

Ausgebremst

Nachdem die Bafin verkündet hat, dass sie den Insurtechs mehr auf die Geschäftsmodelle und langfristigen Kapitalausstattungen schauen wird, ist nun auch das Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz (BMJV) auf bestem Wege, die aufstrebende Legaltech-Branche in ihrer Innovationskraft per Gesetz zu beschneiden.

Von Andreas Heinsen

Trotz wegweisender Urteile des BVerfG und BGHs zur Berufs- und Gewerbefreiheit, einem stark reformbedürftigen Berufsrechts der Anwälte (BRAO) sowie einer mehrfach titulierten Offenheit auch des Rechtsdienstleistungsgesetzes (RDG) für neue Rechtsproduktangebote und verbrauchernahe Rechtsdienstleistungen, ist das Ministerium nunmehr auf den Zug einer größtenteils vehement ablehnenden Anwaltschaft mit aufgesprungen.

DIE IDEE EINES SMARTEN

RECHTSDIENLEISTUNGSMARKTES FÜR VERBRAUCHER

Im Rechtsdienstleistungsrecht besteht aufgrund der Entwicklungen im digitalen Rechtsberatungsmarkt und der neueren BGH-Rechtsprechung zu innovativen Geschäftsmodellen für Rechtsdienstleistungen deutlicher Anpassungsbedarf des Rechtsrahmens. Bisher ist Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten die Vereinbarung von Erfolgshonoraren nur in sehr engen Grenzen erlaubt und die Übernahme von Verfahrenskosten (Prozessfinanzierung) vollständig untersagt. Dies gilt für nach § 10 Absatz 1 Satz 1 des Rechtsdienstleistungsgesetzes (RDG) registrierte Inkassodienstleister nicht, weshalb deren Leistungen vornehmlich zur Durchsetzung geringwertiger Forderungen vermehrt von Verbraucherinnen und Verbrauchern nachgefragt werden. Dies wurde, wie im Falle von Flightright & Co., massenhaft genutzt, bis auch diese Geschäftsmodelle von der Covid-19-Pandemie ihrer Geschäftsgrundlage durch Einstellung des Reise- und Flugverkehrs nahezu komplett entzogen wurden.

Für die Konstellation, dass eine Verbraucherin oder ein Verbraucher einen Inkassodienstleister, insbesondere ein sogenanntes Legal-Tech-Unternehmen, mit einer Forderungsdurchsetzung beauftragt, bestehen bisher aber keine Verbraucherschützenden Regelungen im RDG. Der nun vorliegende Regierungsentwurf zielt auf eine Erhöhung der Transparenz und Verständlichkeit dieser Geschäftsmodelle ab. Der Weg zum Recht soll einfacher, digitaler und im Er-

gebnis auch günstiger für Verbraucherinnen und Verbraucher gerade in der Durchsetzung von kleinen Streitwerten und Rechtsfällen des täglichen Lebens werden. Nun dreht der Gesetzgeber aber teilweise an der BGH-Rechtsprechung für mehr Freiheiten, widerspricht den Richtern explizit und definiert ein neues Aufsichtsregime gegenüber den Legal-Tech-Start-ups, wodurch sich im Ergebnis viele Hemmschuh für Innovationen in einem weiterhin sehr konservativen Rechtsdienstleistungsmarkt ergeben könnten.

Die Anwaltschaft und deren Standesorganisationen sind mit dem Entwurf unzufrieden, fühlen sich als privilegiertes Organ der Rechtspflege sogar existenziell in ihrer unabhängigen Funktion bedroht. Laut der Bundesrechtsanwaltskammer (BRAK) führe die im Entwurf vorgesehene Lockerung des Verbots des Erfolgshonorars zu „Interessengegensätzen zwischen Rechtsanwalt und Mandant, denn der Anwalt wird zum Investor des Mandats und damit gleichsam zur Partei. Der Anwalt rücke in den gewerblichen Tätigkeitsbereich und würde zwangsläufig eigene wirtschaftliche Interessen mit dem Ausgang des Prozesses verknüpfen. Dies belaste das Vertrauensverhältnis zwischen Rechtsanwalt und Mandant“. „Dieses Vertrauensverhältnis und die Integrität des anwaltlichen Berufsstandes sind Werte, die nicht aufs Spiel gesetzt werden dürfen“, so die BRAK und ähnlich der Deutscher Anwaltsverein in ihren Stellungnahmen.

Die Rolle und Optionen von Rechtsschutzversicherern in einem digitalen Rechtsdienstleistungsumfeld werden in diesem „Standesrechtsgefecht“ wiederum völlig übersehen, mit dem lapidaren Verweis auf § 4 RDG, der entgegen sonstiger europäischer Rechtsrahmen – insbesondere in den Niederlanden, Österreich und Schweiz – den deutschen Versicherern jegliches Angebot einer durch eigene „Syndikusanwälte“ geleisteten außergerichtlichen Rechtsberatung verwehrt. Wenn dies nunmehr von einigen Protagonisten der Legaltech-Szene eingefordert wird, dann gilt dies natürlich gleichermaßen für die Rechtsschutzversicherer und deren Forderung nach

Chancengleichheit in einem dynamischen Marktumfeld der Rechtsdienstleistungen, einer digitalen „Ökowelt Recht“ im Netz, die sich erst am Anfang ihrer Entwicklung befindet.

Die für die Legaltech-Player deutlichen Verschärfungen der Rahmenbedingungen für ihre Geschäftsmodelle und die parallele Liberalisierung von Erfolgshonorar und Prozessfinanzierung bei der Anwaltschaft könnten zum 1. Oktober 2021 in Kraft treten. Sofern Anwältinnen und Anwälte ein Erfolgshonorar bei Forderungen bis 2.000 Euro beim außergerichtlichen Inkasso, im gerichtlichen Mahnverfahren sowie im Zwangsvollstreckungsverfahren vereinbaren dürfen, ist ihnen auch die Prozessfinanzierung zukünftig erlaubt. Das ist ein Gleichlauf mit den Inkassodienstleistern nach dem RDG. Es bleibt aber dabei, dass darüber hinaus ein Erfolgshonorar nur im Einzelfall zulässig ist, wenn ansonsten der Mandant von der Rechtsverfolgung abgehalten würde (§ 4a Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 RVG-E). Ist dies nicht der Fall, dann bleibt die Prozessfinanzierung verboten. Diese Unbestimmtheit birgt weiterhin Streitpotenzial, da der neue § 4a Abs. 1 Satz 1 RVG-E auch nicht mehr auf die wirtschaftlichen Verhältnisse des Mandanten abstellt, weshalb er von der Rechtsverfolgung im Einzelfall abgehalten wird, darauf kommt es nicht mehr an, was zu begrüßen ist.

LEGALTECH-INKASSO FÜR VERBRAUCHERFREUNDLICHEN RECHTSDIENSTLEISTUNGSMARKT

Es soll mit dem Gesetz die Chancengleichheit zwischen Legaltech-Unternehmen, die sich insbesondere frei mit Risikokapital ausstatten können, was Anwälten verwehrt ist und von diesen als hohes Gut der Unabhängigkeit und Abgrenzung heftig verteidigt wird, hergestellt werden. Der Entwurf will Anwälten die Tür für das Erfolgshonorar und die Prozessfinanzierung dort öffnen, wo auch sie Inkassodienstleistungen nach dem RDG anbieten dürfen, was jedoch von der BRAK komplett abgelehnt wird.

Ein Schlag ins Kontor für Innovationen und insbesondere nichtanwaltliche Legaltech-Start-ups sind die Anforderungen an die zukünftige Registrierungspflicht und zwölf Informationspflichten für Legaltech-Portale. Diese Regeln sollen Verbraucherinnen und Verbraucher zukünftig besser schützen. Kritiker befürchten, dass die Regeln diese in ihrer Wahlfreiheit beschränken und auf Anwälte leiten sollen.

Liest man die zukünftige Verpflichtung des Inkassodienstleisters aus § 13f des Entwurfs, ist diese Sicht nachvollziehbar und kommt der Deckungsablehnungsbegründungspflicht eines Rechtsschutzversicherers durchaus nahe: „Inkassodienstleister, die für Verbraucher tätig werden, müssen Verbrauchern, für die sie im Einzelfall nicht tätig werden wollen, die hierfür wesentlichen Gründe mit der Ablehnung der Tätigkeit in Textform mitteilen. In der Mitteilung ist darauf hinzu-

weisen, ob eine rechtliche Prüfung stattgefunden hat und ob diese ganz oder teilweise automatisiert vorgenommen wurde. Die Mitteilung ist mit einem Hinweis darauf zu verbinden, dass die Ablehnung der Tätigkeit andere Möglichkeiten zur Durchsetzung der Forderung unberührt lässt.“ Damit einher geht die Position der BRAK, dass es kein Legaltech ohne Rechtsanwalt geben dürfe, am besten unter dem Regime von Rechtsanwaltsgesellschaften, die dann wiederum aller standesrechtlicher Restriktionen, z.B. auch bei der Werbung, der Verwaltungsaufsicht bis zum Anwaltsgerichtshof unterliegen.

Die Überraschung nicht nur für die Anwaltschaft, sondern auch für Rechtsschutzversicherer waren z.B. die Geschäftsmodelle der diversen Flugreise-Entschädigungsportale, über die betroffene Reisende nur wegen der Convenience sowie „Sofort-Cash“-Angeboten bereit waren, bis zu 40 Prozent der rechtlich unstrittigen Forderungen an die Plattformen abzugeben. Diese haben sich natürlich die attraktiven Fälle mit einfacher KI herausgefiltert, wozu dann auch die rechtsschutzversicherten Mandate gehören, was wegen des Einbruchs in die Kundenschnittstelle bis heute auf keine Begeisterung bei den Versicherern stößt.

Es geht aber nicht nur um das durchaus vielerorts bekannte millionenschwere Geschäft mit kleineren Streitwerten, sondern in den neuen Regelungen finden sich auch deutliche Liberalisierungen des anwaltlichen Berufs- und Vergütungsrechts, was der Anwaltschaft anscheinend ein besonderer Dorn im Auge zu sein scheint und rigoros zurückgewiesen wird. Man möchte keine Chancengleichheit, sondern die Abschottung des heutigen tradierten deutschen Modells, so die Bewertungen vieler LegalTech-CEOs, in der Regel auch Rechtsanwälte.

Während Legaltech-Unternehmen heute Erfolgshonorare vereinbaren und Verfahren für ihre Kunden so finanzieren und offensiv vermarkten, dass diese keine Kostenrisiken eingehen müssen, ist das Anwälten strikt verboten. Auch die kostenlose Erstberatung ist nach langem Streit heute als das Einstiegsinstrument für die Online-Mandatsakquise flächendeckend bei den Legaltechs etabliert. Übrigens auch bei Rechtsschutz als ersten echten (Flatrate-)Rechtsservice für ihre Kunden, was auch dort erst der BGH final zugunsten der Versicherer entscheiden musste.

Das neue Gesetz will der Anwaltschaft jetzt das ermöglichen, was auch Inkassodienstleister nach dem RDG dürfen. Mit Blick auf die Kleinstmassenverfahren (z.B. Mietpreisbremse, Nebenkosten oder Onlinekauf) und um auch dort die Wettbewerbssituation vergleichbar zu machen, will der Gesetzgeber der Anwaltschaft den Abschluss von Erfolgshonoraren generell erleichtern und bei Gegenstandswerten bis 2.000 Euro komplett freigeben. Eingepackt wird dies dann

in die große BRAO-Reform und soll bis zum Sommer 2021 in Kraft treten. All dies wurde von der BRAK und dem Deutschen Anwaltsverein (DAV) abgelehnt. „Der Verbraucher wird seine berechtigte Forderung künftig nie mehr zu 100 Prozent erhalten“, lautet das Argument. Schuld daran sei, dass Legal-Tech-Dienstleister nur lukrative Forderungen mit hohen Erfolgsaussichten übernehmen würden, von denen der Verbraucher in der Regel 30 Prozent als Honorar abgeben muss. Bei anwaltlicher Vertretung erhalte der Gläubiger dagegen zusätzlich zu den 100 Prozent seiner Forderung die Rechtsverfolgungskosten erstattet.“ Diese Sicht verkennt die Kunden-/Mandantensicht und es obliegt jetzt auch der Kreativität der Rechtsschutzversicherer, den Versicherungsnehmern attraktive Lösungen für die Fälle zu machen, nach dem Motto: „Online –35% der Forderung, bei uns nur –20%“ und auch das vorgeworfene „Cherry-Picking“ der von Versicherungsnehmern angedienten Forderungen, wird ein Versicherer als weitere Herausforderung für sich zu sehen haben.

LEGALTECH BEWERTET DAS GESETZ ALS UNZEITGEMÄSSES „SCHUTZGESETZ“

Das BMJV will augenscheinlich wegen der massiven Gegenwehr der BRAK die Inkassodienstleistung auf die eigentliche Forderungsdurchsetzung zurückführen und damit das alte Regime zwischen der Anwaltschaft und allen sich bisher entwickelten Geschäftsmodellen klar abgrenzen und im Ergebnis teilweise wiederherstellen, was nachvollziehbar von den Legaltech-Playern als völlig unzeitgemäß und verbraucherfeindlich bewertet wird.

Für diese verkennt der Gesetzgeber die Sicht des Mandanten bzw. rechtssuchenden Verbrauchers, für den nur wichtig sei, ob die Qualität des erteilten Rechtsrats vom beauftragten Dienstleister gesichert ist und sein finanzieller Aufwand bzw. sein Kostenrisiko in einem vernünftigen Verhältnis zum Ergebnis steht. Dies ist wiederum mit Blick auf die hohen Erfolgshonorare bei den Flugverspätungsfällen sehr subjektiv und von einer smarten Customer-Journey des Angebots am Ende abhängig. Aus Sicht von Rechtsratsuchenden macht es keinen Unterschied, ob ihr Rechtsberater eine bestehende Forderung durchsetzt, an der Entstehung dieser Forderung aktiv als erlaubte Nebenleistung mitwirkt oder eine fremde Forderung abwehrt, was auch weiterhin verboten und den Anwälten vorbehalten bleibt.

Es sind die kleineren Forderungen gerade im Vertragsrecht, die sich für eine skalierte und KI-basierte Bearbeitung sehr gut eignen. Die Legaltech-Akteure ohne Anwaltszulassung sollen nun in der Gesetzessystematik auf Forderungsdurchsetzung zurückgeführt werden, obwohl die Beratung – zukünftig auch über Logarithmen und weiterer rechtsdogmatisch geführte Streitpunkte – darüber deutlich hinausgeht,

sehr kosteneffizient ist und aufgrund der großen Mengen-gerüste sowie Data-Analytics-Tools auch in der Masse qualitativ bessere Ergebnisse erzielen könnten. Dieses Ansinnen des Entwurfs widerspricht augenscheinlich der Intention des BGH, der die Offenheit für das RDG für sinnvolle Angebote von Rechtssuchenden weit formuliert hat und hemmt damit die Innovationskraft, von der Abschreckungswirkung auf Investoren ganz abgesehen.

Für Entrüstung hat die neu einzuführende „RDG-Aufsicht“ für die Geschäftsmodelle der nichtanwaltlichen Anbieter bei den Legaltechs gesorgt, und zwar hat diese Prüfung vor der Geschäftsaufnahme zu erfolgen. Damit haben wir einen klassischen RDG-Genehmigungsvorbehalt auch für Start-ups. Die Eintrittsbarrieren werden also deutlich erhöht. Die neue Aufsichtsbehörde prüft dann auch, ob die Grenzen des neuen Inkassobegriffs eingehalten werden und ob weitergehende rechtliche Nebenleistungen „noch“ zulässig sind. Auch die Sachkunde des Dienstleisters muss vorliegen, was wohl heißt, ein Anwalt sollte immer im Team, besser in der Geschäftsführung sein, was der Forderung der Anwälte nahekommt. Werden Geschäftsmodelle angepasst, erweitert oder verändert, dann gilt es das Genehmigungsverfahren wiederum zu durchlaufen, sicherlich das größte Hemmnis für agil arbeitende Start-ups im Online-Rechtsdienstleistungsmarkt.

Einen sehr weit formulierten Versagungsgrund liefert der Entwurf auch noch mit. Die neue Aufsichtsbehörde hat die Möglichkeit, Rechtsdienstleistungen mit besonderer Vertraulichkeit oder Verschwiegenheit oder besonders komplexen rechtlichen Erwägungen der Anwaltschaft vorzubehalten, womit automatisch BGH und BVerfG herausgefordert werden, ihre Hinweise und Vorgaben für eine Liberalisierung und weitere Öffnung des Rechtsdienstleistungsmarktes nochmals dem Gesetzgeber bzw. den Aufsichtsbehörden ins Stammbuch zu schreiben. Dass Richter hier deutlich progressiver und offener den Legaltech-Geschäftsmodellen gegenüberstehen als Rechtsanwaltskammern, verwundert von außen, mag aber an ihrer Erfahrung und dem Wunsch liegen, diese kleinen und teilweise verbittert geführten Alltagsfälle aus den Gerichtssälen zu halten. Daher sind die BGH-Richter, die ansonsten auch gerne Rechtsschutz als Treiber der Verfahren sehen, erstaunlicherweise hier einmal mit den Versicherern in einem Boot, die ebenfalls diese Fälle des täglichen Lebens ohne Existenzbedrohung für den Kunden/Versicherungsnehmer deutlich schlanker, fallabschließend und damit im Ergebnis auch günstiger – gerne über Legaltechs – erledigen möchten, was übrigens auch erklärter Kundenwunsch ist.

Diese prozessuale Zielstellung der Versicherer korrespondiert mit der Frage, wie sie bei heute üblichen SBs von 300 Euro und mehr die Kundenzufriedenheit auch für diesen Teil

der niedrighschwelligigen Massenrechtsfälle absichern und auf der Produkt- und Rechtsdienstleistungsangebotsseite zukünftig bedienen. Warum? Weil ansonsten die Legaltechs mit Slogans „kostenloser Rechtsschutz“, der wettbewerbsrechtlich nicht ohne Angriffspotenzial ist, weiter in die Kundenschnittstellen hineinstoßen und ein positives Kundenerlebnis durch den Versicherer endgültig verhindern, was ihnen im Verkehrs-OWI-Bereich bereits ziemlich gut gelungen ist.

Bemängelt wird auch, dass der Entwurf keine Antworten für neue Plattformen – als Finanzdienstleister reden wir von Ökowelten Recht & Rechtsschutz – und Angeboten für die kostenpflichtige Mandatsvermittlung gibt. Auch diejenigen, die smarte digitale Rechtsprodukte und Rechtsdienstleistungen sowie personalisierte Dokumentengeneratoren auf ihren Portalen bereitstellen und vermitteln, also von Provisionen und/oder Gebühren von teilnehmenden Anwälten, Drittdienstleistern und Rechtssuchenden leben, schauen weiterhin auf eine ungeklärte Rechtslage. Dies gilt übrigens dann auch für die Rechtsschutzversicherer und deren „erlaubten Nebenleistungen“ auf Basis von „versicherungsnahen Dienstleistungen“. Man kann sich hier vieles vonseiten der Versicherer vorstellen, einige gehen auch schon voran und man sollte auch Neues für eine immer beschworene „Kundenbegeisterung“ ausprobieren. Die Frage ist: Wie kann man 4,5 Mrd. Euro an Versicherungsbeiträgen für 23 Millionen Verträge auch langfristig absichern bzw. mit neuen Produkten und ergänzenden Angeboten die schlechte Haushaltsdurchdringung von 43 bis 45 Prozent weiter ausbauen.

FAZIT UND AUSBLICK

Es ist zu hoffen, dass der Gesetzgeber hier noch in Teilen zugunsten der Legaltechs weiter einschwenkt, bei der Stärke der hier betroffenen Lobby, die auch im Bundestag stark vertreten ist, sollte man aber nicht zu große Erwartungen gerade im Hinblick auf das Aufsichtsregime haben. Auch das RVG, mit +13% bei den Anwaltsgebühren und Gerichtskosten seit 1. Januar 2021 in Kraft, ist sehr geräuschlos durch die Gesetzgebung von Bund und Ländern gegangen und ohne jegliche mediale Kenntnisnahme geblieben, sicherlich auch der Pandemiefokussierung geschuldet. Andererseits weist der Regierungsentwurf alle dogmatischen Einwände zum Erfolgshonorar und Prozessfinanzierung in großen Teilen zurück. Anwälte und Anwältinnen sollen zukünftig im außergerichtlichen Bereich auf Erfolgshonorarbasis Forderungen einziehen und Gerichts- sowie andere Kosten übernehmen dürfen. Bei Forderungen von nicht mehr als 2.000 Euro soll die Vereinbarung von Erfolgshonoraren generell möglich werden. Das BMJV will Anwälte wettbewerbsfähig halten, den Schutz der anwaltlichen Unabhängigkeit, der

Mandanten und der prozessualen Waffengleichheit weiterhin im erforderlichen Umfang gewährleisten, aber insbesondere im Hinblick auf die unionsrechtlichen Vorgaben auch verhältnismäßig und innovationsoffen ausgestalten.

Wie auch Ärzte (z.B. jameda.de) werden sich Anwälte alsbald mit Scoring-Plattformen und diversen Anwaltsuchmaschinen auseinandersetzen haben. Da ist es sicherlich besser, so wie es die Örag über ihre Tochter Deutsche Rechtsanwalts Service GmbH seit Jahren betreibt, dass man dieses subjektive Scoring über ein zertifiziertes Qualitätsmanagement mit strukturierten Kundenbefragungen und Beschwerdemessungen in die eigenen Kooperationen aktiv einträgt und auch für die Partnerkanzleien zu objektivieren versucht. Es geht nie um die Qualität der eigentlichen Rechtsberatung, vielmehr ist entscheidend, was Kunden/Mandanten für sich persönlich wahrnehmen und bewerten und nicht was Anwälte oder Versicherer meinen, was richtig ist oder nur falsch vom „Dummy-Kunden/Mandanten“ verstanden wurde. Für eine solche, auch empathische kundenorientierte Sichtweise, gibt es noch viel Luft nach oben, um eine moderne und professionelle Kundenzentrierung auch in der gesamten Rechtsdienstleistungs- und Wertschöpfungskette, wozu dann auch Rechtsschutz gehört, wirklich zu leben.

Convenience und Service-Exzellenz ist den Versicherungsnehmern und Versicherungsnehmerinnen durchaus Geld wert und gerade die demografische Entwicklung, mit finanziell noch besser ausgestatteten (Erben-)Haushalten, erfordert hier eine andere Fokussierung zur Realisierung dieser erweiterten Kaufbereitschaften, auch für mehr niedrighschwellige Rechtsdienstleistungen und Rechtsprodukte zum Festpreis. Den Anwälten bleibt nur zu sagen, dass diese digitalen Trendanforderungen an die Versicherer auch für sie gelten. Sie müssen ihr Kanzlei- und Service-Management konsequent weiterentwickeln und dies beginnt bereits an der Schwelle zur Kanzlei, die viele Rechtssuchende für Kleinstmandate gar nicht mehr übertreten wollen, z.B. mit einem auch digitalen, regional vermarkteten Termin- und Informations- sowie kostenlosen Erstberatungsservice.

Bleibt zu hoffen, dass die Covid-19-Pandemie die gleichen „Erkenntniseffekte“ bei der Anwaltschaft dann doch haben werden, die wir für die Versicherer und deren Arbeits- und Kunden-/Schaden- sowie Beratungsmodelle heute schon sehen und mutig angehen müssen.



Andreas Heinsen

Vorstand CPO /

CIO ÖRAG Rechtsschutz AG