

## RECHTSSCHUTZ

## Deckungsanfrage für mehr als drei Vollstreckungsversuche

von Rechtsanwaltsfachangestellter Christian Noe B.A., Leipzig

| Die meisten Rechtsschutz-Policen der Mandanten umfassen auch die Kosten der Zwangsvollstreckung für drei Vollstreckungsversuche. Der folgende Beitrag erläutert, wie Gläubiger auf Kulanzbasis weitere Deckungszusagen erreichen und dadurch den Mandanten entlasten. |

### 1. Praxisproblem

Trotz umsichtigen Vorgehens sind drei Vollstreckungsversuche rasch verbraucht. Dann kann es problematisch werden. Denn die Allgemeinen Rechtsschutzbedingungen (ARB) der meisten Versicherer sehen eine Begrenzung der Kostenübernahme auf drei Vollstreckungsmaßnahmen je Vollstreckungstitel vor (§ 5 Abs. 3d ARB).

Handelt es sich um eine hohe titulierte Forderung, droht dem Mandanten somit gegebenenfalls eine erhebliche Kostenlast (Anwalts-, Gerichts-, Gerichtsvollzieherkosten), die er auch bei einer erfolgreichen Vollstreckung zunächst vorfinanzieren muss.

### 2. Kostenübernahme durch Rechtsschutz erreichen

Sollte sich die Rechtsschutzversicherung bereit erklären, die Kosten weiterer Vollstreckungsversuche zu übernehmen, geschieht dies zumeist auf Kulanzbasis. Das heißt: Der Versicherer kommt dem Gläubiger freiwillig entgegen und leistet mehr, als er vertragsgemäß müsste. Einen Anreiz hierzu hat er nur, wenn Gläubiger konkret Folgendes darlegen können:

Dem Gläubiger droht Kostenbelastung

Anreize für eine Kulanz

#### CHECKLISTE / Das müssen Sie darlegen können

- Die neuen Vollstreckungsprobleme waren zuvor nicht erkennbar bzw. bekannt.
- Mit einem oder mehreren weiteren Vollstreckungsversuchen sind konkrete und realistische Erfolgsaussichten verbunden.
- Die bislang vom Rechtsschutz getragenen Vollstreckungskosten können schnell realisiert werden.
- Der Rechtsanwalt und sein Mandant als Gläubiger haben weitere Vollstreckungsmaßnahmen gut durchdacht und erbitten nicht einfach „auf gut Glück“ eine weitere Kostenübernahme.

**PRAXISHINWEIS** | Welche Früchte eine Kulanzanfrage trägt, mag auch vom Faktor „Vertragsdauer“ (langjährige Police?), weiteren Verträgen des Mandanten beim Versicherer und den bisherigen Schadensfällen abhängen. Gehen Sie daher mit Kulanzanfragen sehr zurückhaltend um und stellen sie diese nicht zu häufig, da schlimmstenfalls der Eindruck eines „Routineversuchs“ zur Erhöhung der Anwaltsvergütung entsteht.

Ist der Mandant ein „guter“ Kunde?

### 3. Gründe für spätere Anfrage

Der Versicherer kann anfragen, warum die genannten Vollstreckungsoptionen erst jetzt zutage treten. Daher sollten Sie direkt mit Ihrer Deckungsanfrage auch kurz begründen, dass die neuen Vollstreckungschancen erst jetzt bekannt oder zu recherchieren waren. Dies kann dem Zufall (z.B. Mandant erfährt von verschwiegenen Nebenbeschäftigungen, neues Arbeitsverhältnis etc.) oder aber auch kurzfristigen Änderungen der Einkommenslage des Schuldners (z.B. Erbschaft) geschuldet sein.

Frühzeitige  
Begründung  
empfehlenswert

#### MUSTERFORMULIERUNG / Deckungsanfrage für weitere Vollstreckungen

Sehr geehrte Damen und Herren,  
in der o.g. Angelegenheit beziehen wir uns auf Ihre Deckungszusage vom ... (*Datum*), mit der Sie Kostenschutz für die Zwangsvollstreckung erteilt haben. Nach sorgfältiger Prüfung hatten wir für Ihren Versicherungsnehmer drei Vollstreckungsmaßnahmen eingeleitet, die allesamt fruchtlos verlaufen sind. Auf Wunsch Ihres Versicherungsnehmers und angesichts der existentiellen Bedeutung seiner titulierten Forderung haben wir uns erneut intensiv mit dem Sachverhalt auseinandergesetzt und weitere Recherchen betrieben, um erfolgversprechende Vollstreckungsoptionen zu prüfen (*sofern möglich, genaue Bezeichnung*):

Hierzu gehörten u.a. erneute Ermittlungen durch Ihren Versicherungsnehmer, Rücksprachen mit dem Gerichtsvollzieher und die Sichtung aktueller Dokumente, die erst jetzt / seit dem ... einsehbar sind. Hieraus haben sich neue Vollstreckungsmöglichkeiten (z.B. *Bankverbindung/Zweiteinkommen/Vermögen/neues Eigentum/Ermittlungen durch Detektei, neue Vermögensauskunft*) ergeben, die mit großer Erfolgsaussicht verbunden sind. Diese Optionen waren uns trotz sorgfältiger Prüfung zuvor unbekannt und eröffnen erst jetzt zielführende Chancen, die Forderung Ihres Versicherungsnehmers und auch die bisher durch Ihr Haus übernommenen Kosten beizutreiben.

Der Unterzeichner ist sich bewusst, dass Ihr Haus zu einer Kostentragung nicht verpflichtet ist, bittet Sie aber im Auftrag Ihres Versicherungsnehmers (*optional: der seine Rechtsschutzpolice mit Ihrem Hause bereits seit .... führt/die langjährige, vertrauensvolle Zusammenarbeit schätzt*) auf dem Kulanzweg um eine weitere Deckungszusage.

Aus anwaltlicher Vorsorge wird versichert, dass wir bemüht sind, in dieser Angelegenheit wie stets sorgfältig zu agieren, unnötige Kosten zu vermeiden und Sie umfassend über den weiteren Verlauf zu informieren. Auch im Namen unseres Mandanten bedanken wir uns für eine Prüfung Ihrerseits, ob eine Deckungszusage für ... weitere Vollstreckungsversuche gewährt werden kann. Für Rückfragen steht Ihnen der Unterzeichner selbstverständlich gern zur Verfügung. (*optional:*) Der Unterzeichner bzw. der/die bei uns langjährig in der Zwangsvollstreckung beschäftigte Fachkraft wird sich erlauben, in den kommenden Tagen noch einmal telefonisch Kontakt mit Ihnen aufzunehmen.

Mit freundlichen Grüßen  
Rechtsanwalt

### 4. Nachtelefonieren erforderlich

Der Schlusspassus der Musterformulierung ist nicht zwingend. Die Praxis lehrt aber, dass es vorteilhaft sein kann, wenige Tage nach einem Schreiben mit dem zuständigen Sachbearbeiter beim Versicherer nachzutelefonieren. Zu diesem Zeitpunkt ist ihm das Schreiben meist noch in Erinnerung und Sie können den Sachverhalt noch einmal darlegen und bestehende Unklarheiten sofort auflösen, um dadurch eine zeitraubende Korrespondenz zu vermeiden. Gehen Sie dabei sachlich vor. Sachbearbeiter durchschauen plumpe Versuche oder wortreiche, aber inhaltslose Ausführungen. Ebenso fehl am Platz sind aufgebaute Drohkulissen, (z.B. dem Mandanten bei Ablehnung zu empfehlen, den Versicherer zu wechseln/die Police zu kündigen o.Ä.).

Sachliche  
Vorgehensweise

## CHECKLISTE / Telefontaktik mit dem Rechtsschutzversicherer

- Beziehen Sie sich auf Ihr Anschreiben. Wiederholen Sie den Sachverhalt knapp und schildern, warum der geplante Vollstreckungsversuch Erfolgsaussichten bietet.
- **WICHTIG** | Hatten andere Gläubiger bereits auf diese Weise Erfolg, sollte dies erwähnt werden.
- Fragen Sie direkt, ob weiterer Aufklärungsbedarf besteht.
- Zeigt sich der Sachbearbeiter skeptisch, können Sie den Mandanten bitten, sich noch einmal direkt an den Versicherer zu wenden.
- Legen Sie Ihre ergänzend betriebene Arbeit und Recherche, die ohne zusätzliche Vergütung und gegebenenfalls in Zusammenarbeit mit dem Mandanten unternommen wurde, sachlich dar.
- Erklären Sie, dass jeder weitere Vollstreckungsversuch, der kostenrechtlich abgedeckt wird, nur nach genauer Vorbereitung und Rücksprache mit dem Mandanten erfolgt, um die Kostenbelastung gering zu halten.
- Taktisch überlegenswert: Die Kostenübernahme von zunächst drei oder zwei weiteren Versuchen zu beantragen, um dann gegebenenfalls entgegenkommend auf die Übernahme nur eines Versuchs zu reduzieren.
- Bieten Sie dem Sachbearbeiter an, ihn (oder durch den Mandanten) direkt während weiterer Zwangsvollstreckung auf dem Laufenden zu halten und ihn über Erfolg und insbesondere mögliche Rückerstattungen zu informieren.
- Beenden Sie das Gespräch verbindlich mit einem Dank auch im Namen Ihres Mandanten.

## Auf einen Blick: „Strategieplan“ für Kulanzanfragen

Mandant ist langjährig bei dem Versicherer Kunde, unterhält mehrere Policen

**Konkrete Erfolgsaussicht**  
*(stets benennen, wo und was ist pfändbar?)*  
**Niemals formulieren, dass neue Vollstreckungschancen vorhanden sein könnten**

hohe Streitwerte, aufgelaufene Vollstreckungskosten

Plant er **Abschluss weiterer Versicherungen?**

**Deal:** Abschluss bei Entgegenkommen

**Kein fordernder Ton**, sachliche Darstellung der Erfolgsaussicht; **Telefonat** sinnvoll, wenn Sachbearbeiter bekannt ist.

**Kulanzanfrage ist Sonderfall**, der Versicherer könnte wegen häufiger Anfragen ablehnen.

**Betragsgrenze** im Büro **abstimmen**, ab wann Kulanzanfragen Sinn machen.

**Erfolgreiche Kulanz-Deckungsanfragen archivieren.**

**Rechtsschutz hat Anreiz**, da vorfinanzierte Vergütung wieder hereingeholt wird.

**Einbezug des Mandanten** betonen (= Rechtsschutz erkennt, dass Anwalt nicht einfach vollstreckt, um Vergütung zu erzielen).

Quelle: IWW, VE 08/2014