

Tipps zum Umgang mit Rechtsschutzversicherungen

Unabhängigkeit • Wenn Rechtsschutzversicherungen an einem Prozess beteiligt sind, haben sie spezifische und berechtigte Interessen am Verlauf und am Ergebnis der Auseinandersetzung. Dadurch wird der Fall auch für Anwälte komplexer.

Raphael Spring
Rechtsanwalt und
Mediator SKWM, Zürich

Die Rechtsschutzversicherungen werden immer wichtiger: Gemäss der Finanzmarktaufsicht (Finma) wuchsen die Prämien für Rechtsschutzversicherungen zwischen 2001 und 2010 um 71,7 Prozent auf 406,9 Millionen Franken an. Etwa jeder zweite Schweizer verfügt laut Schätzungen der Fachkommission Rechtsschutz des Schweizerischen Versicherungsverbandes über eine solche Versicherung. Die Grösse der Rechtsdienste dieser Versicherungen, die Masse der Fälle und die Tatsache, dass die Fälle oft standardisierbar sind, bieten grosses Potenzial zu systematisierten und vereinheitlichten Fallbearbeitungen und damit zu guten Leistungen zu tiefen Kosten.

Auch im Verkauf haben Rechtsschutzversicherungen gute Voraussetzungen, da sie meist zu einem Versicherungskonzern gehören und die dort bestehenden Vertriebskanäle nutzen können. Die Bedeutung von Rechtsschutzversicherungen als Gegenparteien, als Kostenträger und als Konkurrenten wird deshalb weiter zunehmen. Anwälte oder auch Gerichte,

die ihren Mandanten respektive den Parteien in den betroffenen Konflikten zu optimalen Resultaten verhelfen wollen, sollten deshalb über versicherungsrechtliche Kenntnisse sowie über ein gewisses wirtschaftliches Verständnis in Bezug auf Rechtsschutzversicherungen verfügen.

GESETZLICHE GRUNDLAGEN
Die Verordnung über die Beaufsichtigung von privaten Versicherungsunternehmen (Aufsichtsverordnung, AVO) definiert den Rechtsschutzversicherungsvertrag in Artikel 161: «Durch den Rechtsschutzversicherungsvertrag verpflichtet sich das Versicherungsunternehmen gegen Bezahlung einer Prämie, durch rechtliche Angelegenheiten verursachte Kosten zu vergüten oder in solchen Angelegenheiten Dienste zu erbringen.»

Weiter sieht die Verordnung vor, dass dem Versicherungsnehmer grundsätzlich die freie Wahl einer rechtlichen Vertretung eingeräumt werden muss, wenn im Hinblick auf ein Gerichts- oder Verwaltungsverfahren ein Rechtsvertreter eingesetzt werden muss

oder bei Interessenkollisionen (Art. 167 AVO). Sodann wird das Verhältnis von Anwaltsgeheimnis und Informationspflichten des Versicherungsnehmers (Art. 168 AVO) geregelt und verlangt, dass im Versicherungsvertrag ein Verfahren zum Entscheid über Meinungsverschiedenheiten zwischen Versicherungsnehmer und Versicherung vorgesehen ist (Art. 169 AVO).

VERTRAGLICHE GRUNDLAGEN
Relevanter als die gesetzlichen Grundlagen sind die Versicherungsbedingungen. Dort wird definiert, wer versichert ist, in welcher Eigenschaft die versicherte Person versichert ist, welche Rechtsgebiete versichert sind, wann eine versicherte, rechtliche Angelegenheit vorliegt und welche Leistungen bis zu welchem Umfang versichert sind. Weiter werden im Vertrag der örtliche und der zeitliche Geltungsbereich geregelt. Festgelegt sind weiter die Deckungseinschränkungen, das Verhalten im Schadenfall und das Verfahren bei Meinungsverschiedenheiten. Ein Vergleich von Versicherungsbedingungen ist ein

komplexes Unterfangen. Eine tabellarische Aufstellung lässt keine korrekten Aussagen zu. Als Beispiel für ein Unterscheidungsmerkmal, das nur auf einer Tabelle als gewichtiges Unterscheidungsmerkmal erscheint, mag die weltweite Versicherungsdeckung dienen. Sie ist in unterschiedlichem Mass eingeschränkt durch die versicherten Rechtsgebiete, die versicherten Eigenschaften des Versicherungsnehmers und dadurch, dass nur Streitigkeiten gemäss Schweizer Recht oder vor Schweizer Gerichten versichert sind.

VERSICHERUNGSINTERNE GEBENHEITEN In der Praxis bedeutsamer als das Gesetz und die feinen Verästelungen von Deckungen und Deckungseinschränkungen ist die Grundhaltung des Rechtsdienstes der Versicherung. Wenn sich ein Rechtsdienst als qualitativ hochwertiger Dienstleister sieht, der zufriedene Kunden will und seine Mitarbeiter entsprechend steuert, wird sich der Kunde meistens glücklich schätzen. Wenn umgekehrt ein Rechtsdienst primär seine Kosten tief halten will, günstige Mitarbeiter anstellt, sie mit Fällen überhäuft und in jedem Fall eine maliziöse Deckungsprüfung vornimmt, so werden dem Kunden auch die besten Versicherungsbedingungen letztlich nichts nützen. Entscheidend ist selbstverständlich auch stets die Person, die für einen Fall zuständig ist. Kommt man mit dieser Person nicht weiter, kann auch hier ein Gespräch mit dem Vorgesetzten helfen.

Der wirtschaftliche Erfolg einer Rechtsschutzversicherung entscheidet sich im noch bestehenden Wachstumsmarkt allerdings wohl mehr im Verkauf als im Rechtsdienst. Die prämiemässig relativ unbedeutenden Rechtsschutzpolice lassen sich nur dann erfolgreich über die Ver-

triebskanäle des Mutterhauses verkaufen, wenn die kleine Rechtsschutzpolice nicht die wirtschaftlich interessanten Kunden der Muttergesellschaft verärgert. Andernfalls würden die Vertriebskanäle der Muttergesellschaft das Zubrot, das sie durch den Vertrieb der Rechtsschutzpolice erzielen, rasch einmal beiseite lassen. Die Qualität des Rechtsdienstes liegt deshalb mehr im Interesse des Ganzen als das blosses Tiefhalt von Kosten.

PARTNER DES ANWALTES Grundsätzlich erteilen Rechtsschutzversicherungen nur eine Kostengutsprache für einen externen Rechtsanwalt, wenn dies im Hinblick auf ein Gerichts- oder Verwaltungsverfahren notwendig ist oder wenn eine Interessenkollision vorliegt. Es kann für einen Anwalt deshalb ärgerlich sein, wenn er feststellt, dass ein potenzieller Mandant rechtsschutzversichert ist.

Nur ausnahmsweise wird die Versicherung bereits zu Beginn eines Falles ein Mandat an den externen Anwalt erteilen. So zum Beispiel, wenn sich die Versicherung dem Fall nicht gewachsen fühlt, wenn der eigene Rechtsdienst überlastet ist oder wenn der externe Anwalt Synergien nutzen kann (zum Beispiel infolge anderer Verfahren gegen die gleiche Partei).

Sofern der Versicherungsnehmer grössten Wert darauf legt, durch «seinen» Anwalt statt durch die Versicherung vertreten zu werden, kann man versuchen, dass die Versicherung freiwillig einen Teil der Kosten eines externen Anwaltes übernimmt. Oder ein skeptischer Versicherungsnehmer lässt sich durch die Versicherung vertreten, aber durch «seinen» Anwalt – auf eigene Kosten – im Hintergrund weiterhin beraten. Das kann das Vertrauen des Versicherungsnehmers in seine Ver-

sicherung stärken, es kann aber auch dazu führen, dass die Versicherung letztlich doch eine Kostengutsprache erteilt.

Zumindest bei der Vertretung von Privatpersonen gehört es in den üblicherweise versicherten Rechtsgebieten meines Erachtens inzwischen zur Sorgfaltspflicht des Anwaltes, sich nach dem Bestehen einer Rechtsschutzversicherung zu erkundigen. Dies zu vernachlässigen kann für den Mandanten und damit auch für den Anwalt ernsthafte Folgen nach sich ziehen.

VERSÄPÄTETE SCHADENFALLANMELDUNG Leider kommt es vor, dass erst dann an die Versicherung gedacht und der Fall bei ihr angemeldet wird, wenn die aussergerichtlichen Bemühungen eines Anwaltes gescheitert sind und der Fall teuer wird. Die Versicherungsbedingungen bei Rechtsschutzversicherungen verlangen indes, dass ein Fall umgehend respektive innert einer sehr kurzen Frist gemeldet werden muss und dass die Versicherung über die Art und Weise der Schadenerledigung entscheiden darf. Die Einhaltung dieser Obliegenheiten ist einer Versicherung wichtig. Denn sie will nicht für Kosten aufkommen müssen, die bei einer rechtzeitigen Schadenmeldung eventuell hätten vermieden werden können.

Rechtsschutzversicherungen investieren viel in die aussergerichtliche Erledigung von Fällen und sind damit erstaunlich erfolgreich. Wenn ein Anwalt ohne Zustimmung der Versicherung den Versicherungsnehmer aussergerichtlich vertreten hat und es zu keiner Lösung kam, so kommt bei der Versicherung rasch einmal die Vermutung auf, dass der eigene Rechtsdienst erfolgreicher gewesen wäre.

Diese Vermutung erfolgt nicht ohne Grund: Genauso wie für

“ Bedeutsamer als das Gesetz und die feinen Verästelungen von Deckungen ist die Grundhaltung des Rechtsdienstes der Versicherung ”

“Rechtsschutzversicherungen bluffen oft, dass sie als willenlose Waffe bis zum Äussersten zu kämpfen hätten”

den Anwalt das Prozessieren finanziell interessant ist, ist für die Versicherung die Vermeidung des Prozesses interessant. Dahinter stehen – in beiden Fällen – legitime wirtschaftliche Interessen, die den Verlauf des Falles mehr beeinflussen als leichthin angenommen. Bereits die Gegebenheit, dass jemand rechtsschutzversichert ist, kann Streitigkeiten im Keim ersticken, weil die Versicherungsdeckung ihre Auswirkungen auf das finanzielle Machtverhältnis zwischen den Parteien hat.

Im Gegensatz zu einem Anwalt hat eine Rechtsschutzversicherung zudem die Möglichkeit, mit einer finanziellen Leistung die Beilegung des Konfliktes zu erleichtern oder gar zu erzwingen. Auch in qualitativer Hinsicht kann oder könnte eine Versicherung viel bieten: Manche Juristen eines Rechtsdienstes sind so weit spezialisiert, wie dies manchen Anwaltskanzleien nicht möglich ist, die in den versicherten Rechtsgebieten für Privatpersonen tätig sind. In einem Rechtsdienst kann man bei der Fallzuteilung aber nicht nur auf die spezifischen Interessen und Fähigkeiten der Juristen Rücksicht nehmen, sondern sie auch situativ enger führen. Zudem besteht Potenzial zu Systematisierungen und Standardisierungen, was der Effizienz und der Qualität dienen kann.

LEISTUNGSABLEHNUNG Wenn ein Anwalt ohne Zustimmung der Versicherung tätig war, wird die Versicherung in manchen Fällen aus Kollegialität zum Anwalt und aus Kulanz zum Kunden ein Auge zudrücken. Lehnt sie hingegen die Leistungen ganz oder teilweise ab, wird es schwierig: Im besten Fall lassen sich Anwalt und Versicherungsnehmer durch eine formalistische Leistungsablehnung infolge verspäteter Scha-

denfallanmeldung abspesen. Gelingt dies nicht, wird die Versicherung argumentieren, sie hätte die anfallenden Kosten vermeiden können. Für den Anwalt wird dadurch ein potenzieller Haftungsfall offensichtlich und es entsteht regelmässig ein Konflikt zwischen Anwalt und Versicherung. Zwischen Stuhl und Bank ist der Mandant bzw. Versicherungsnehmer. Er weiss nicht, ob er nun gegen seine Versicherung oder gegen seinen Anwalt vorgehen muss, möchte aber keinen zweiten Konflikt, sondern nur jemanden, der sich um seinen bisherigen Fall kümmert.

Am ehesten – so meine rein persönliche Erfahrung – lässt sich das Problem lösen, wenn es gelingt, dass Versicherung und Anwalt das Wohl ihres Mandanten beziehungsweise Versicherungsnehmers ins Zentrum rücken. Besser ist es aber, solche Konflikte zu vermeiden und sich als Anwalt zu Beginn eines Mandates nach der Versicherungsdeckung zu erkundigen.

MANDATSERTEILUNG UND HONORARFRAGEN Der Mandant ist einzig und allein die versicherte Person. Ihr gilt die Loyalität des Anwaltes auch dann, wenn ihm eine Rechtsschutzversicherung das Honorar bezahlt. In einer Konstellation, in der ein Anwalt regelmässig Kostengutsprachen oder Empfehlungen von einer bestimmten Rechtsschutzversicherung erhält und gar wirtschaftlich abhängig wird, gerät er deshalb in einen persönlichen Interessenkonflikt.

Das Interesse der Versicherung nach tiefen Kosten kann zu seinem Eigeninteresse werden und den Interessen des Mandanten entgegenstehen. Wie bei allen Interessenkonflikten ist die Grenze allerdings schwierig zu ziehen. Ein gutes Vertrauensverhältnis zwischen Versicherung und An-

walt wird meistens im Interesse des Mandanten liegen.

Das Honorar des Anwaltes bestimmt sich primär nach dem Mandatsverhältnis zwischen Anwalt und Mandant. Da die Versicherungen in ihren Versicherungsbedingungen aus Marketingüberlegungen keine Honorarobergrenze geregelt haben, müssten sie in aller Regel das Honorar bezahlen, das zwischen Anwalt und Mandant vereinbart wurde.

So weit die Theorie. In der Praxis fragt regelmässig die Versicherung den Anwalt an, ob er dazu bereit sei, einen Fall zu einem bestimmten Honorar zu erledigen. Stimmt er zu, schlägt die Versicherung dem Versicherungsnehmer diesen Anwalt vor. Stimmt der Anwalt nicht zu, fragt die Versicherung den nächsten Anwalt an und schlägt ihn bei einer Zusage dem Versicherungsnehmer vor.

Wünscht der Versicherungsnehmer ausnahmsweise einen bestimmten anderen Anwalt, wird die Versicherung diesen anfragen und versuchen, dessen Honorar zu verhandeln. Gemäss den Versicherungsbedingungen haben die Versicherungen das Recht, einzelne, vom Versicherungsnehmer vorgeschlagene Anwälte abzulehnen. Ein zu teurer Anwalt könnte von der Versicherung deshalb abgelehnt werden. Die Verhandlungsposition der Versicherung ist damit noch immer gut.

KOSTENMANAGEMENT Eine Rechtsschutzversicherung soll ihren Kunden dienen – nicht den Anwälten. Wenn die Lösung eines Konfliktes mehr kostet, als zwischen den Parteien insgesamt strittig ist, ist meines Erachtens auf die Lösung zu verzichten und der Betrag dem Versicherungsnehmer von der Versicherung ausbezahlen, was bei realistischer

Betrachtung erhältlich gemacht werden könnte.

Gewisse Versicherungsnehmer, Anwälte und sogar manche Juristen von Rechtsschutzversicherungen empfinden solche Versicherungszahlungen als fragwürdig. In meinen Augen teilweise zu Unrecht: Rechtsschutzversicherungen versichern nicht das Recht, keine Prinzipien und keine Rechtsempfindungen. Sie versichern durch rechtliche Angelegenheiten verursachte Kosten oder Dienste. Dies nüchtern zu betrachten und mit dem Mandanten zu besprechen, ist Bestandteil einer sorgfältigen Mandatsführung eines Anwaltes. Es lohnt sich sogar, daran zu denken, dass die wirtschaftliche Erledigung eines Falles auch der Rechtsschutzversicherung der Gegenpartei finanziell etwas wert sein kann.

Anwälte, die Rechtsschutzversicherungen als Stakeholder in die Lösung eines Konfliktes einbeziehen, können ihren Mandanten – und indirekt auch den Rechtsschutzversicherungen – auf diese Weise manchmal zu hervorragenden Ergebnissen verhelfen. Rechtsschutzversicherungen lassen sich die Erledigung von besonders kostspieligen Fällen durchaus auch einmal massgebliche Summen kosten. Gleichzeitig achten sie selbstverständlich und ganz zu Recht darauf, nicht ohne triftigen und plausiblen Grund zur Kasse gebeten zu werden.

RECHTSCHUTZVERSICHERUNG ALS GEGENPARTEI In der Praxis begegnen Anwälten und Mandanten immer wieder forsche Schreiben von Rechtsschutzversicherungen, in denen mit abstrusen Behauptungen ebensolche Forderungen gestellt werden. Man zweifelt dann rasch an der fachlichen Kompetenz der Verfasser. Die Ursache wird allerdings meist eine andere sein:

Rechtsschutzversicherungen werden mit Fällen konfrontiert, in denen kein vernünftiger Mensch auf eigene Kosten einen Anwalt mandatieren würde. Sie müssen manchmal auch dann tätig werden, wenn die Instruktion des Versicherungsnehmers unglaubwürdig ist und sein Anliegen entsprechend wenig Aussicht auf Erfolg hat. In einem frühen Verfahrensstadium fehlen der Rechtsschutzversicherung zudem die nötigen Kenntnisse, um selber ein ausgewogenes Bild des Falles zu haben und die Erwartungen des Versicherungsnehmers zu relativieren.

Wenn man ein solches Dilemma der Versicherung der Gegenpartei zu erkennen glaubt, lohnt sich eine Betrachtung auf der Metaebene: Was benötigt die Versicherung der Gegenpartei, um den Fall abzuschliessen? Benötigt sie Hintergrundinformationen, um ihren Versicherungsnehmer besser zu beraten, oder benötigt sie ein Entgegenkommen in einem Nebenpunkt zwecks Gesichtswahrung? Solche Fragen lassen sich oft telefonisch klären. Ein erfahrener Rechtsschutzjurist kann danach den Inhalt des Telefongesprächs in eigenen Worten dem Versicherungsnehmer übermitteln, was ungefähr dem Reframing einer Mediation entspricht und entsprechendes Lösungspotenzial aufweist. Gewisse Rechtsschutzjuristen erzielen mit solchen wechselseitigen Telefongesprächen, die einer Shuttle-Mediation nahekommen, gute Lösungen. Wenn diese Kompetenz bei der Versicherung feststellbar ist, sollte man sie nutzen. Je nach Bedarf kann man parallel zu solchen Gesprächen auch korrespondieren.

Die Rechtsschutzversicherungen bluffen aber auch oft, dass bei ihrem Versicherungsnehmer aufgrund der Versicherungsdeckung keinerlei Kostendruck be-

stehe und dass sie deshalb als willenlose Waffe für ihren Versicherungsnehmer bis zum Äussersten zu kämpfen hätten. Davon darf man sich nicht allzu sehr beeindrucken lassen: Die Versicherung wird ihr Möglichstes dazu beitragen, dass genau dies nicht geschieht. Sie wird die Interessen ihres Versicherungsnehmers erfragen und mit ihm besprechen, inwieweit diese Interessen rechtlich durchgesetzt werden können. Sie wird die immateriellen Kosten des Prozesses besprechen, das Prozessrisiko beurteilen und manchmal auch eine Entschädigungszahlung an den Versicherungsnehmer in Betracht ziehen. Nur selten ist sie wirklich die willenlose Waffe.

Zuweilen werden Rechtsschutzversicherungen vom Versicherungsnehmer über Tatsachen, die zu einem Deckungsausschluss führen würden, nicht informiert oder es treten Fehler bei der Deckungsprüfung ein. Bei einer Rechtsschutzversicherung auf der Gegenseite kann es sich deshalb lohnen, sich zumindest kurz mit der Frage zu beschäftigen, ob es denn überhaupt sein kann, dass die Gegenpartei versichert ist. Wer der Versicherung der Gegenpartei Informationen zuhalten kann, die jener eine Leistungsablehnung ermöglichen, hat für seinen Mandanten viel gewonnen.

“War ein Anwalt ohne Zustimmung tätig, wird die Versicherung in manchen Fällen aus Kulanz ein Auge zudrücken”