

# Ledelsesresumé

Konkurrenceforholdene på markedet for juridiske ydelser i Danmark



BOSTON  
CONSULTING  
GROUP

Rapporten 'Konkurrenceforholdene på markedet for juridiske ydelser i Danmark' er udarbejdet for Advokatsamfundet og Danske Advokater af konsulenthuset Boston Consulting Group.

Januar 2020

Boston Consulting Group

Kalvebod Brygge 24, 8. sal

1560 København V.

Danmark

Kontakt: Andreas Malby, Partner

# INDHOLDSFORTEGNELSE

1. OPSUMMERING .....	4
2. INTRODUKTION.....	5
Regulering af advokatbranchen .....	5
Markedet for juridiske ydelser .....	5
BCG har gennemført tre analyser .....	6
2. KONKURRENCE PÅ MARKEDET .....	7
Markedet .....	7
Profit .....	8
Udbydere .....	9
3. EFFEKT PÅ UDBYDERNE .....	10
Flere og større udbydere.....	10
Mere innovation og adgang til ekstern kapital og kompetencer .....	11
Mindre reguleringsbyrde uden konsekvenser for retssikkerheden .....	12
4. EFFEKT FOR KUNDERNE.....	13
Priser .....	13
Kvalitet.....	14

# 1. Opsummering

Der har længe været fokus på regulering og deregulering af advokatbranchen. Senest har Konkurrencerådet i 2019 iværksat en analyse af området. I dette lys har Advokatsamfundet og Danske Advokater bedt The Boston Consulting Group (BCG) gennemgå ofte anvendte argumenter for deregulering<sup>1</sup> af advokatbranchen og det datagrundlag, som de ofte anvendte argumenter hviler på. Formålet med analysen er således at trykprøve debattens centrale argumenter i lyset af det eksisterende datagrundlag. Efter ønske fra Advokatsamfundet og Danske Advokater har BCG's fokus i særlig grad været på ejerskabsbestemmelserne for advokatbranchen, jævnfør reglerne i retsplejelovens §124. BCG har derfor fokuseret på følgende spørgsmål:

*Kan det på baggrund af eksisterende data siges, om der er behov for øget konkurrence på markedet for juridiske ydelser i Danmark, og hvad en eventuel effekt ved deregulering af ejerskabsbestemmelserne vil være?*

For at svare på ovenstående spørgsmål har BCG analyseret datagrundlaget forbundet med tre centrale spørgsmål for henholdsvis markedet, udbyderne og kunderne:

1. **Konkurrence på markedet:** Er der behov for at øge konkurrencen på markedet for juridiske ydelser?
2. **Effekt på udbydere:** Vil deregulering af ejerskab bidrage til flere og mere effektive udbydere af juridiske ydelser?
3. **Effekt for kunderne:** Vil deregulering af ejerskab påvirke pris og kvalitet på juridiske ydelser?

*Det er BCG's samlede vurdering, at eksisterende data ikke giver et tilstrækkeligt grundlag for at konkludere, (i) at der er behov for øget konkurrence på markedet for juridiske ydelser, eller (ii) hvad effekten ved en eventuel deregulering af ejerskabsbestemmelserne vil være.*

BCG's vurdering bygger på delkonklusioner fra de tre adresserede spørgsmål:

1. **Markedet for juridiske ydelser<sup>2</sup>:** Behovet for at øge konkurrencen på markedet for juridiske ydelser i Danmark er uklart. Argumenterne for manglende konkurrence i advokatbranchen baseres ofte på en tvivlsom antagelse om, at advokatbranchen udgør ét samlet og selvstændigt marked, hvor alle de forskellige advokatvirksomheder konkurrerer med hinanden. Det er dog ikke BCG's vurdering, at advokatbranchen udgør ét samlet marked. Advokater, der er aktive indenfor erhvervsrådgivning for Danmarks største virksomheder, konkurrerer eksempelvis på et andet marked, end advokater med speciale i familieret. Samtidig er der, på de markeder, hvor advokater konkurrerer, ofte virksomheder fra mange andre brancher, der konkurrerer med advokatvirksomheder om at levere den konkrete ydelse såsom ejendomsmæglere ift. rådgivning om fast ejendom. Således er advokatbranchens samlede markedsandel på markedet for juridiske ydelser på ca. 34% og faldende.
2. **Udbydere:** Storbritannien deregulerede ejerskabsbestemmelserne i 2011. Dette har ikke ført til flere og mere effektive udbydere. Siden 2011 er tilvæksten i nye advokatvirksomheder faldet, og de 100 største advokatvirksomheders markedsandel er næsten uændret. Yderligere ses, at dereguleringen af ejerskabsbestemmelserne har ført til ny regulering på andre områder. Den samlede reguleringsbyrde i Storbritannien er således uændret.
3. **Kunderne:** Erfaringer fra Storbritannien samt data fra Danmark indikerer ikke, at en deregulering af ejerskabsbestemmelserne vil medføre lavere priser eller højere kvalitet for kunderne.

BCG's samlede analyse er præsenteret nærmere nedenfor.

---

<sup>1</sup> I denne rapport anvendes betegnelsen 'deregulering' for en reduktion i antallet af regler, der regulerer en given branche. Det skal bemærkes, at der ofte sættes lighedstegn mellem liberalisering og deregulering. Dette er imidlertid ikke altid korrekt. En deregulering på ét område fører ofte til en øget regulering på et andet område.

<sup>2</sup> "Markedet for juridiske ydelser" er en gængs måde at tale om den samlede økonomiske aktivitet på det juridiske område. Markedet for juridiske ydelser eksisterer dog ikke i en analytisk eller økonomisk forstand, idet alle juridiske ydelser ikke er substituerbare. Når rapporten henviser til "markedet for juridiske ydelser" menes den samlede økonomiske aktivitet på det juridiske område. Når der senere skrives, at juridiske ydelser som M&A og inkasso er på forskellige markeder, henvises til den analytiske og økonomiske forståelse af et marked.

## 2. Introduktion

Igennem de seneste år har regulering i den danske advokatbranche været i fokus i en lang række rapporter. I 2013 udgav Produktivitetskommissionen rapporten *Konkurrence, internationalisering og regulering*, som fokuserede på konkurrence indenfor forretningsservices, herunder advokatbranchen. I 2019 igangsatte Konkurrencerådet en undersøgelse af advokatbranchen. I lyset af Konkurrencerådets arbejde har Advokatsamfundet og Danske Advokater bedt BCG udarbejde en rapport, der trykprøver de primære argumenter for en deregulering.

### Regulering af advokatbranchen

Advokatbranchen reguleres primært gennem retsplejeloven og de advokatetiske regler. Denne rapport omhandler primært retsplejelovens regulering af ejerskab.

### Markedet for juridiske ydelser

Omsætningen på det totale marked for juridiske ydelser var ~42 mia. kr. i 2018. Heraf stod advokatbranchen for ~14 mia. kr. Godt 10% af advokatbranchens omsætning kom fra retssager, hvor advokaterne har monopol (møderetsmonopolet). Ejerskabsbestemmelserne har således direkte betydning for cirka 3% af markedet. Med andre ord er mere end 95% af markedet åben for konkurrence mellem advokater og andre virksomheder, der leverer juridiske ydelser.

Figur 1: Omsætningen på markedet for juridisk rådgivning

-10% af advokatbranchens omsætning (~3% af det totale marked) kommer fra retssager, der er underlagt møderetsmonopolet. Op mod ~60% af retssagerne er såkaldte småsager og kan reelt varetages af andre juridiske rådgivere<sup>2</sup>

Det resterende af advokatbranchen (~31% af markedet) er stadig underlagt ejerskabsbestemmelser og advokatetiske regler. *Men* kunderne har mulighed for at vælge andre juridiske rådgivere

Den resterende del af markedet varetages af andre juridiske rådgivere og er derfor ikke underlagt reguleringen. *Hvis* kunderne ønsker fx sikring ift. interessekonflikter, kan de vælge at gå til advokater



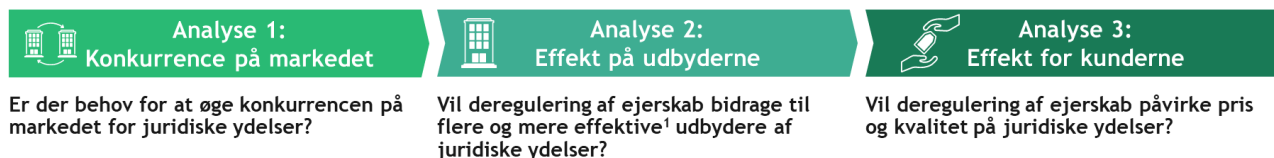
1. Som de eneste kan advokater føre alle typer af sager ved domstolene, hvis parterne ikke kan eller selv vil 2. Omsætningen på småsager er ikke afdækket og er derfor ikke angivet. Kilde: Incentive (2017): *Totalmarkedet for juridiske ydelser* - opdateret med 2018-tal fra Danmarks Statistik; Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen (2019): *Forhøringsudkast til analyse af konkurrencen i den danske advokatbranche*

Et eksempel på andre markedsaktører er de fire største globale revisionsvirksomheder (også kaldet *Big Four*), som alle har oplevet stor vækst i deres globale juridiske rådgivning over de seneste år og i dag har næsten lige så mange jurister ansat som verdens største advokatvirksomheder. Tre af de fire virksomheder har dedikerede *Legal Teams* i Danmark. Disse legal teams yder juridiske services indenfor bl.a. selskabsret, M&A og ansættelsesret. Et andet eksempel er konsulent- og ingeniørvirksomheden Rambøll, som yder juridisk rådgivning bl.a. relateret til større it-projekter.

## BCG har gennemført tre analyser

For at analysere konkurrencesituationen på markedet for juridiske ydelser i Danmark, og for at vurdere om deregulering af ejerskab kan forventes at gavne konkurrencen og dermed kunderne, har BCG foretaget tre analyser, jævnfør figur 2:

Figur 2: Analyseramme



1. Effektive udbydere dækker over både (1) større enheder, der udnytter skalafordele, og (2) mere kapitalintensive enheder, der investerer i effektivisering (fx automatisering)

Analyse 1 besvares gennem inddragelse af case-eksempler fra det danske marked samt af økonomisk teori om konkurrence. Analyse 2 baseres på internationale erfaringer – særligt erfaringer fra Storbritannien – samt inddragelse af resultater fra et tidligere survey blandt danske advokatvirksomheder. Analyse 3 baseres på case-eksempler fra det danske marked og internationale erfaringer. Resultaterne bliver præsenteret i de følgende afsnit.




## 2. Konkurrence på markedet

Det er samlet set uklart, om der er behov for at øge konkurrencen på markedet for juridiske ydelser i Danmark. Denne vurdering hviler på en analyse af, i hvor høj grad markedet for juridiske ydelser:

- Kan defineres som ét marked
- Ikke har en profit som er højere end i sammenlignelige brancher
- Har mange udbydere

Analysefokus og hovedresultater kan findes i figur 3, og analyseresultaterne opsummeres i de efterfølgende afsnit.

Figur 3: Fokuspunkter og delkonklusioner for analyse 1

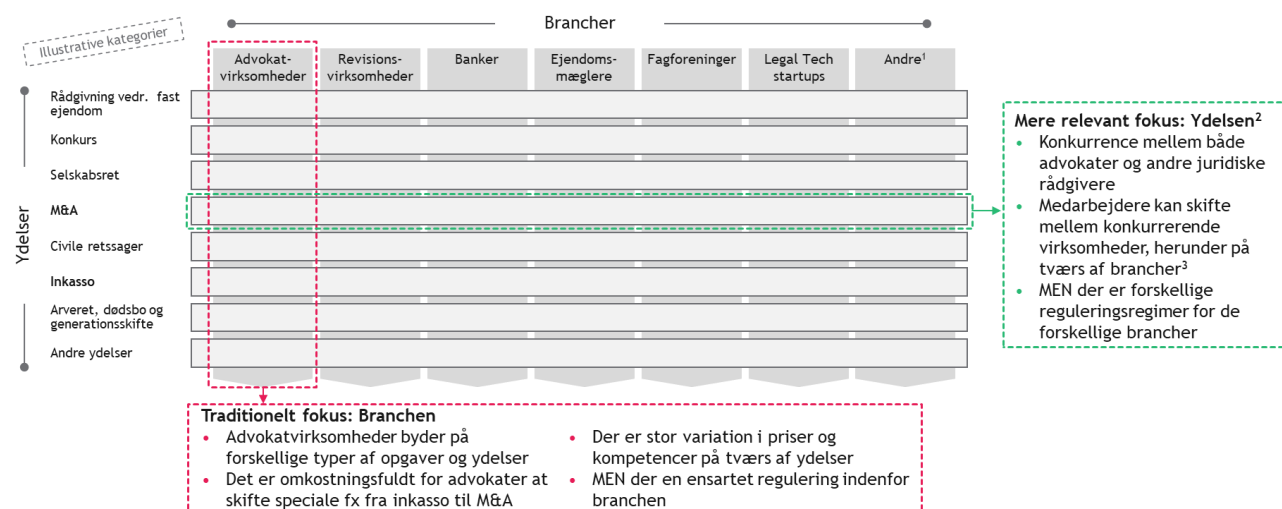
Karakteristika for et marked med velfungerende konkurrence	Karakteristika for advokatbranchen	Er der tilstrækkelig konkurrence?
<b>1</b> Markedet kan defineres som ét marked Ydelser på markedet skal i praksis være substituerbare. Det vil eksempelvis sige, at en kunde med behov for juridisk rådgivning ifm. M&A skal kunne gå til alle udbydere i advokatbranchen	Advokatbranchen udgør ikke ét marked. De forskellige ydelser - fx M&A og inkasso - er de facto på forskellige markeder	 Uklart. Behov for yderligere analyse for en fuld vurdering
<b>2</b> Profit er ikke højere end for lignende brancher Profitten på markedet skal være sammenlignelig med profitten på et marked med samme karakteristika. Det vil eksempelvis sige samme uddannelsesgrad, risiko, specialiseringsgrad	Indtjening i advokatbranchen fremstår høj ift. fx revisionsbranchen. Men ser vi på eksempelvis M&A-området, er indtjeningen i advokatbranchen mere sammenlignelig med andre brancher	 Uklart. Behov for yderligere analyse for en fuld vurdering
<b>3</b> Der er mange udbydere Der skal være tilstrækkeligt mange udbydere på markedet, så ingen enkelt aktør har kontrol over fx priser	Der er mange udbydere indenfor de enkelte juridiske ydelsesområder. Dels advokater og dels aktører fra andre brancher, fx revisorer på M&A-området	 Indikation på, at der er tilstrækkelig konkurrence

### Markedet

Det er en udbredt praksis i reguleringsanalyser af markedet for juridiske ydelser at behandle advokatbranchen under ét. Men de forskellige ydelser, som branchen varetager – fx M&A og inkasso – eksisterer efter BCG's vurdering ikke på samme marked. Indenfor hvert ydelsesområde konkurrerer advokater med andre advokater, der har specialiseret sig i samme ydelsesområde. Men advokatvirksomhederne konkurrerer herudover i høj grad også med aktører fra andre brancher, som også har specialiseret sig i juridisk rådgivning på det givne ydelsesområde. På dele af M&A-området gælder det eksempelvis jurister ansat i de store revisionselskaber.

Et fokus på ydelsesområder på tværs af brancher giver således et mere retvisende billede af konkurrencen end et fokus på advokatbranchen under ét. Konkret betyder dette også, at standardmål for konkurrenceintensitet, som fx HHI og Lerner, bør anvendes på markedsniveau og ikke på brancheniveau. Anvendes disse mål på brancheniveau, bør der tages de rette forbehold. Dette er illustreret i figuren nedenfor.

Figur 4: Konkurrencemål bør fokusere på delmarkeder – her illustreret ved ydelsesområder – i stedet for på branchen



1. Fx offentlige myndigheder, bedemænd mfl. 2. BCG har ikke i denne analyse identificeret de faktiske markeder. Det er typisk en længerevarende analyse, og der er derfor taget udgangspunkt i ydelsesområder som en upræcis, men brugbar proxy. 3. Der skal tages forbehold for interessekonflikter, og at fx en cand.merc.jur ikke kan kalde sig advokat i en advokatvirksomhed, samt at en cand.jur med en advokattitel ikke kan markedsføre sig som en advokat i eksempelvis en revisionsvirksomhed.  
Kilde: Belleflamme & Peitz (2011): *Industrial organization - Markets and strategies*

## Profit

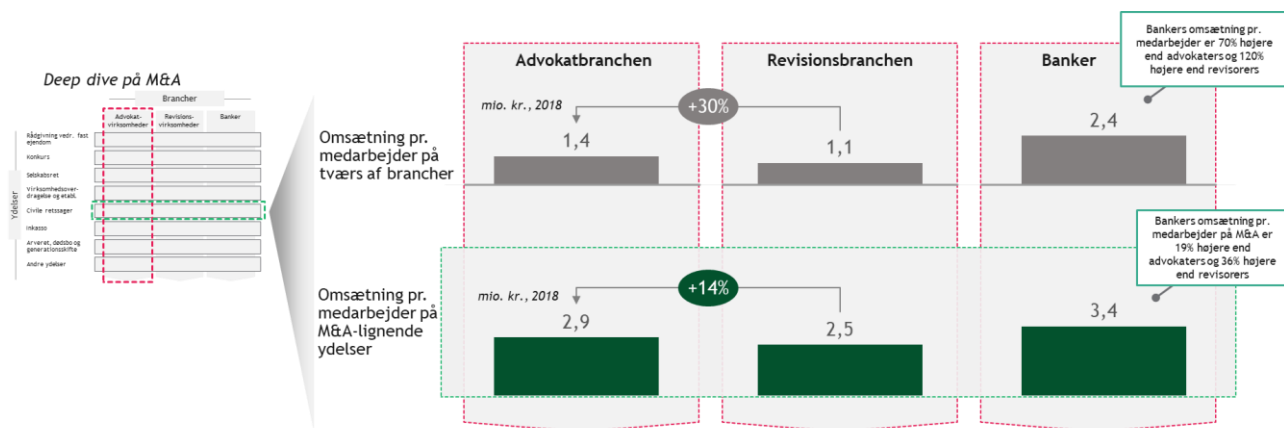
Når konkurrencen analyseres på et marked, ses der ofte på, om aktørerne på markedet har en profit, som ligger over sammenlignelige markeder. I økonomisk forstand er profit et uklart defineret begreb, da der skal tages højde for implicite omkostninger, som eksempelvis alternativomkostninger og risikopræmie for ejere af virksomheden. Hertil kommer, at der er branchespecifikke udfordringer ved at måle profit i advokatbranchen. Eksempelvis udbetales overskud ofte som løn til virksomhedernes partnere og bonus til medarbejderne. Det gør det svært at bruge traditionelle mål som overskudsgrad til at sammenligne advokatbranchen med andre brancher.<sup>3</sup>

Ser vi i stedet på omsætning per medarbejder, er advokatbranchen under ét ca. 30% højere end revisionsbranchen. Som nævnt er det dog ikke retvisende at sammenligne advokatbranchen under ét med revisorbranchen under ét. Omsætning per medarbejder bør opgøres på ydelsesniveau fremfor brancheniveau. Når der ses på eksempelvis M&A, som ydelsesområde, falder forskellen i omsætning per medarbejder mellem advokatbranchen og revisionsbranchen fra 30% for branchen under et til 14% for ydelsesområdet. Samtidig bør det bemærkes, at de investeringsbanker, som agerer på M&A-området, har en betydeligt højere omsætning per medarbejder end både advokater og revisorer. Som nævnt ovenfor bekræfter dette ikke i sig selv, at advokatbranchen har en normal profitgrad, men det viser udfordringen ved at anvende branchedata til at sammenligne profit.

<sup>3</sup> I denne analyse anvendes omsætning per medarbejder som proxy for profit, da formålet er at illustrere forskellen mellem ydelses- og brancheniveau, og data er umiddelbart tilgængeligt. Omsætning per medarbejder er et ufuldstændigt mål for profit, da der ikke tages højde for eksempelvis virksomhedens omkostninger og indkøb af eksterne varer og tjenesteydelser. Resultaterne valideres ved anvendelse af nettoindtjeningsevnen, som bekræfter forholdene mellem brancherne. Data for nettoindtjeningsevnen er dog ikke tilgængeligt på ydelsesniveau. Yderligere kan diskussion om profit, særligt i servicesektoren, altid lede til en diskussion af, hvorvidt omsætning, profit mm. er et udtryk for høj produktivitet eller overnormal profit. Dette skyldes at både profit, værditilvækst og omsætning mm. er direkte afhængige af prisen på den ydelse, der leveres. Der findes således ikke et perfekt mål til at illustrere, om profitten er overnormal. Vi tager derfor udgangspunkt i et let forståeligt og tilgængeligt mål, omsætning per medarbejder, til at påvise forskelle både på ydelses- og brancheniveauet.



Figur 5: Omsætning pr. medarbejder i hhv. brancher og på ydelsesområdet M&A i 2018



Note: Udgør kun data fra et enkelt år. En række forbehold er beskrevet på bagvedliggende metodeslides. Det er primært investeringsbanker, som tilbyder M&A-lignende ydelser  
 Kilde: Dansk Brancheanalyse (2019): Revisionsbranchen; Dansk Brancheanalyse (2018): Advokatbranchen, BCG research af et udsnit af advokat- og revisionsvirksomheder samt banker







## Udbydere

Advokatbranchen består af omkring 1.800 forskelligartede virksomheder. Advokatvirksomhederne konkurrerer indenfor ydelsesområder men ikke nødvendigvis på tværs af branchen. Eksempelvis konkurrerer 11 ud af 12 af advokatvirksomheder med en omsætning på over 200 mio. kr. i Danmark på M&A-området. I modsætning hertil er det få advokatvirksomheder med en omsætning under 200 mio. kr., som også er aktive på dette ydelsesområde. Yderligere er der ydelsesområder, som eksempelvis skatteret, der i stor grad varetages af inhouse-jurister eller revisorer og dermed ikke af advokater. Der er ikke umiddelbare indikationer på, at advokatbranchen har en særlig konkurrencefordel relativt til andre juridiske rådgivere. Dette ses ved, at omsætningen for andre juridiske rådgivere er vokset med ~5% om året i perioden fra 2012 til 2018, mens advokatbranchen er vokset med ~2% om året i samme periode.

## 3. Effekt på udbyderne

Fortalere for deregulering forventer, at en deregulering vil medføre (1) flere og større udbydere og (2) mere innovation gennem nemmere adgang til ekstern kapital og eksterne kompetencer samt (3) en mindre reguleringsbyrde. Disse gevinster skal gerne opnås uden negative konsekvenser for retssikkerheden. I dette afsnit præsenteres internationale erfaringer med effekterne af deregulering af ejerskab særligt i Storbritannien. Storbritannien deregulerede landets ejerskabsbestemmelser i forbindelse med *Legal Services Act*. *Legal Services Act* blev vedtaget i 2007, og de nye ejerskabsbestemmelser fik virkning fra 2011. På baggrund af de eksisterende data fra Storbritannien, herunder akademisk forskning, kan det ikke konkluderes, at Storbritannien har oplevet de tilsigtede effekter. Effekterne er i bedste fald blandede, hvilket fremgår af nedenstående figur 6 samt de efterfølgende afsnit.

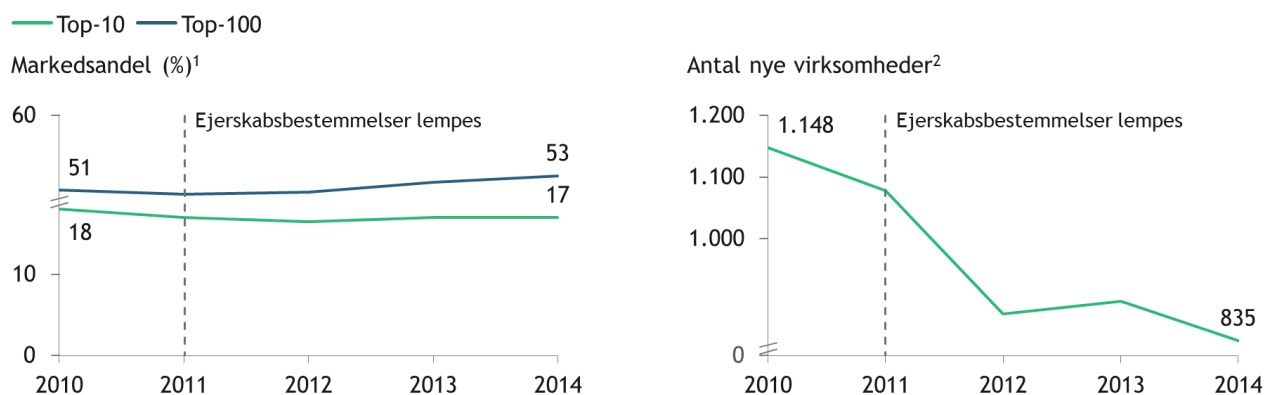
Figur 6: Fokuspunkter og delkonklusioner for analyse 2

	3 ønskede effekter af deregulering på udbyderne	Centrale datapunkter	Ses positiv effekt i tilgængelige data?
1	<p><b>Flere og større udbydere</b></p> <p>Flere udbydere vil teoretisk set øge konkurrencen, og større udbydere vil være mere omkostningseffektive grundet stordriftsfordele</p>	De 100 største advokatvirksomheders markedsandel er uændret i UK efter dereguleringen i 2011. Samtidig er tilvæksten af nye advokatvirksomheder faldet	  Der er ikke grundlag for at bekræfte den undersøgte effekt. Yderligere analyser påkrævet
2	<p><b>Mere innovation samt adgang til ekstern kapital og kompetencer</b></p> <p>Mere innovation ift. fx virksomhedsstruktur og prismodel, samt ekstern kapital og kompetencer til at øge investering og knowhow i teknologi</p>	Nye typer af advokatvirksomheder i UK etableres kun sjældent for at sikre adgang til ekstern kapital og udgjorde mindre end tre procent af alle advokatvirksomheder i 2015	  Der er ikke grundlag for at bekræfte den undersøgte effekt. Yderligere analyser påkrævet
3	<p><b>Mindre reguleringsbyrde uden konsekvenser for retssikkerheden</b></p> <p>Regulering eksisterer blandt andet for at sikre retssikkerheden. En succesfuld deregulering vil derfor være udarbejdet, så retssikkerheden ikke svækkes</p>	Ifølge Harvard-forsker Nick Robinson har deregulering af ejerskabsbestemmelserne i UK medført nye typer interessekonflikter. Ny regulering har gjort, at reguleringsbyrden i UK samlet set er uændret	  Der er ikke grundlag for at bekræfte den undersøgte effekt. Yderligere analyser påkrævet

### Flere og større udbydere

Efter dereguleringen af ejerskab har Storbritannien oplevet en meget lille ændring i markedsandele for de 100 største advokatvirksomheder. Yderligere ses en nedgang i antallet af nyetablerede virksomheder fra 1.148 nye virksomheder i 2010 – året før dereguleringen – til 835 nye virksomheder i 2014. Det indikerer, at det ikke på det eksisterende datagrundlag kan konkluderes, at en deregulering vil medføre flere eller større udbydere.

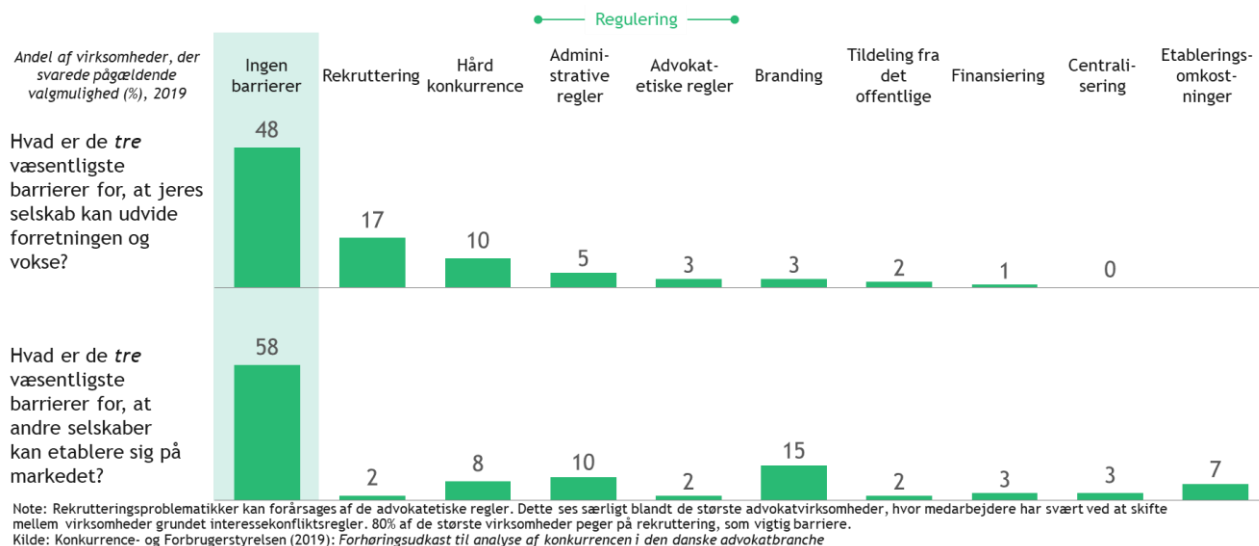
Figur 7: Udviklingen i markedsandele for de største advokatvirksomheder samt tilvæksten af nye virksomheder i Storbritannien



1. Markedsandele er målt for "solicitors", der betegner udbydere af juridisk rådgivning i UK. 2. Antal nye virksomheder i Solicitors Regulation Authority (SRA) i UK. Note: Det skal bemærkes, at den samlede omsætning på det britiske juridiske marked voksede med 20% i perioden 2009 til 2015. Source: Legal Services Board (2016), *Evaluation: Changes in the legal services market 2006/7 - 2014/15 - Main report*

Erfaringerne fra Storbritannien er i overensstemmelse med erfaringer fra Danmark. En undersøgelse gennemført af Konkurrence og Forbrugerstyrelsen i 2019 viser, at ejerskabsbestemmelserne kun i lav grad begrænser adgang til og ekspansion i advokatbranchen.<sup>4</sup> De danske advokatvirksomheder nævner rekruttering, hård konkurrence og branding som de primære barrierer. Tilmed vurderer henholdsvis 48% og 58% af advokatvirksomhederne, at de ikke ser nogle barrierer for deres evne til at ekspandere eller for nye selskabers adgang til markedet. Se figur 8 nedenfor.

Figur 8: Danske advokatvirksomheders syn på barrierer for ekspansion og markedsadgang



## Mere innovation og adgang til ekstern kapital og kompetencer

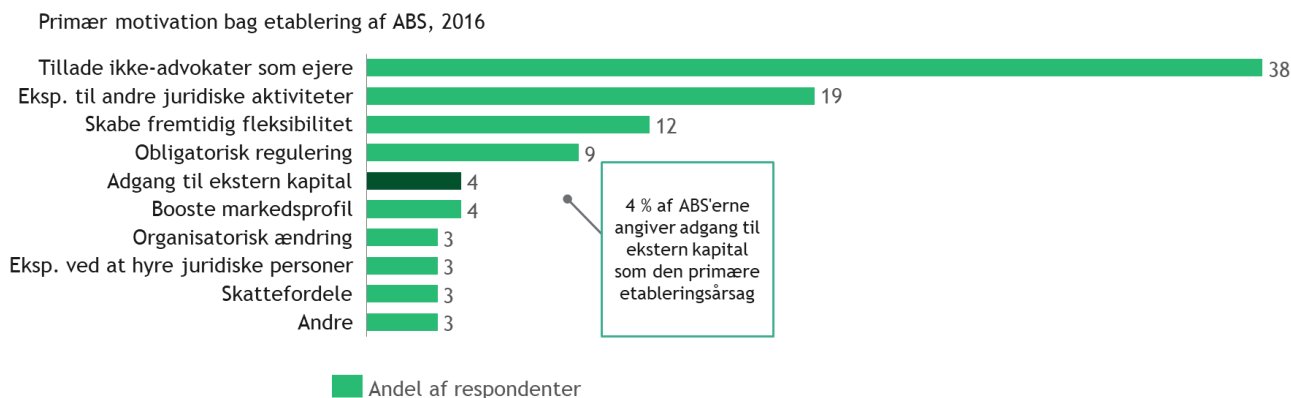
Det er et udbredt argument for deregulering af ejerskabsbestemmelserne i advokatbranchen, at en deregulering vil gøre det muligt for advokatvirksomhederne at få adgang til ekstern kapital. Ekstern kapital kan i teorien

<sup>4</sup> Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen (2019): *Forhøringsudkast til analyse af konkurrencen i den danske advokatbranche*

sætte advokatvirksomhederne bedre i stand til at investere i ny teknologi og derved løfte innovationsniveauet i branchen.

Erfaringer fra Storbritannien understøtter ikke umiddelbart, at deregulering af ejerskabsbestemmelserne vil have denne effekt. Muligheden for at etablere ikke-advokatejede advokatvirksomheder – såkaldte *alternative business structures (ABS)* – i Storbritannien har resulteret i, at omkring 1.200 nye ABS'er er etableret siden 2011. Dette svarer til omkring 3% af det samlede antal advokatvirksomheder. Selvom antallet af nystartede ABS'er således i absolutte termer er betragteligt, så er kun 4% af de nye virksomheder etableret med det primære formål at tiltrække ekstern kapital. Se figur 9 nedenfor.

Figur 9: Motivation for at etablere alternative business structures i Storbritannien



Note: Spørgsmål i ABS-survey: "And what in your view was the single most important factor?"; De alternative forretningsmodeller havde en markedsandel på 1% i regnskabsåret 2014/15  
Kilde: Legal Services Board (2016): Evaluation: Changes in the legal services market 2006/7 - 2014/15 - Main report; Legal Services Board (2017): Evaluation: ABS and investment in legal services 2011/12 - 2016/17 - Main report

## Mindre reguleringsbyrde uden konsekvenser for retssikkerheden

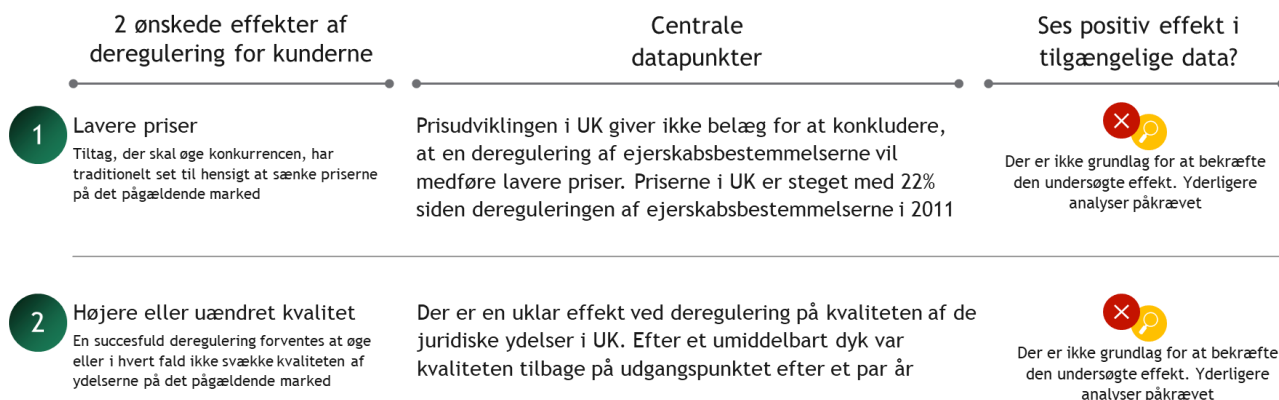
Der er begrænset data vedrørende effekten på retssikkerheden og reguleringsbyrden i Storbritannien ved deregulering af ejerskabsbestemmelserne for advokatbranchen. Forsker på Harvard University, Nick Robinson, har dog set nærmere på erfaringerne. Han påpeger, at der er opstået nye typer af interessekonflikter og omgåelse af regulering efter reformen.

Nick Robinsons pointer skal ses i lyset af data fra OECD, som viser, at deregulering ikke har ændret den overordnede reguleringsbyrde i Storbritannien. Ny regulering er indført for at mindske utilsigtede konsekvenser ved dereguleringen. OECD's indeks for produktmarkedsregulering (PMR), der måler reguleringsbyrden i en given sektor eller branche, viser ingen ændring mellem 2008 og 2013 i Storbritannien trods dereguleringen.

# 4. Effekt for kunderne

Det er BCG's vurdering, at det tilgængelige data ikke kan understøtte en konklusion om, at en deregulering af ejerskabsbestemmelserne har en positiv effekt for kunderne som helhed. Det tilgængelige data er blevet gennemgået med fokus på, om en deregulering vil medføre (1) lavere priser eller (2) højere kvalitet for kunderne. Fokus og hovedresultater er opsummeret i figur 10, og resultater uddybes i de følgende afsnit.

Figur 10: Fokuspunkter og delkonklusioner for analyse 3

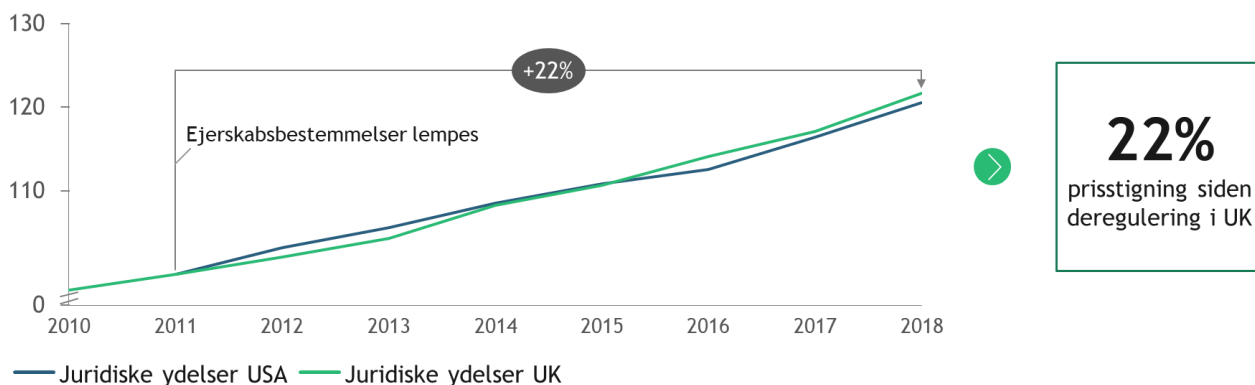


## Priser

Lavere priser er typisk et af de primære mål, som fortalere for en deregulering af ejerskabsbestemmelserne peger på. Prisudviklingen i Storbritannien efter implementeringen af *Legal Service Act* giver ikke grundlag for at forvente, at priserne skulle falde. Som det fremgår af figur 11 er priserne steget med 22% mellem 2011 og 2018. Dette er en større stigning end både den generelle prisudvikling i Storbritannien i samme periode (12%) og prisen på juridiske ydelser i USA (21%), som ikke har gennemført en deregulering af ejerskabsbestemmelserne<sup>5</sup>.

Figur 11: Indekseret prisudvikling for juridiske ydelser i USA og Storbritannien fra 2010 til 2018

Indekseret prisudvikling for juridiske ydelser i UK og USA (2010 = 100)



Note: Fulde 2019-tal er ikke tilgængelige endnu. Data for DK er kun tilgængeligt for privatforbrugere og er derfor ikke medtaget  
 Kilde: Office for National Statistics (2019): *Services producer price inflation*; U.S. Bureau of Labor Statistics (2019): *Consumer Price Index*

<sup>5</sup> USA-data anvendes, da prisstigninger på erhvervsservices ikke er identificeret for andre europæiske lande

For at deregulering skal have en prisseffekt, er det væsentligt, at en deregulering påvirker den primære driver af priserne. I Danmark og Norge er der indikationer på, at priserne drives af kundernes behov for kvalitetsrådgivning. Eksempelvis er timepriserne typisk højere for de største advokatvirksomheder trods tilstedeværelse af stordriftsfordele på virksomhedernes omkostningsbase. De større advokatvirksomheder kan typisk tage en højere pris, fordi kompetencerne og specialiseringsgraden er højere. Erfaringer fra M&A-området bekræfter, at priserne drives af kvalitet, idet konsekvenserne ved dårlig rådgivning for kunderne er så store, at kunderne vægter kvalitet i rådgivningen over prisen. Det gør sig gældende både for finansiel, juridisk og kommerciel rådgivning. Analyseresultatet understøtter ligeledes, at indtjeningsforskellene mellem brancher falder, hvis der i stedet for branchen fokuseres på ydelsesområdet (konkret M&A).

## Kvalitet

I Storbritannien bliver kvaliteten af den juridiske rådgivning bl.a. målt ved (1) borgernes tiltro til, at deres rettigheder bliver beskyttet af advokater, og (2) borgernes tiltro til, at det er muligt at klage over deres advokat. Begge mål faldt umiddelbart efter dereguleringen i 2011, men er steget igen og var i 2015<sup>6</sup> tilbage på niveauet før dereguleringen. Det underbygger således ikke, at en dereguleringen har en positiv effekt for borgernes opfattelse af kvaliteten af de juridiske ydelser.

Mere generelt ses der på tværs af de vestlige lande ingen sammenhæng mellem borgernes vurdering af kvalitet i retssystemet og graden af regulering. Kvaliteten i retssystemet er målt i forbindelse med World Justice Project, mens reguleringsgraden måles ved hjælp af OECD's PMR-indikator. Den manglede sammenhæng bekræfter igen, at der er en uklar sammenhæng mellem graden af regulering og kvaliteten af de juridiske ydelser.

Slutteligt viser interviews fra Danmark, at kundernes kvalitetsopfattelse af den juridiske rådgivning i høj grad drives af advokatvirksomhedernes medarbejdere. De store advokatvirksomheder kan tiltrække og fastholde de største juridiske talenter og eksperter. Det kan revisionsvirksomheder eller andre juridiske udbydere ikke i samme grad. Det er ikke oplagt, at en deregulering af ejerskabsbestemmelserne vil påvirke virksomhedernes rekrutteringsgrundlag – og dermed den service de kan tilbyde – som i højere grad hænger sammen med den enkelte virksomheds omdømme og opgaveportefølje.

---

<sup>6</sup> 2015-data er det senest tilgængelige data