

Stellungnahme zu dem in BT-Drs. 19/30495

Beschlussempfehlung und Bericht
des Ausschusses für Recht und Verbraucherschutz (6. Ausschuss)
zu dem Gesetzentwurf der Bundesregierung
–Drucksache 19/27673 –
Entwurf eines Gesetzes zur Förderung verbrauchergerechter Angebote im Rechtsdienstleistungsmarkt

S. 7, Ziff. I.1. enthaltenen Prüfauftrag

Der Deutsche Bundestag bittet die Bundesregierung zu prüfen, ob die Kohärenz zwischen den berufsrechtlichen Anforderungen an die Rechtsanwaltschaft einerseits und andere Rechtsdienstleister andererseits Anpassungen im Hinblick auf weitere Anforderungen (beispielsweise Verschwiegenheitspflichten) notwendig macht.

Zur Operationalisierung lassen sich aus dem Prüfauftrag und der darin aufgeworfenen Frage konkrete Fragen ableiten:

1. Führen bestimmte derzeit nur für die Rechtsanwaltschaft und nicht auch für Inkassodienstleister geltende Berufspflichten aktuell für die Rechtsanwaltschaft zu einem Wettbewerbsnachteil gegenüber Inkassodienstleistern?
2. Erscheinen bestimmte für die Rechtsanwaltschaft derzeit geltende Berufspflichten in Teilen (d. h. von ihrem Umfang oder ihrem Anwendungsbereich her) oder sogar ganz entbehrlich? Dies betrifft insbesondere solche Pflichten, die für Inkassodienstleister bisher nicht gelten, kann sich jedoch auch auf andere beziehen.
3. Erscheint die Einführung bestimmter weiterer Berufspflichten für Inkassodienstleister erforderlich? Das betrifft insbesondere solche Pflichten, die derzeit nur für die Rechtsanwaltschaft gelten, kann sich aber auch auf andere beziehen.

Der BFIF e.V. bedankt sich für die Gelegenheit zu den Fragen Stellung zu nehmen und nimmt diese gerne im Interesse der von ihm repräsentierten Inkassounternehmen wahr:

Zu Frage 1:

Es ist unabweisbar, dass die Rechtsanwaltschaft strengeren Berufspflichten unterliegt als Inkassodienstleister. Dort, wo Inkassodienstleister mit der Rechtsanwaltschaft in Wettbewerb treten, kann Letzterer aus den sie treffenden Berufspflichten auch ein Nachteil erwachsen.

Pflichten der Rechtsanwaltschaft ergeben sich zuvorderst aus der Bundesrechtsanwaltsordnung (BRAO) und der Berufsordnung für Rechtsanwälte (BORA), teilweise sind sie aber auch nicht normiert, sondern wurden von der Rechtsprechung entwickelt.

Zu den Grundpflichten eines Rechtsanwalts gehört es, keine widerstreitenden Interessen zu vertreten (§ 43a Abs. 4 BRAO, § 3 Abs. 4 BORA, § 356 StGB), auch eine eigene fachliche Vorbeurteilung oder die von Kolleginnen oder Kollegen aus einer Sozietät kann für einen Rechtsanwalt ein Tätigkeitsverbot begründen (§ 45 BRAO).

Darüber hinaus existieren ungeschriebene Hinweispflichten. Wird ein Anwalt etwa beauftragt, eine Forderung gegenüber einem Unternehmen geltend zu machen, das von ihm oder von Kolleginnen oder Kollegen aus seiner Sozietät häufig in anderen Rechtsangelegenheiten vertreten wird, besteht für ihn eine zivilrechtliche Pflicht, auf diesen Umstand hinzuweisen, und zwar unabhängig von einem möglichen Zusammenhang mit dem neuen angetragenen Mandat (BGH NJW 2008, 1307 (1308)).

Eine Mandatsübernahme ist also im Einzelfall ausgeschlossen, in jedem Fall ist aber eine mitunter aufwendige Prüfung erforderlich.

Nach § 13b Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG) müssen Inkassodienstleister, die für Verbraucher tätig werden, 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 hinzuweisen, ob eine rechtliche Prüfung der Forderung stattgefunden hat und ob diese ganz oder teilweise automatisiert vorgenommen wurde. Die Mitteilung ist mit einem Hinweis zu verbinden, dass die Ablehnung der Tätigkeit andere Möglichkeiten zur Durchsetzung der Forderung unberührt lässt.

Im Regelfall wird es dann zu einer Ablehnung kommen, wenn es nicht erfolgsversprechend erscheint, eine Forderung geltend zu machen, gleich aus welchem Grund dies der Fall ist. Hierauf ist dann entsprechend hinzuweisen, verbunden mit dem Hinweis auf andere Möglichkeiten zur Durchsetzung der Forderung, z.B. der Beauftragung eines Rechtsanwalts oder einer Rechtsanwältin.

Ein Rechtsanwalt, der einen Auftrag nicht annehmen möchte, muss die Ablehnung unverzüglich erklären. Tut er dies nicht, hat er den Schaden zu ersetzen, der aus der schuldhaften Verzögerung dieser Erklärung entsteht (§ 44 BRAO).

Auch ein Rechtsanwalt darf also grundsätzlich Aufträge ablehnen.

Der Rechtsanwalt ist allerdings nach § 16 Abs. 1 BORA verpflichtet, bei begründetem Anlass auf die Möglichkeiten von Beratungs- und Prozesskostenhilfe hinzuweisen. Im Rahmen der Beratungshilfe tätig zu werden, kann der Rechtsanwalt nur aus wichtigem Grund ablehnen (§ 16a Abs. 3 BORA).

Hintergrund ist das Prinzip der Quersubventionierung der Vergütung der Tätigkeit der Rechtsanwaltschaft. Dem Prinzip liegt die Idee einer Mischkalkulation zugrunde, nach der die anwaltliche Tätigkeit im Ganzen auskömmlich vergütet ist.

Im Zusammenhang mit Inkassotätigkeiten für Betroffene mit eingeschränkten finanziellen Mitteln (begründeter Anlass für Hinweis auf Beratungshilfe) besteht insofern ein gewisser Wettbewerbsnachteil der Rechtsanwaltschaft. Dabei sollte indes nicht verkannt werden, dass die praktische Bedeutung gering sein dürfte.

Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten ist es auch nur eingeschränkt erlaubt, zu werben. Werbung ist dem Rechtsanwalt nach § 43b BRAO nur erlaubt, soweit sie über die berufliche Tätigkeit in Form und Inhalt sachlich unterrichtet und nicht auf die Erteilung eines Auftrags im Einzelfall gerichtet ist. Besondere Berufspflichten im Zusammenhang mit Werbung sind näher in §§ 6 - 10 BORA geregelt.

Nach § 6 Abs. 2 S. 1 BORA ist die Angabe von Erfolgs- und Umsatzzahlen ist unzulässig, wenn sich daraus eine Irreführung ergeben kann, was im Einzelfall nicht ohne Weiteres ausgeschlossen werden kann.

Ein Unternehmen, das gegenüber Fluggesellschaften Fluggastrechte, konkret Entschädigungszahlungen, für Verbraucher geltend macht, wirbt z.B. so:

„Die Nr. 1 in Europa: Wir haben bereits über 350.000.000 € für unsere Kundschaft durchgesetzt.“

„99 % Erfolgsquote vor Gericht“

Die Werbung mit einer Erfolgsquote bei Inkassoverfahren im Jahre 2002 von 78,4 % führte für einen Rechtsanwalt bis vor den Bundesgerichtshof, der dann allerdings entschied, die Angabe verstoße "nicht ohne Weiteres" gegen § 43b BRAO (Beschluss vom 09.06.2008 - AnwSt (R) 5/05; NJW 2009, 534).

Eine Kanzlei dürfte sich aufgrund ihres Umsatzes bzw. Erfolgs auch nicht als „führende Kanzlei für Fluggastrechtsentschädigung“ bezeichnen (vgl. OLG Nürnberg, Urteil vom 22.06.2004 - 3 U 334/04 - Umsatzzahlen).

Auch "Adword"-Werbung wurde vom Landgericht München (Urteil vom 26.10.2006, Az.: 7 O 16794/06) als Verstoß gegen § 43 b BRAO gewertet.

Schließlich wird die Verwendung von Zertifikaten oder Siegeln bei der Werbung durch Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte vielfach als irreführend angesehen. Das Landgericht Köln etwa entschied in zwei Urteilen, die Verwendung des DEKRA-Siegels "Zertifizierter Anwalt im Rechtsgebiet..." in der werblichen Präsentation von Rechtsanwälten sei irreführend (Urteile vom 26.11.2009 - 31 O 607/09 und vom 03.02.2009 - 33 O 353/08, BRAK-Mitt. 2009, 91).

Die eingeschränkten Möglichkeiten der Rechtsanwaltschaft, für Inkassodienstleistungen zu werben, stellen ebenfalls einen Wettbewerbsnachteil dar.

Dabei werden Verletzungen der Berufspflichten durch Rechtsanwälte sanktioniert. Die Ahndung von Pflichtverletzungen ist schon im Berufsrecht vorgesehen (§§ 75, 113 BRAO), in bestimmten

Fällen ist die Verletzung von Berufspflichten für Rechtsanwältinnen oder Rechtsanwälten aber auch strafbar (z.B. §§ 203, 356 StGB).

Die Frage, ob bestimmte derzeit nur für die Rechtsanwaltschaft und nicht auch für Inkassodienstleister geltende Berufspflichten aktuell für die Rechtsanwaltschaft zu einem Wettbewerbsnachteil gegenüber Inkassodienstleistern führen, ist insofern zu bejahen.

Forderung des BFIF

Den Inkassodienstleister, insbesondere auch zur Vermeidung der Durchsetzung von unberechtigten Forderungen, einer summarischen Prüfpflicht zu unterziehen und die Prüfpflicht der Anwaltschaft bei „Inkassoforderungen“ auf eine summarische Prüfung zu begrenzen.

Die Prüfpflicht ist auch sachlich gerechtfertigt, denn sie schützt einerseits den Rechtssuchenden, von unberechtigten Forderungen, und entlastet gleichzeitig den Anwalt beim Forderungseinzug ohne das hierbei die Souveränität des Anwaltes beeinträchtigt wird.

Der Rechtsanwalt darf Inkassoaufträge grundsätzlich ohne Angaben von Gründen ablehnen. Grundsätzlich handelt es sich bei einer Inkassoforderung um einer wirtschaftliche Handlung, weshalb dem Anwalt auch die wirtschaftliche Entscheidung über die Annahme oder Ablehnung des Mandats nicht erschwert werden darf. Die Rechtsschutzgleichheit wird hierdurch nicht beeinträchtigt.

Zu Frage 2:

Die zuvor identifizierten Berufspflichten der Rechtsanwaltschaft, die einen Wettbewerbsnachteil gegenüber sonstigen Inkassodienstleistern darstellen, sind in Teilen nach dem allgemeinen Verständnis und dem Selbstverständnis der Rechtsanwaltschaft als wesensnotwendig. Das Berufsbild der Rechtsanwältin oder des Rechtsanwalts wird nicht zuletzt durch die Berufspflichten geprägt.

Der Rechtsanwalt ist gem. § 1 BRAO ein unabhängiges Organ der Rechtspflege. Die Tätigkeit der Rechtsanwaltschaft dient nach § 1 Abs. 2 S. 2 BORA der Verwirklichung des Rechtsstaats. Anwaltliche Unabhängigkeit und geradlinige Berufsausübung sind dabei Wesensvoraussetzungen der Funktion der Rechtsanwälte als Mitgestalter der Rechtspflege.

Wer eine Rechtsanwältin oder einen Rechtsanwalt beauftragt, erwartet, dass diese(r) bei der Bearbeitung des Mandats nur die Interessen der beauftragenden Mandanten, nicht aber die Interessen Dritter, vertritt. Er erwartet zudem nahezu (Ausnahme: § 138 StGB) uneingeschränkte Vertraulichkeit.

Die Berufspflichten, die dies absichern, sind insofern elementar und keinesfalls entbehrlich. Gleiches gilt für diejenigen Berufspflichten, die, nicht weniger als der sogenannte Justizgewährleistungsanspruch (Art. 19 Abs. 4 GG), als Ausfluss des Rechtsstaatsprinzips den „Zugang zum Recht“ unabhängig von Einkommen sichern. Auch diese Regelungen sind unentbehrlich.

Obwohl längst eine gewisse Liberalisierung im Hinblick auf die Werbung durch die Rechtsanwaltschaft zu verzeichnen ist, bestehen, wie aufgezeigt, noch erhebliche Restriktionen in diesem Bereich, für die sachlich zwingende Gründe nicht durchweg ersichtlich sind. Die Restriktionen im Bereich der Anwaltswerbung erscheinen in Teilen nicht mehr zeitgemäß und entbehrlich.

Ein wettbewerbsrechtliches Ungleichgewicht in Bezug auf die Vereinbarung von Erfolgsprovisionen sollte durch die Änderung des § 4a RVG ausgeglichen werden, weil Inkassounternehmen – abgesehen von den sich aus § 138 BGB ergebenden Beschränkungen – unabhängig von Forderungshöhe, Streitwert und Fallzahl Erfolgshonorarabreden frei mit Auftraggeber vereinbaren können, während Anwälte nach wie vor nach den in § 4a RVG erfolgten Vorschriften diesbezüglich Beschränkungen unterliegen.

Die Regelung in § 4a Abs. 1 Nr. 1 RVG wird geradezu zwangsläufig nicht zu einer signifikanten Erhöhung der Vereinbarung von Erfolgsprovisionsabreden im Verhältnis zwischen Rechtsanwalt und Mandant führen.

Davon abgesehen, dass die gezogene Streitwertgrenze von 2.000 € willkürlich gezogen zu sein scheint, entstehen bei einem Streitwert von 2.000 € im Durchschnitt gesetzliche Anwaltsgebühren von 514,60 € (gerechnet mit einer 1,3 Gebühr nach Nr. 2300 VV RVG, einer 1,3 Verfahrensgebühr nach Nr. 3100 VV RVG unter Anrechnung einer 0,65 Gebühr nach Vorb. 3 IV VV RVG sowie einer 1,2 Terminsgebühr), bei Vereinbarung einer Provision von 25 % würde das Erfolgshonorar bei vollständigem Obsiegen indes lediglich 500,00 € betragen, bei nur teilweisem Obsiegen sogar noch darunter.

Für Rechtsanwälte waren auch nach der bis zum 01.10.2021 geltenden Rechtslage Streitigkeiten um geringe Streitwerte bis 2.000 € bei Abrechnung nach den Vorschriften des RVG in der Regel nicht kostendeckend. Anhand der vorgenannten Zahlen ist offensichtlich, dass sich das auch in Zukunft durch die Möglichkeit zur Vereinbarung einer Erfolgsprovision nicht ändern wird. Für Anwälte besteht kein Anreiz, ihren Mandanten die Möglichkeit einer

Erfolgshonorarvereinbarung anzubieten bzw. eine entsprechende Vereinbarung zu treffen. Dementsprechend wird die Vorschrift des Abs. 1 Nr. 1 RVG in der Praxis mehr oder minder ins Leere laufen.

Bei sog. außergerichtlichen Inkassodienstleistungen oder in einem der in § 79 Abs. 2 S. 2 Nr. genannten Verfahren besteht die Streitwerthöchstgrenze von 2.000 € gemäß § 4a Abs. 1 Nr. 2 ZPO zwar nicht, so dass der wirtschaftliche Anreiz zum Abschluss von Erfolgsprovisionsvereinbarungen zwar deutlich höher ist als den in Nr. 1 der Vorschrift genannten Fällen, der Gesetzgeber ließ jedoch völlig ungeklärt, wie die Vereinbarung zum Erfolgshonorar zu behandeln ist, wenn das Inkassoverfahren in einen Rechtsstreit vor dem Prozessgericht übergeht.

Wird dann die für das vorprozessuale Verfahren vereinbarte Provisionsabrede unwirksam? Soll die bis zum Übergang in das streitige Prozessverfahren erbrachte außer- und mahngerichtliche Inkassoleistung für den Anwalt nicht umsonst gewesen sein, muss der Anwalt mit dem Mandanten zusätzlich zur Erfolgsprovisionsvereinbarung eine Gebührenvereinbarung für den Fall des Nichterfolgs der außer- und mahngerichtlichen Inkassodienstleistung vereinbaren.

Das wird sowohl im Hinblick auf die Komplexität einer solchen „Mischvereinbarung“ als auch im Hinblick auf das Interesse des Mandanten, der nur bei Erfolg etwas bezahlen will und zur Zahlung gesetzlicher Gebühren gerade nicht verpflichtet sein will, diesem kaum zu vermitteln sein. Folglich wird auch die Möglichkeit der Erfolgshonorarvereinbarung nach § 4a Abs. 1 Nr. 2 RVG in der Praxis nur untergeordnete Bedeutung zukommen und den Abschluss von Erfolgshonoraren zwischen Anwalt und Mandant in diesem Bereich nicht signifikant erhöhen.

Gleiches gilt im Fall der aufgrund der Vorschrift in § 49b II 2 BRAO nunmehr eröffneten Prozessfinanzierung, in der dem Anwalt grundsätzlich die Möglichkeit offensteht, in den in § 4a Abs. 1 Nr. 2 RVG genannten Fällen (Inkassodienstleistungen im außer- und mahngerichtlichen Bereich) nicht nur auf seine gesetzlichen Gebühren zu verzichten, sondern zudem die Gerichtskosten als auch die Kosten der übrigen Beteiligten zu übernehmen. Auch diese Vereinbarungsmöglichkeit endet nämlich mit dem Übergang des Verfahrens in einen Rechtsstreit vor dem Prozessgericht, denn die Finanzierung des weiteren Verfahrens sind von der Erlaubnis der Prozessfinanzierung ausgenommen. Die Regelung wird daher dem (potentiellen) Mandanten ebenfalls nicht vermittelbar sein.

Wie bereits dargelegt, bedeuten auch die seit dem 01.10.2021 geltenden gesetzlichen Beschränkungen für Anwälte in Bezug auf die Vereinbarung von Erfolgshonoraren und Prozessfinanzierungen trotz des eingeschlagenen Weges der Liberalisierung weiterhin einen Wettbewerbsnachteil für Rechtsanwälte gegenüber Inkassounternehmen.

Erklärtes Ziel des Gesetzgebers mit der Schaffung des Gesetzes zur Förderung verbrauchergerechter Angebote auf dem Rechtsdienstleistungsmarkt war es, zum einen Rechtssicherheit zu schaffen für die neuartigen Inkassodienstleister, die mittels einer Inkassolizenz nach dem RDG unter dem Stichwort „Legal-Tech-Inkasso“ tätig sind und zum anderen Wettbewerbsnachteile der Rechtsanwaltschaft aufgrund des für sie geltenden restriktiven Berufsrechts gegenüber diesen Anbietern zu beseitigen.

Mit den vorgenannten Regelungen zur Vereinbarung von Erfolgshonoraren und Prozessfinanzierungsmöglichkeiten wird es nicht gelingen, die Wettbewerbsnachteile von Anwälten zu beseitigen, damit auch sie im Bereich Legal-Tech-Inkasso Fuß fassen können.

Zwar wäre es konsequent, wenn der Gesetzgeber sich stattdessen für eine vollständige Freigabe der Möglichkeit zur Vereinbarung von Erfolgshonoraren und von Prozessfinanzierungen für Anwälte entscheiden würde.

Dagegen spricht jedoch einerseits, dass auch Inkassounternehmen insoweit grundsätzlichen Beschränkungen entworfen sind. Sobald sich an die außer- und mahngerichtliche Inkassotätigkeit ein Streitiges Klageverfahren anschließen muss, unabhängig davon, ob der Streit vor dem Amts- oder dem Landgericht anhängig wird, dürfen Inkassounternehmen ihre Auftraggeber im Hinblick auf § 79 Abs. 2 Nr. 4 ZPO nicht vertreten. Entsprechend kann das Inkassounternehmen in Zusammenhang mit der prozessualen Auseinandersetzung vor dem Streitgericht auch keine Erfolgsprovision vereinbaren, sondern allenfalls für die nachgerichtliche Forderungsbeitreibung nach erfolgter Titulierung durch einen Rechtsanwalt oder durch den Auftraggeber.

Zum anderen sprechen gegen eine völlige Freigabe der Vereinbarungsmöglichkeiten von Erfolgshonorarvereinbarungen für Anwälte auch die unterschiedlichen Verpflichtungen von Anwälten und Inkassounternehmen gegenüber dem jeweiligen Auftraggeber. Während Inkassounternehmen gewerblich tätige Unternehmen sind, die in erster Linie der eigenen Gewinnerzielung verpflichtet sind, sind Rechtsanwälte primär verpflichtet, allein zum Nutzen des Auftraggebers tätig zu werden.

Sinnvoll dürfte daher eine Konsensregelung sein, die die Möglichkeiten von Anwälten zur Prozessfinanzierung und Erfolgshonorarvereinbarung weiter liberalisiert, ohne deren Berufspflichten und ihre Pflichten gegenüber dem Auftraggeber zu vernachlässigen, zugleich aber die Inkassodienstleister umgekehrt nicht gegenüber den Rechtsanwälten benachteiligt und ohne sie gleichermaßen berufsrechtlichen Restriktionen zu unterwerfen. Letzteres wäre schon deshalb nicht sachgerecht, weil sich die Berufsbilder von Rechtsanwälten und Inkassounternehmen im Bereich Forderungseinziehung zwar ähneln, im Wesentlichen aber signifikant unterscheiden.

Forderung des BFIF:

§ 4a Abs. 1 Nr. 2 RVG sollte klarstellend dahingehend ergänzt werden, dass das für ein außer- und mahngerichtliches Inkassoverfahren vereinbarte Erfolgshonorar auf den nach § 4a Abs. 1 Nr. 1 RVG geltenden Höchstbetrag begrenzt wird, wenn die Angelegenheit in ein Streitiges Verfahren vor dem Prozessgericht mündet, unabhängig davon, ob es sich um ein amtsgerichtliches Verfahren handelt oder um ein solches, in dem Anwaltszwang gilt.

Diese Begrenzung ist auch sachlich gerechtfertigt, denn sie schützt einerseits den Rechtssuchenden, der mittels Vereinbarung einer Erfolgshonorarvereinbarung die gesetzlichen Gebühren nicht tragen will und bietet damit zugleich einen Anreiz zur Rechtsdurchsetzung für den rechtssuchenden Verbraucher, der ansonsten als rechtlicher Laie und aus Angst vor hohen Kosten von einer Durchsetzung seines Rechts Abstand nimmt.

Umgekehrt bleibt die Erfolgshonorarvereinbarung auch für den Anwalt wirtschaftlich attraktiv, weil er auch bei Erforderlichkeit eines Streitigen Verfahrens auf die Möglichkeit der Vereinbarung einer Erfolgsprovision mit dem Auftraggeber nicht verzichten muss.

Zudem liegt der Möglichkeit einer Erfolgsprovisionsvereinbarung der Gedanke des Leistungsanreizes zugrunde (vgl. dazu OLG Frankfurt, Urteil vom 01.04.2009, 19 U 228/08).

Dieser Grundsatz wird mit der vorgeschlagenen Regelung gefördert, weil der Anreiz zur außergerichtlichen Einziehung für den Anwalt bei Forderungen oberhalb der Streitwertgrenze von

5.000 € höher ist und der Anreiz stattdessen den prozessgerichtlichen Weg einzuschlagen im Gegenzug geringer. Letzteres kann auch zur Entlastung der Gerichte und des Justizapparates, insbesondere der PKH-Stellen, beitragen, wenn der Gang zum Prozessgericht wirtschaftlich weniger attraktiv ist als die außergerichtliche Einziehung der Forderung.

Eine weitergehende Liberalisierung der Werbemöglichkeiten für Rechtsanwälte stünde überdies auch im Einklang mit der Entscheidung mit der Entscheidung des BGH vom 13.11.2013, I ZR 15/12 als auch mit der Entscheidung des EuGH v. 05.04.2011 – C 119/09:

Umgekehrt sollten die für Inkassounternehmen geltenden Erfolgsprovisionsmöglichkeiten daran angeglichen werden, was voraussetzt, dass das Vertretungsverbot des Auftraggebers im sog. Parteiprozess, also in den Klageverfahren, in denen der Auftraggeber sich selbst vertreten kann und die keinem Anwaltszwang nach § 78 ZPO unterliegen, aufgehoben wird.

Das sog. „Parteicoaching“, also die beratende Unterstützung und Hilfeleistung des Auftraggebers in Rahmen eines Gerichtsprozesses (vgl. Deckenbrock/Henssler: RDG, § 2, Rn. 55) sind erlaubnispflichtige Tätigkeiten nach dem RDG, sie sind aber nicht verboten.

Dann macht es aber auch Sinn, in den Verfahren wegen Geldforderungen, die keinem Anwaltszwang unterliegen, die Vertretung vor Gericht durch ein Inkassounternehmen zuzulassen und im Gegenzug den Erfolgsprovisionsanspruch des Inkassounternehmens an die vorgeschilderte Provisionsbeschränkung für Rechtsanwälte gemäß § 4a Abs. 1 Nr. 2 anzugleichen.

Der Schutz des Rechtssuchenden vor unqualifizierter Rechtsberatung bleibt dadurch gewahrt, dass Inkassounternehmen verpflichtet würden, pro jeweils 10 Mitarbeitern eine ausübungsrechtliche Person, die über das Erfordernis und den Nachweis der Sachkunde gemäß RDG verfügt, zu benennen.

Darüber hinaus ist das Erfordernis regelmäßiger berufsbezogener Fortbildung der ausübungsberechtigten Personen, in Anlehnung an die für Fachanwälte gemäß § 15 FAO geltenden Fortbildungspflichten, zur dauerhaften Gewährleistung der entsprechenden Sachkunde einzuhalten und gegenüber den Aufsichtsbehörden jährlich nachzuweisen (siehe dazu eigener Abschnitt).

Zu Frage 3:

Das Berufsbild des Inkassodienstleisters ist mit dem Berufsbild des Rechtsanwalts nicht vergleichbar. Inkassodienstleister werden nur in einem Teil des Tätigkeitsbereichs der Rechtsanwaltschaft tätig.

Sie denselben Pflichten zu unterwerfen, die für die Rechtsanwaltschaft bestehen, wäre insofern nicht sachgerecht. Zumal aufgrund der Berufspflichten, die als besonders wesentlich und unentbehrlich anzusehen sind, wie aufgezeigt, eher kein oder ein nur geringer Wettbewerbsnachteil besteht.

Im Sinne einer Selbstverpflichtung behandeln selbstverständlich auch Inkassodienstleister die von ihnen bearbeiteten Fälle vertraulich. Auch für Inkassodienstleister gelten längst sonstige Bestimmungen, etwa die Datenschutz-Grundverordnung (DS-GVO). Insofern könnte man in Erwägung ziehen, eine besondere Verschwiegenheitspflicht für Inkassodienstleister zu regeln. Dies würde indes nicht dazu führen, einen Wettbewerbsvorteil der Inkassodienstleister gegenüber der Rechtsanwaltschaft auszugleichen oder zu beseitigen. Denn die Verschwiegenheitspflicht dürfte sich gerade nicht benachteiligend auswirken. Sie bringt weder Mehrarbeit noch -kosten mit sich.

Zusammenfassung:

Ein Gleichlauf der berufsrechtlichen Anforderungen und Pflichten für die Rechtsanwaltschaft und sonstige Inkassodienstleister ist nicht gegeben, gleichzeitig aber auch nicht erforderlich oder zweckmäßig. Für die Anwaltschaft bestehen gewisse Wettbewerbsnachteile durch Berufspflichten. Im Bestreben, gleiche Wettbewerbsbedingungen zu schaffen, sollten dabei nicht im Sinne einer Harmonisierung der Anforderungen und Bestimmungen für sämtliche Inkassodienstleister berufsrechtliche Regelungen für die Anwaltschaft auf sonstige Inkassodienstleister übertragen werden, sondern vor allem Restriktionen im Bereich der Werbung durch Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte beseitigt werden. Sonstige Anpassungen erscheinen nicht angezeigt.

Frankfurt, den 07.01.2022



Patric Weilacher, 1. Vorsitzender

Bundesverband für Inkasso und Forderungsmanagement e.V.

Bundesverband für Inkasso und Forderungsmanagement e.V. (BFIF e.V.)
Westhafenplatz 1
60327 Frankfurt am Main
Direktkontakt
Telefon: 069 153 227 510
Telefax: 069 153 227 519
E-Mail: post@bfif.de