

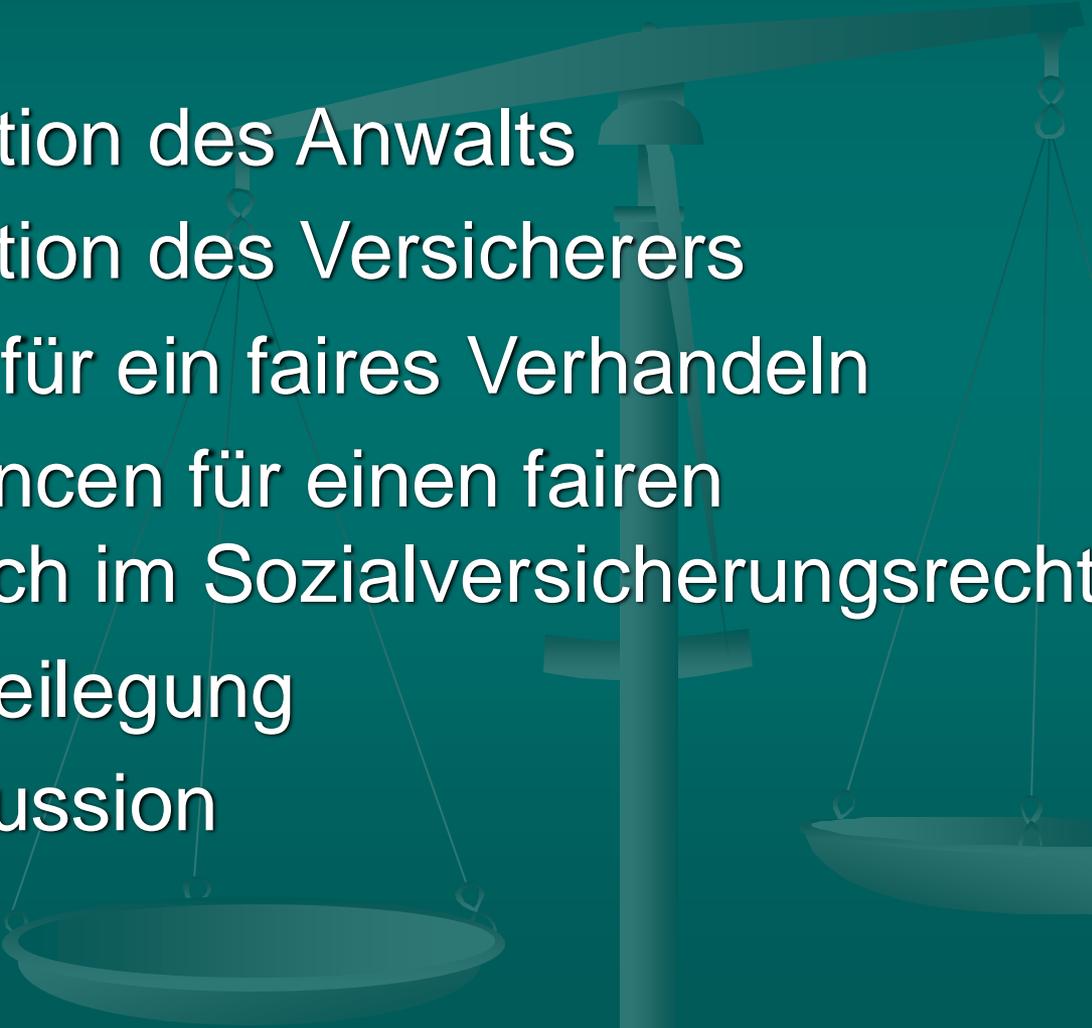
Fairness des Versicherers aus der Sicht des Anwaltes



Referat anlässlich einer Fortbildungsveranstaltung der SUVA-Linth vom 26.03.2004

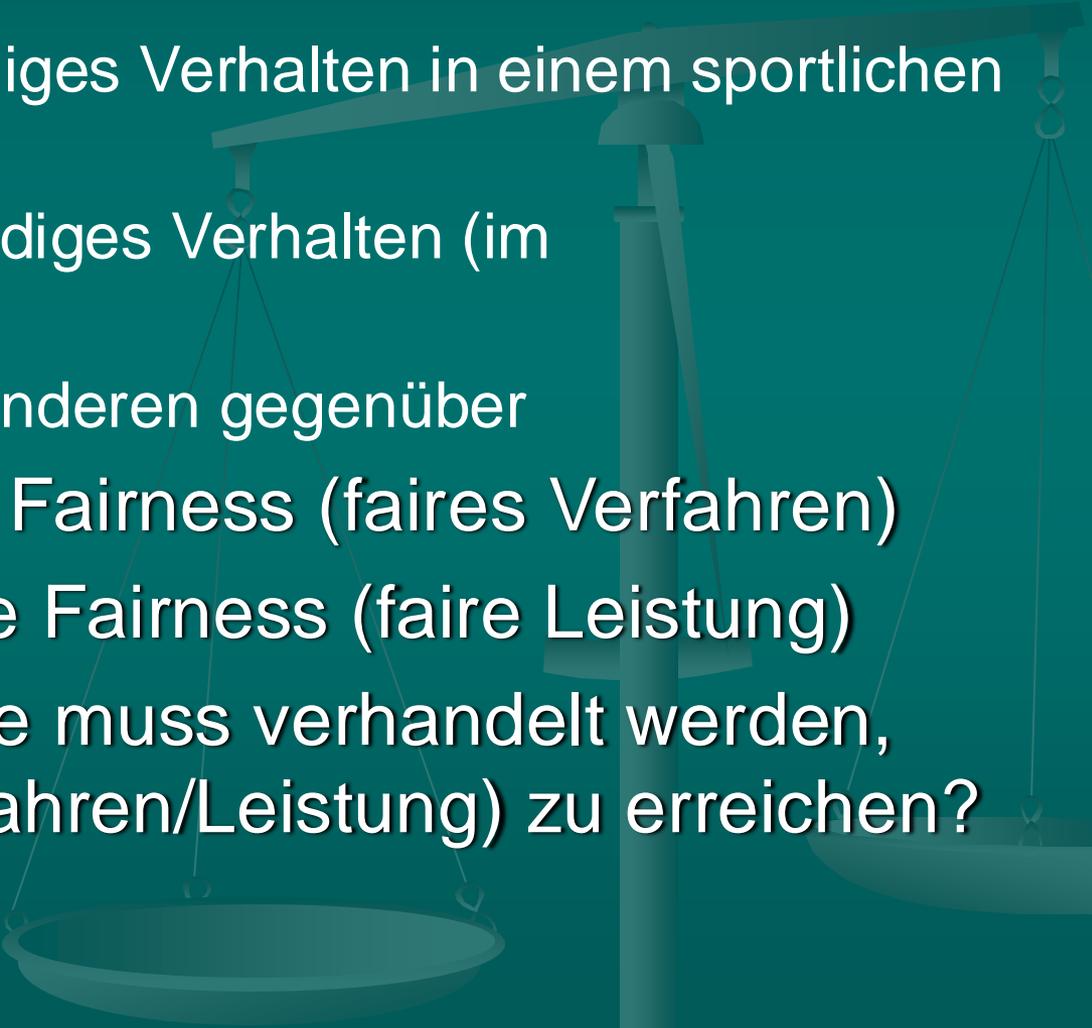
von PD Dr. H. Landolt, Rechtsanwalt, Glarus

Inhaltsübersicht



- Fairness
- Verhandlungsposition des Anwalts
- Verhandlungsposition des Versicherers
- Voraussetzungen für ein faires Verhandeln
- Grenzen und Chancen für einen fairen Interessenausgleich im Sozialversicherungsrecht
- Alternative Streitbeilegung
- Literatur und Diskussion

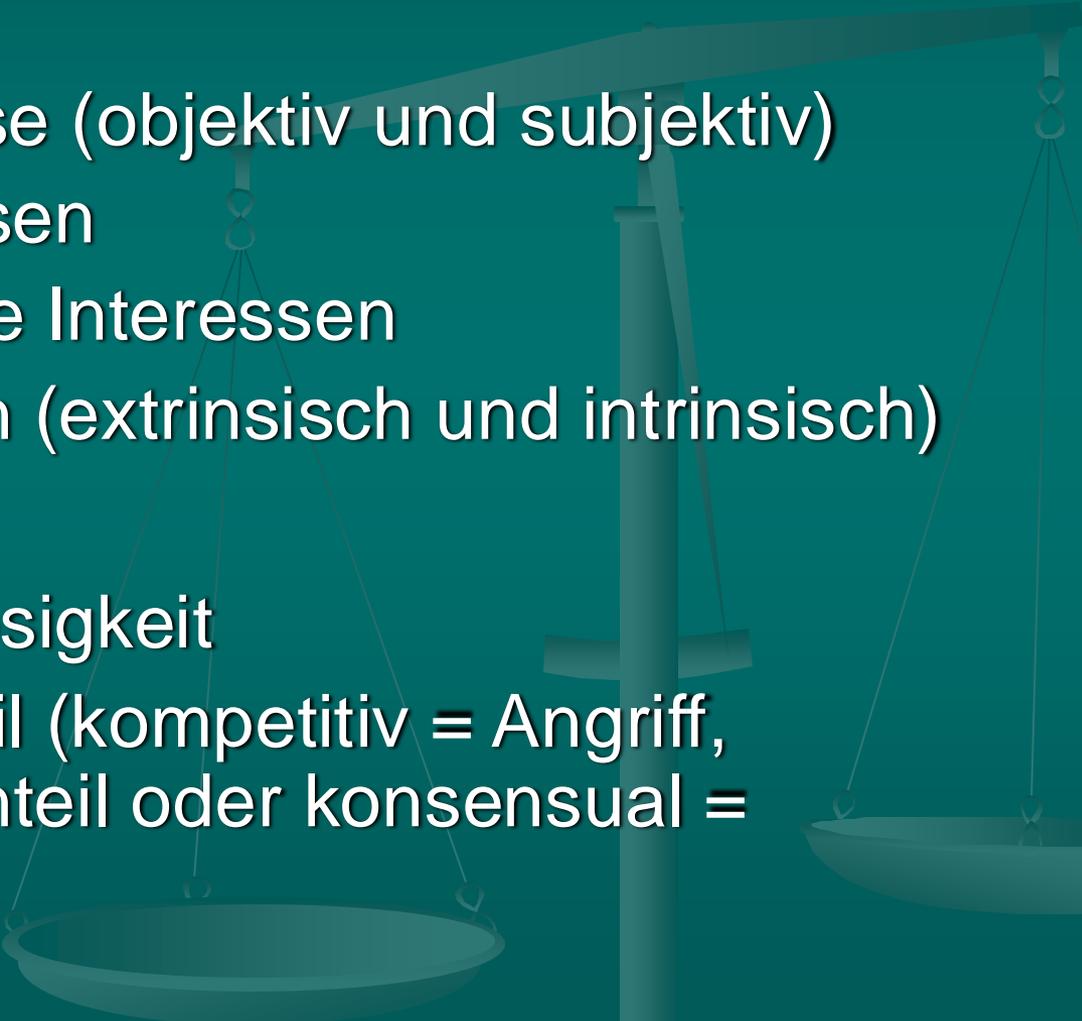
Fairness



- Begriff

- Ehrliches, anständiges Verhalten in einem sportlichen Wettkampf (Sport)
- Gerechtes, anständiges Verhalten (im Geschäftsleben)
- Ehrliche Haltung anderen gegenüber
- Formell-rechtliche Fairness (faites Verfahren)
- Materiell-rechtliche Fairness (faire Leistung)
- Hauptproblem: Wie muss verhandelt werden, um Fairness (Verfahren/Leistung) zu erreichen?

Verhandlungsposition Anwalt



■ Interessen

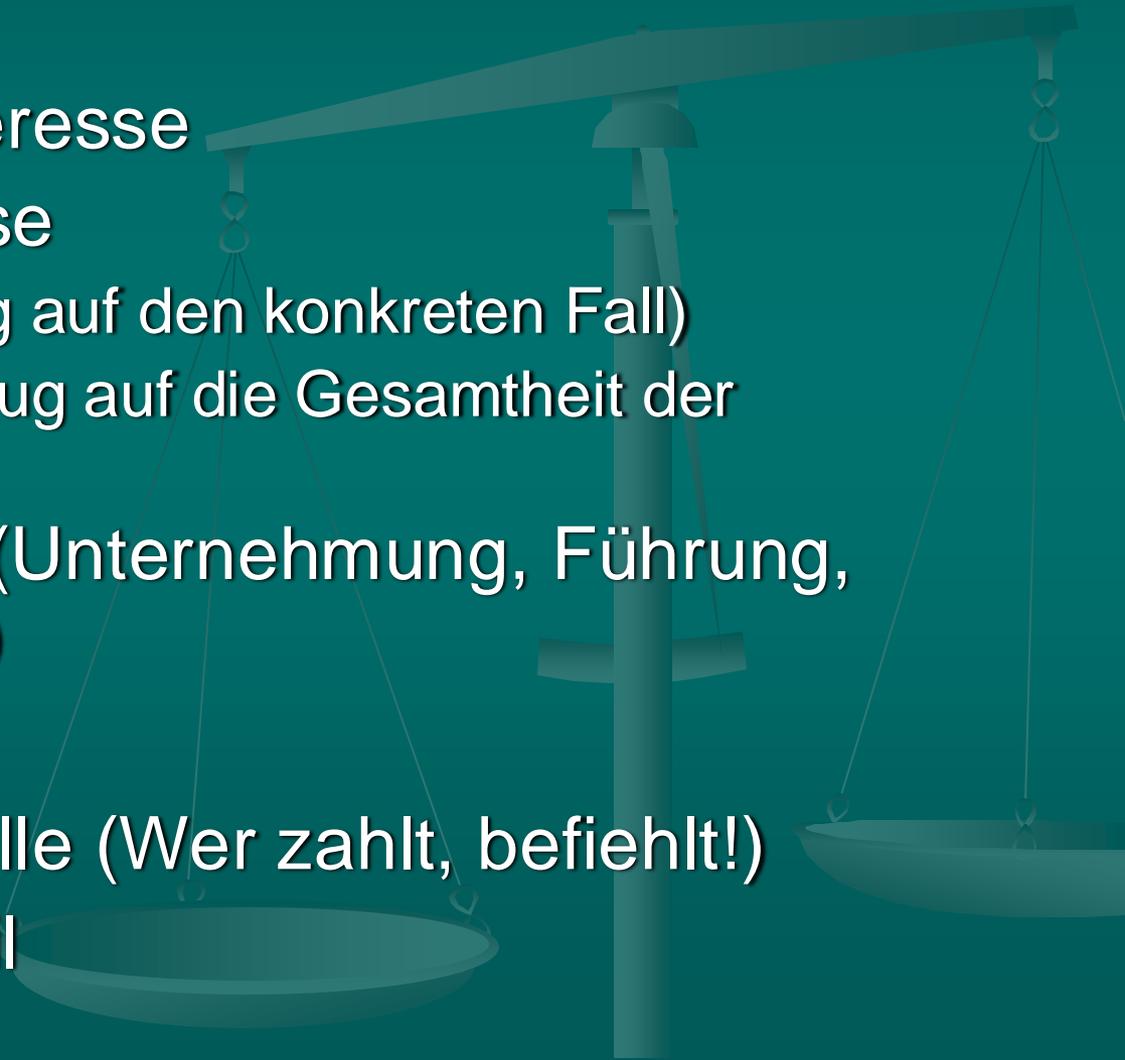
- Klienteninteresse (objektiv und subjektiv)
- Standesinteressen
- Rechtsstaatliche Interessen
- Eigeninteressen (extrinsisch und intrinsisch)

■ Macht

- relative Machtlosigkeit
- Verhandlungsstil (kompetitiv = Angriff, komparativ = Anteil oder konsensual = Angebot)

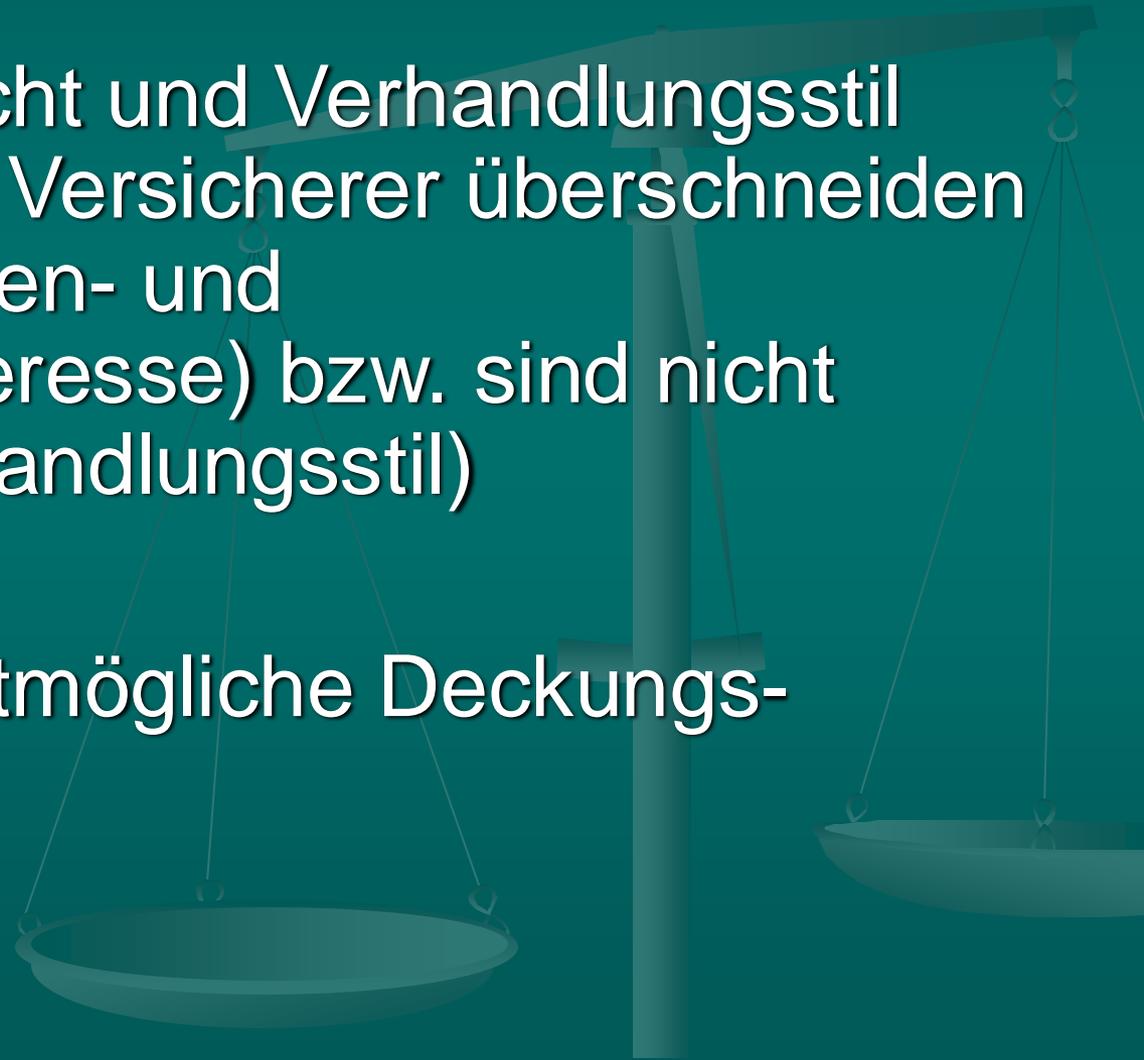
Verhandlungsposition Versicherer

- Interessen
 - Versicherteninteresse
 - Effizienzinteresse
 - relativ (in Bezug auf den konkreten Fall)
 - absolut (in Bezug auf die Gesamtheit der Leistungen)
 - Eigeninteresse (Unternehmung, Führung, Sachbearbeiter)
- Macht
 - relative Machtfülle (Wer zahlt, befiehlt!)
 - Verhandlungsstil

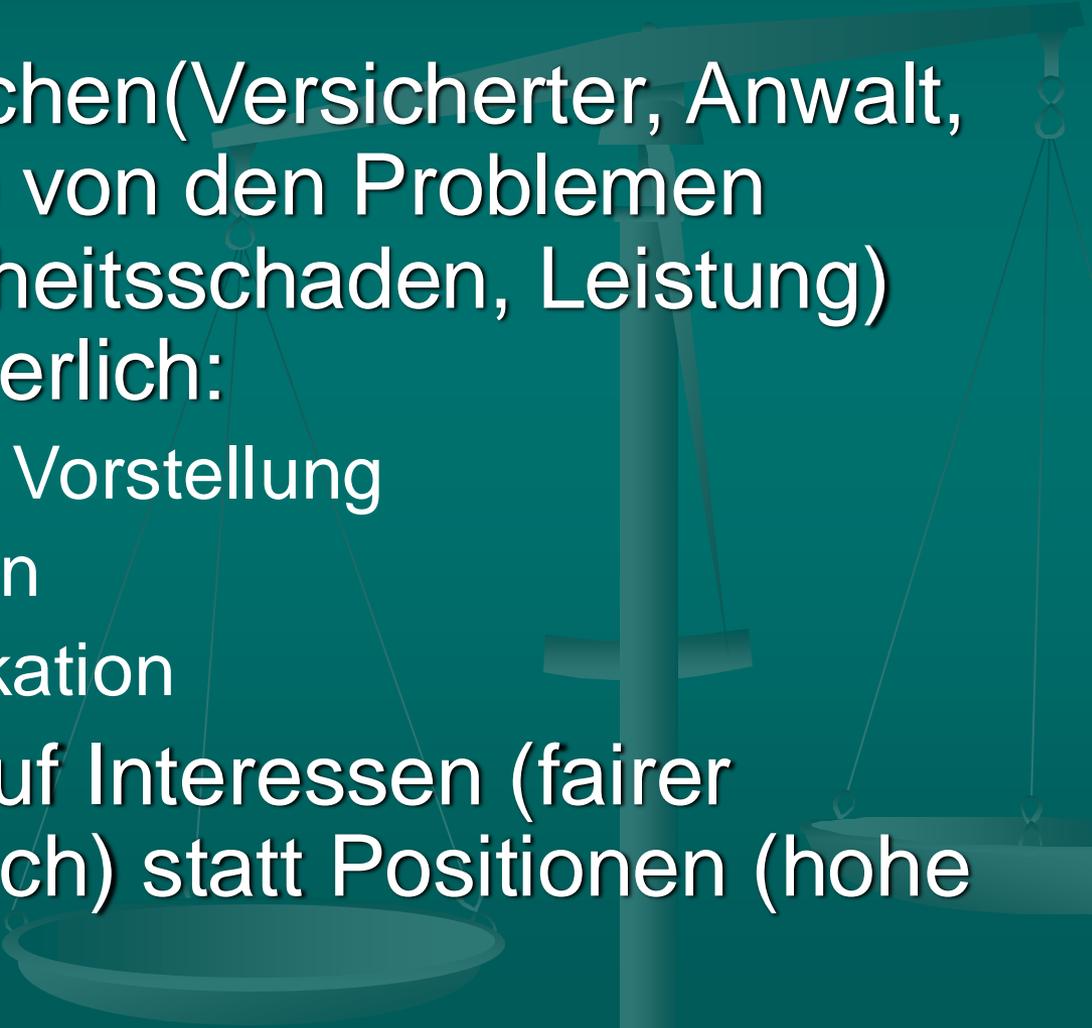


Voraussetzungen für ein faïres Verhandeln

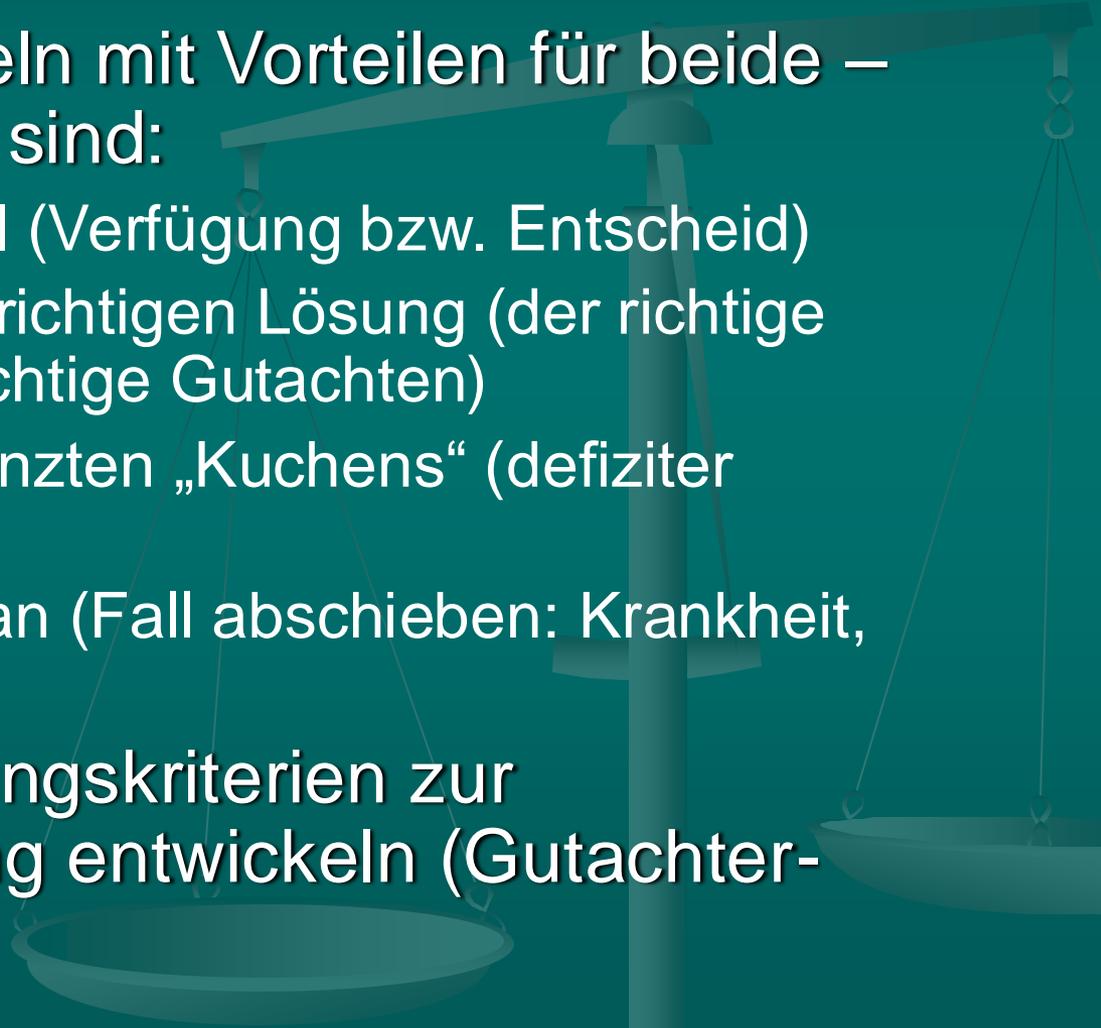
- Interessen, Macht und Verhandlungsstil von Anwalt und Versicherer überschneiden sich (z.B. Klienten- und Versicherteninteresse) bzw. sind nicht zwingend (Verhandlungsstil)
- Fairness: grösstmögliche Deckungsgleichheit



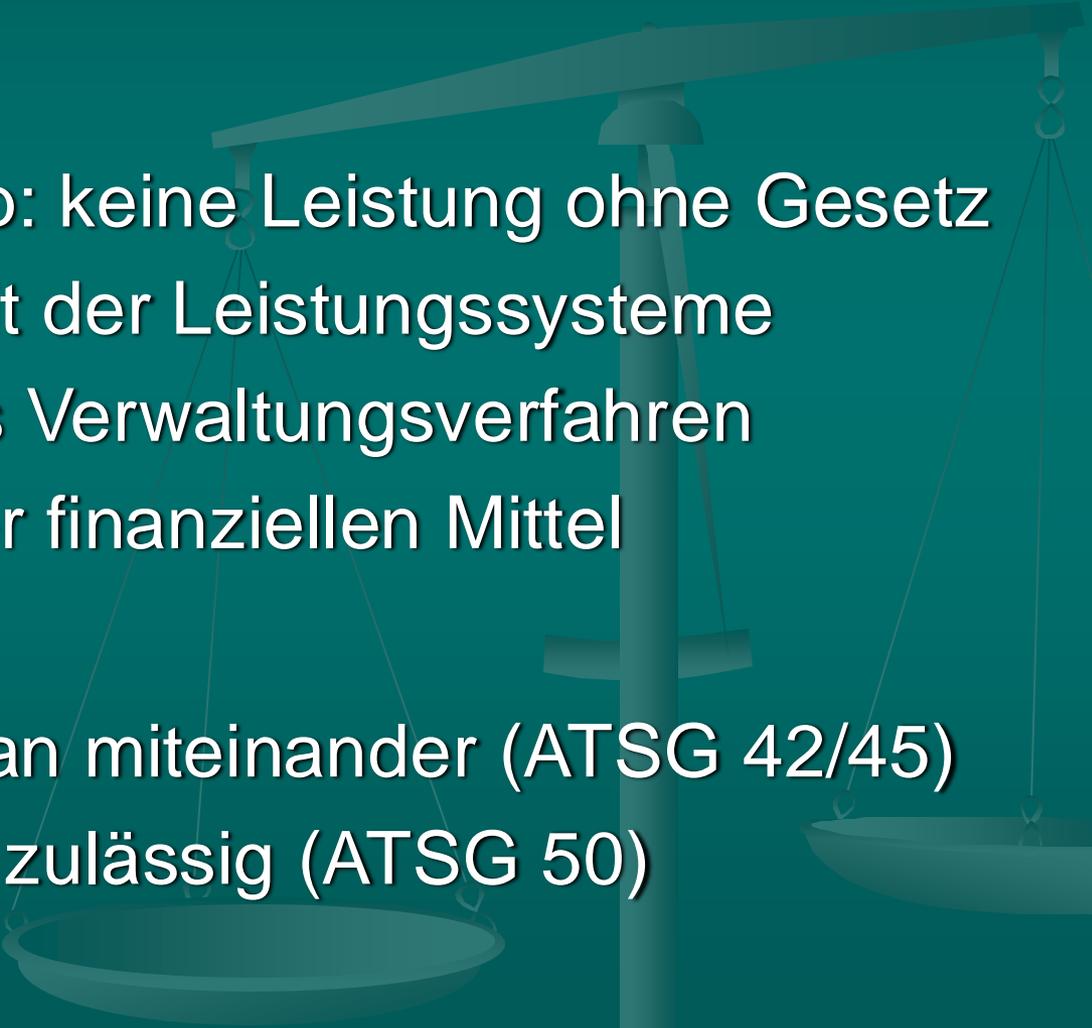
Voraussetzungen für ein fares Verhandeln

- Beteiligte Menschen (Versicherter, Anwalt, Sachbearbeiter) von den Problemen (Unfall, Gesundheitsschaden, Leistung) trennen – erforderlich:
 - faktenkonforme Vorstellung
 - neutrale Emotion
 - klare Kommunikation
 - Konzentration auf Interessen (fairer Schadenausgleich) statt Positionen (hohe Leistungen)
- 

Voraussetzungen für ein faïres Verhandeln

- Optionen entwickeln mit Vorteilen für beide – Hindernisse dafür sind:
 - vorschnelles Urteil (Verfügung bzw. Entscheid)
 - Suche nach „der“ richtigen Lösung (der richtige Gutachter - das richtige Gutachten)
 - Ansicht des begrenzten „Kuchens“ (defiziter Sozialstaat)
 - Geht mich nichts an (Fall abschieben: Krankheit, Adäquanz etc.)
 - Neutrale Beurteilungskriterien zur Ergebnisbewertung entwickeln (Gutachterstandards etc.)
- 

Interessenausgleich im Sozialversicherungsrecht



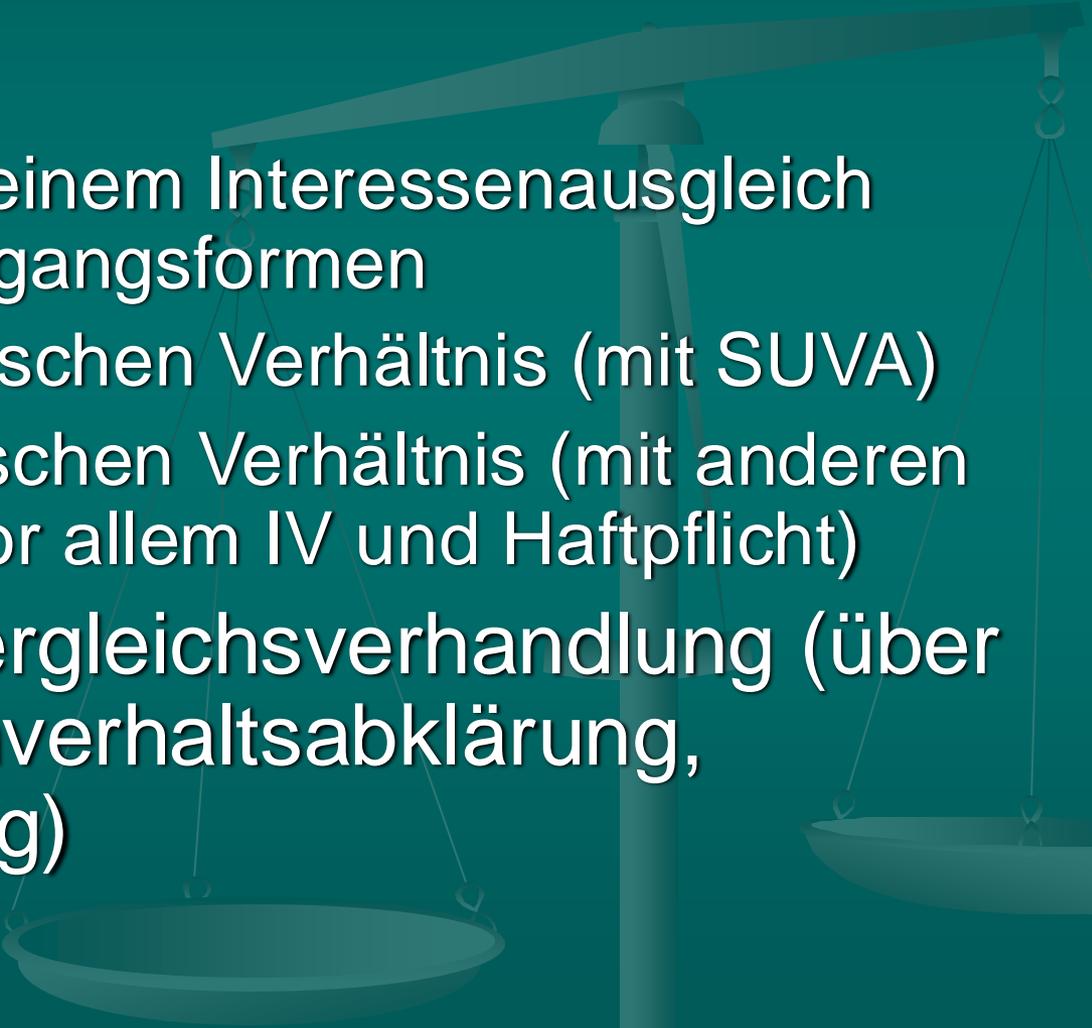
■ Grenzen

- Legalitätsprinzip: keine Leistung ohne Gesetz
- Uneinheitlichkeit der Leistungssysteme
- standardisiertes Verwaltungsverfahren
- Begrenztheit der finanziellen Mittel

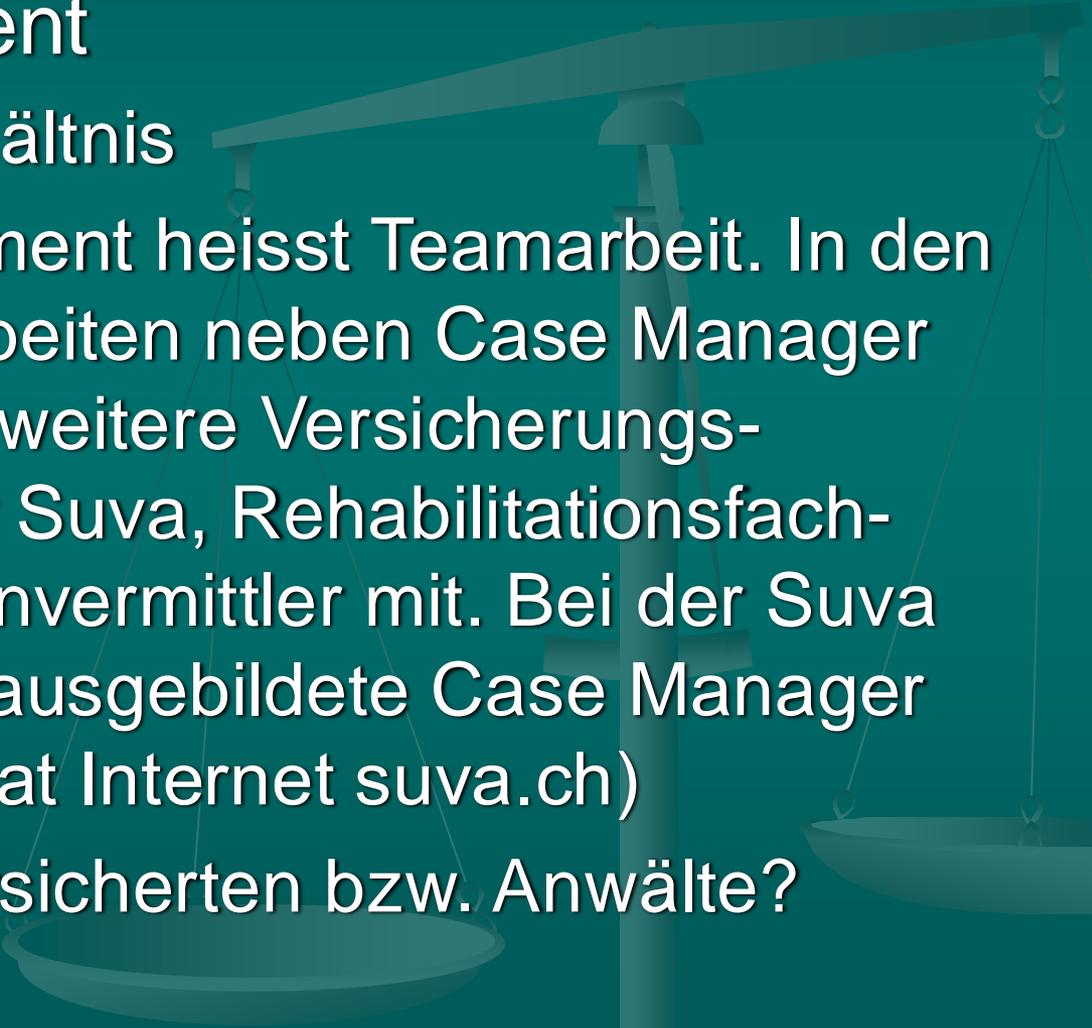
■ Chancen

- Reden muss man miteinander (ATSG 42/45)
- Vergleiche sind zulässig (ATSG 50)

Interessenausgleich im Sozialversicherungsrecht

- Forderung nach
 - vermehrten an einem Interessenausgleich orientierten Umgangsformen
 - im innersystemischen Verhältnis (mit SUVA)
 - im intersystemischen Verhältnis (mit anderen Versicherern, vor allem IV und Haftpflicht)
 - statt Prozess Vergleichsverhandlung (über Verfahren, Sachverhaltsabklärung, Leistungsumfang)
- 

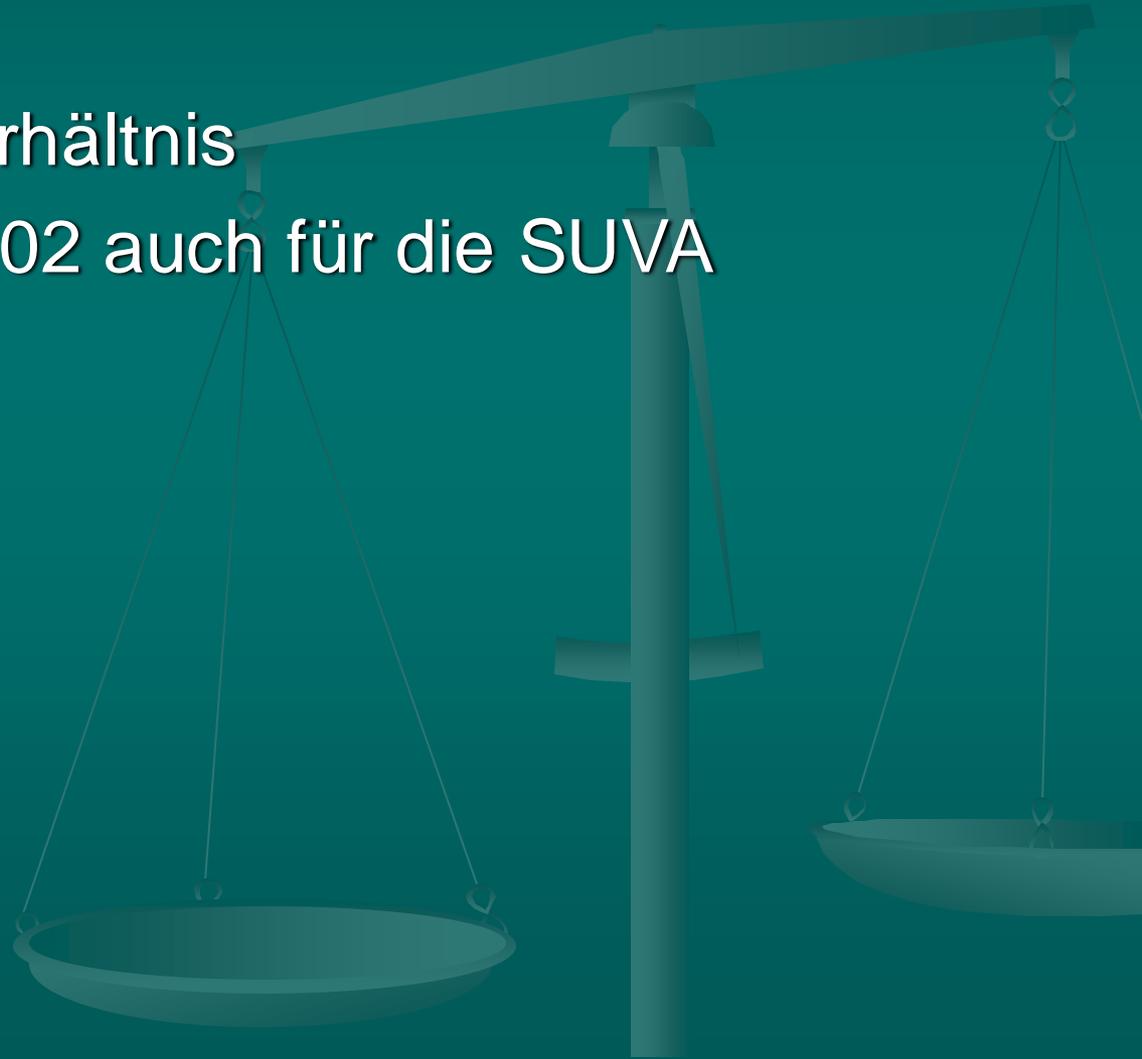
Alternative Streitbeilegung



- Casemanagement
 - Einparteienverhältnis
 - „Case Management heisst Teamarbeit. In den Case Teams arbeiten neben Case Manager auch Kreisarzt, weitere Versicherungsspezialisten der Suva, Rehabilitationsfachleute und Stellenvermittler mit. Bei der Suva sind derzeit 65 ausgebildete Case Manager im Einsatz.“ (Zitat Internet suva.ch)
 - Wo sind die Versicherten bzw. Anwälte?

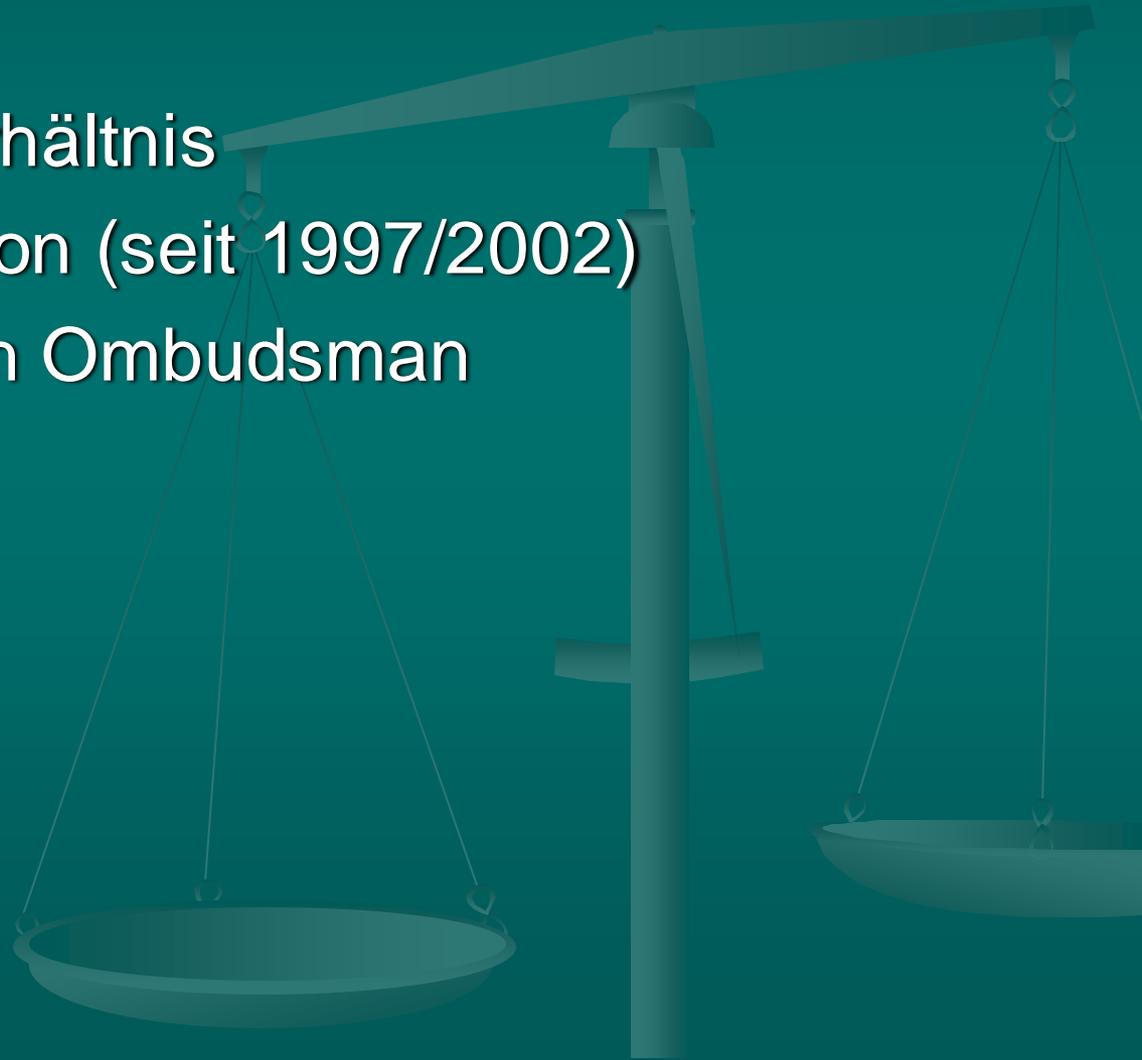
Alternative Streitbeilegung

- Ombudsman
 - Zweiparteienverhältnis
 - seit dem 1.1.2002 auch für die SUVA

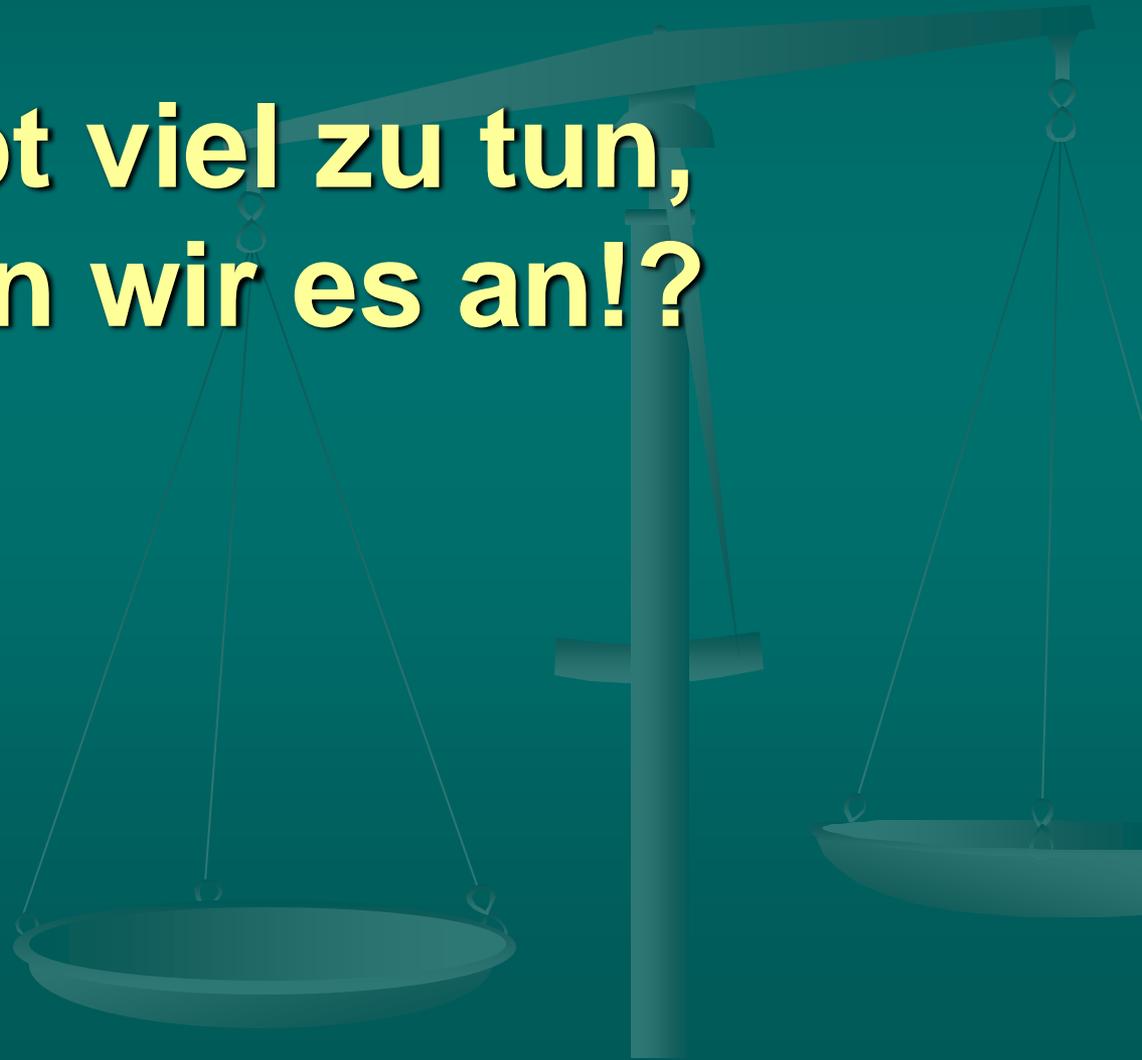


Alternative Streitbeilegung

- Mediation
 - Dreiparteienverhältnis
 - Anwaltsmediation (seit 1997/2002)
 - Mediation durch Ombudsman



**Es gibt viel zu tun,
packen wir es an!?**



Literatur

- Blum, F. (1998) L'avocat et la médiation, in: *Avocat suisse* 1998/1, 12 ff.
- Carré, O. (2002) Médiation d'assurance et assurances sociale. Du nouveau!, in: *Aspects de la sécurité sociale* 2002/2, 29 ff.
- Dommann, D. (1999) *Faire & unfaire Verhandlungstaktiken. Und wie man sich gegen unfaire Taktiken wehren kann. 6. A.*, Frankfurt a.M.
- Dürschke, J. (2001) Mediation. Ein Weg im sozialgerichtlichen Verfahren, in: *Sozialgerichtsbarkeit* 2001/10, 532 ff.
- Fisher, R./Ury, W. L., et al. (2004) *Das Harvard-Konzept. Der Klassiker der Verhandlungstechnik. 22. A.*, Frankfurt a.M./New York
- Galli-Widmer, M. (1999) Richtlinien für Anwaltsmediatoren, in: *Anwaltsrevue* 1999/2, 14 ff.

Literatur

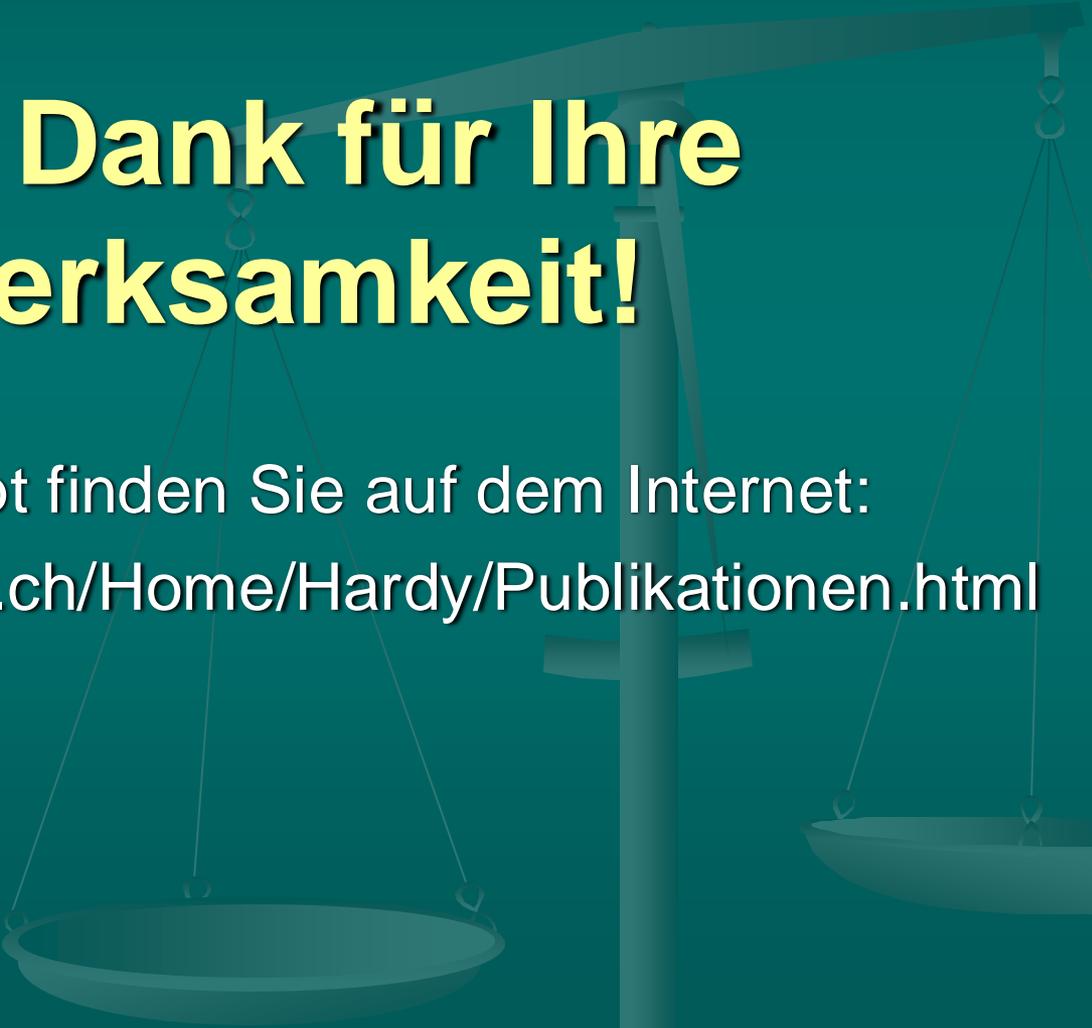
- Habscheid, E. J. (2001) Die aussergerichtliche Vermittlung (Mediation) als Rechtsverhältnis, in: *Aktuelle juristische Praxis* 2001/8, 938 ff.
- Haft, F. (2000) Die Verhandlungsführung in: *Psychologie und Recht*, Zürich, 75 ff.
- Hasenböhler, F. (2000) "Schlichten statt richten". Gedanken zu neuen Formen der Streiterledigung im Haftpflichtrecht in: *Festschrift des Nationalen Versicherungsbüros Schweiz (NVB) und des Nationalen Garantiefonds Schweiz (NGF) aus Anlass der 34. Generalversammlung des Council of Bureaux am 15./16. Juni 2000 in Genf*, Basel, 135 ff.
- Landolf, K. (2002) Haftpflichtstreitigkeiten: mediationstauglich?, in: *HAVE* 2002/4, 47 ff.
- Liatowitsch, P. (2000) Die Bedeutung des Rechts in der Mediation oder wieviel Recht erträgt die Mediation?, in: *Anwaltsrevue* 2000/3, 4 ff.

Literatur

- Montada, L./Kals, E. (2001) *Mediation. Lehrbuch für Psychologen und Juristen*, Weinheim
- Peter, J. T. (2000) Mediation. Ein Verfahren zur Überwindung von Einigungshindernissen, in: *Aktuelle juristische Praxis* 2000/9, 18 ff.
- Pfisterer, T. (2002) Über Konsens- und Mediationslösungen im öffentlichen Recht ("konferieren statt prozessieren"), in: *Zeitschrift für schweizerisches Recht II* 2002/3, 169 ff.
- Rumo-Jungo, A. (2002) Alternative Streiterledigungsmethoden in und ausserhalb von Gerichtsverfahren in: *Recht im Umbruch*, Freiburg i.Ü. 135 ff.
- Saner, R. (1997) *Verhandlungstechnik. Strategie, Taktik, Motivation, Verhalten, Delegationsführung*, Bern
- Schweizer, A. (1999) "Sie irren sich, Herr Kollege !", oder warum Anwälte nicht verhandeln können in: *Mediation*, Zürich, 1 ff.

Literatur

- Siegwart, K. (2002) Ombudsstellen und Mediation, in: *Schweizerisches Zentralblatt für Staats- und Verwaltungsrecht* 2002/11, 561 ff.
- Thouvenin, A. (2000) Das künftige Berufsbild der Anwälte aus Schweizer Sicht. Abschied vom Einzelkämpfer, der Anwalt als Unternehmer, Mediation als neues Tätigkeitsgebiet, anwaltliche Werbung in: *Künftige Berufsbild des Anwalts in Europa*, Zürich, 111 ff.
- Toelstede, B. G. (1997) *Das Verhandlungskonzept. Hart in der Sache - menschlich im Dialog*, Weinheim
- Toelstede, B. G. (2000) *Fair verhandeln. Das Gewinner-Konzept*, Weinheim
- Weiss, C. (1999) Beziehungsmanagement. Eine Schlüsselkompetenz im Offenen Verhandeln nach dem Harvard-Konzept in: *Mediation*, Zürich, 43 ff.



Besten Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Folien und Skript finden Sie auf dem Internet:

<http://www.thelawfirm.ch/Home/Hardy/Publicationen.html>