht. Recht einfach, REthinking Law 2019, 64). Dabei wirkt die Nachhaltigkeit des Geschäftsmodells eines beaufsichtigten Versicherers im Kundensinne.

Vor allem sind Rechtsschutzversicherer längst nicht mehr bloße Kostenerstatter, sondern bieten ein breites Leistungsspektrum und agieren als Lotsen in rechtlichen Belangen. Dabei fokussieren sie nicht auf ausgewählte Rechtsprobleme oder Anspruchsgegner. Aus der Bearbeitung von gut 4 Mio. Leistungsfällen pro Jahr verfügen sie auch über einen Überblick sowie eine hohe Expertise und Erfahrung zur Breite der Rechtsstreitigkeiten ihrer Kunden.

Die Unabhängigkeit eines Tätigwerdens in rechtlichen Belangen ist in einem wettbewerbsgetragenen Markt ohnehin ein Muss. Sie kann aber unabhängig davon mit weit milderem Mitteln als dem gänzlichen Verbot durch § 4 RDG sichergestellt werden. Zudem greift stets der rechtlich garantierte Grundsatz der freien Anwaltswahl in § 127 VVG.

Berlin, im März 2020

Kontakt:

GDV Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft
Wilhelmstr. 43/43g
10117 Berlin

Nils Hellberg
030/2020-5310
n.hellberg@gdv.de

Thomas Lämmrich
030/2020-5330
t.laemmrich@gdv.de

Die Deutschen erwarten vor allem schnelle und unkomplizierte Rechtsberatung von ihrer Rechtsschutzversicherung.

Welche Leistungen erwarten Sie heute von einer Rechtsschutzversicherung? (Bitte wählen Sie alles Zutreffende aus.)

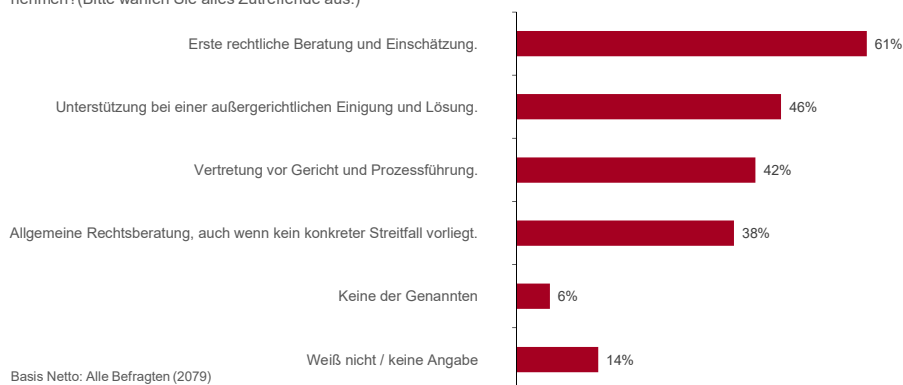


Basis Netto: Alle Befragten (2079)
Februar 2020

YouGov

Zwei Drittel der Deutschen wünschen sich eine erste rechtliche Beratung und Einschätzung direkt von ihrem Rechtsschutzversicherer.

In Deutschland ist die Rechtsberatung in weiten Teilen Anwälten vorbehalten. Im europäischen Ausland beraten und vertreten Rechtsschutzversicherer ihre Kunden dagegen umfangreich in rechtlichen Angelegenheiten. Angenommen, Rechtsschutzversicherer dürften auch in Deutschland unmittelbar bei Rechtsfragen helfen und Rechtsberatung anbieten: Welche der folgenden Leistungen würden Sie dann von einer Rechtsschutzversicherung in Anspruch nehmen?(Bitte wählen Sie alles Zutreffende aus.)



Basis Netto: Alle Befragten (2079)
Februar 2020

YouGov