

RECHTSSCHUTZ- VERSICHERUNG

Komplexität macht Beratung
besonders wichtig

Die Rechtsschutzversicherung
anders aufbauen

Regierungspläne für den Rechtsstaat



ROLAND
RECHTSSCHUTZ



**Erstklassige
Rechtsschutz-
Leistungen**

Konfliktlösung ist unsere Mission

Für ein besseres Miteinander unterstützen wir Ihre Privatkund:innen in jeder Konfliktsituation.

Jetzt QR-Code scannen und mehr erfahren!

Besser miteinander.

Mehr erfahren!



Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser!

Im Rahmen unseres Experten-Panels zum Thema Rechtsschutzversicherung haben wir diesmal das Thema „Beratung“ in den Mittelpunkt gerückt. Wir haben in diesem Zusammenhang nachgefragt, welchen Mehrwert Beratung in dieser Sparte gegenüber Online-Abschlüssen hat, welche Fehler Kunden bei Online-Abschlüssen passieren und welche Rolle Vergleichsportale aus der Sicht der Experten spielen. Einig sind sich die Expertinnen und Experten von ARAG, HDI, Roland und Ergo, dass Beratung gerade in der Rechtsschutzversicherung unerlässlich ist. Ohne persönliche Kontakt und Austausch bestehe die Gefahr, dass Risiken völlig falsch eingeschätzt werden.

Die Rechtsschutzversicherung anders aufbauen möchte Rechtsschutz-Experte Helmut Tenschert. Er plädiert im Gespräch mit unserer Redaktion für ein Baustein-Modell und spricht sich dafür aus, die Gerichte nicht mit Bagatellfällen zu belasten. Eine neue Regelung wünscht er sich für Umdeckungen.

Was es mit den Regierungsplänen für den Rechtsstaat auf sich hat, beleuchten wir in einem eigenen Beitrag. Justizreform, schnellere Verfahren, mehr Effizienz – die Liste der Vorhaben ist lang. Was darf man sich erwarten?

Wir wollten in unserem VJ Spezial aber nicht nur Berater und Produktanbieter zu Wort kommen lassen, sondern auch einen Rechtsanwalt, der in seiner Tätigkeit täglich mit dem Thema Rechtsschutz konfrontiert ist. Er stellt den Versicherungsmaklern ein gutes Zeugnis aus. Sie seien kompetente, zuverlässige und unverzichtbare Partner für Rechtsanwälte, so der Jurist Georg Gradwohl. Zufrieden zeigt er sich auch in der Zusammenarbeit mit Produktgebern und dem Produktvertrieb.

Abschließend werfen wir noch einen Blick auf die Branchenstatistiken. Die erfreuliche Mitteilung: die Rechtsschutzsparte wächst, die Prämieinnahmen legen zu. Noch stärker stiegen allerdings die Versicherungsleistungen. Und ein weiterer Trend ist wahrnehmbar: Bei der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS) des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten sind auch im vergangenen Jahr wieder mehr Schlichtungsfälle aus der Rechtsschutzversicherung eingelangt. In diesem Bereich hofft man auf mehr Zusammenarbeit mit der Versicherungswirtschaft in der Zukunft.

Ich wünsche Ihnen eine interessierte Lektüre!

Komplexität macht Beratung besonders wichtig	4
Die Rechtsschutzversicherung anders aufbauen	10
Regierungspläne für den Rechtsstaat	14
„Kompetente, zuverlässige und unverzichtbare Partner für Rechtsanwälte“	16
Ein Prämienplus – und ein noch größeres Zahlungsplus	18



**KLAUS SCHWEINEGGER,
HERAUSGEBER**

IMPRESSUM

Herausgeber und Verleger: FinanzMedienVerlag Ges.m.b.H., 1180 Wien, Gentzgasse 15 **Für den Inhalt verantwortlich:** Klaus Schweinegger; für namentlich gekennzeichnete Artikel die jeweilige Autorin bzw. der jeweilige Autor **Produktion:** FinanzMedienVerlag Ges.m.b.H., 1180 Wien, Gentzgasse 15 **Druck:** maxmedia gmbh, Rotenturmstraße 17 / Top 10, 1010 Wien **Anzeigenpreise:** Es gilt der Werbetarif 2025 **Offenlegung nach §25 Mediengesetz:** Medieninhaber FinanzMedienVerlag Ges.m.b.H. **Blattlinie:** VersicherungsJournal Spezial, kurz VJ, ist ein österreichweites Fachmedium für die Versicherungswirtschaft. Die unabhängige Redaktion berichtet vierteljährlich über branchenrelevante Themen. Zum Zielpublikum gehören – ähnlich dem digitalen Pendant VersicherungsJournal.at – Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Versicherungskonzernen sowie der freie und gebundene Versicherungsvertrieb **Bilder:** S.1: Роман Варнава (AdobeStock), S.3: VÖZ/Woody, S.4: sepy (AdobeStock), S.5: ARAG SE, Direktion für Österreich, HDI Versicherung AG, Martin Jordan Fotografie, ERGO/Nadine Zineldin – ViennaShots, S.6-7: Reyhan (AdobeStock), S.10: Helmut Tenschert, S.11: Black Forest Labs (AdobeStock), S.14: BKA/Andy Wenzel, S.16: Andreas Balon

Komplexität macht Beratung besonders wichtig

Gute Beratung und Fachexpertise sind gerade in der Rechtsschutzversicherung mit ihrer Komplexität und den vielen Bausteinen entscheidend, betonten hochrangige Branchenvertreter beim Expertenpanel des VersicherungsJournals.

Von Marius Perger



Im Rahmen unseres Expertenpanels zum Thema Rechtsschutzversicherung wollten wir für die aktuelle Ausgabe des VJ Spezial das Thema „Beratung“ in den Mittelpunkt rücken. Wir fragten deshalb nach, welchen Mehrwert Beratung in dieser Sparte gegenüber Online-Abschlüssen hat, welche Fehler Kunden bei Online-Abschlüssen passieren und welche Rolle Vergleichsportale aus der Sicht der Experten spielen.

Einig sind sich die Experten, dass Beratung gerade in der Rechtsschutzversicherung unerlässlich ist. Ohne persönliche Beratung bestehe die Gefahr, dass Risiken falsch eingeschätzt werden, so **Thomas Lackner**, CEO der HDI Versicherung AG. In der Rechtsschutzversicherung komme dazu, dass Kunden aufgrund der Komplexität des Produktes erfahrungsgemäß viele Fragen haben, die eine Beratung unverzichtbar mache. Je detaillierter die Fragestellungen an den Kunden gerichtet werden, desto verständlicher werden das Deckungskonzept und die Komplexität der Leistungen, die der Versicherer anbietet, betont **Patrick Rechberger**, Leiter des Makler- und Agenturvertriebs bei der ERGO Versicherung AG.

Birgit Eder, CEO der ARAG SE, Direktion für Österreich, weist darauf hin, dass in der modular aufgebauten Rechtsschutzversicherung individuelle Lebenssituationen, Risiken und Absicherungsbedürfnisse eine große Rolle spielen; fundierte Beratung helfe dabei, Lücken zu vermeiden. **Martin Moshhammer**, Hauptbevollmächtigter der ROLAND Rechtsschutz-Versicherung AG, Direktion für Österreich, ergänzt, dass Personen ohne juristisches Grundwissen rasch ins Hintertreffen geraten können; dies ermögliche es Beratern, ihre Fachexpertise und schlüssige Vertriebsargumente zu präsentieren und sich so von der breiten Masse abzuheben.

Inhalte von Versicherern würden sich nicht auf wenige Parameter reduzieren lassen, gibt Moshhammer zu bedenken: „Vermittler, die die richtigen Fragen stellen, werden die wirklichen Wünsche der Interessenten herausfinden.“ Besonders im Firmenbereich seien standardisierte Vergleiche nicht in der Lage, die situationselastischen Deckungskonzepte abzubilden, die Rechtsschutz-Kunden benötigen, so Rechberger. Nur durch ein persönliches Gespräch sei es möglich, passgenaue Produkte anzubieten.

Für Privatkunden dagegen sei ein Online-Abschluss ideal, weil er Schnelligkeit und Komfort bietet, sagt Eder. Lackner weist allerdings auf das Risiko hin, dass beim Online-Abschluss wesentliche Bedürfnisse bei der Produktauswahl nicht bedacht werden und damit wichtige Bausteine fehlen, die in einem persönlichen Beratungsgespräch gemeinsam erarbeitet werden können.



Mag. Birgit Eder

CEO der ARAG SE,
Direktion für Österreich



Ing. Thomas Lackner

CEO der HDI Versicherung AG



Mag. Martin Moshhammer

Hauptbevollmächtigter der ROLAND
Rechtsschutz-Versicherung AG,
Direktion für Österreich



Patrick Rechberger

Leiter ERGO Makler- und
Agenturvertrieb

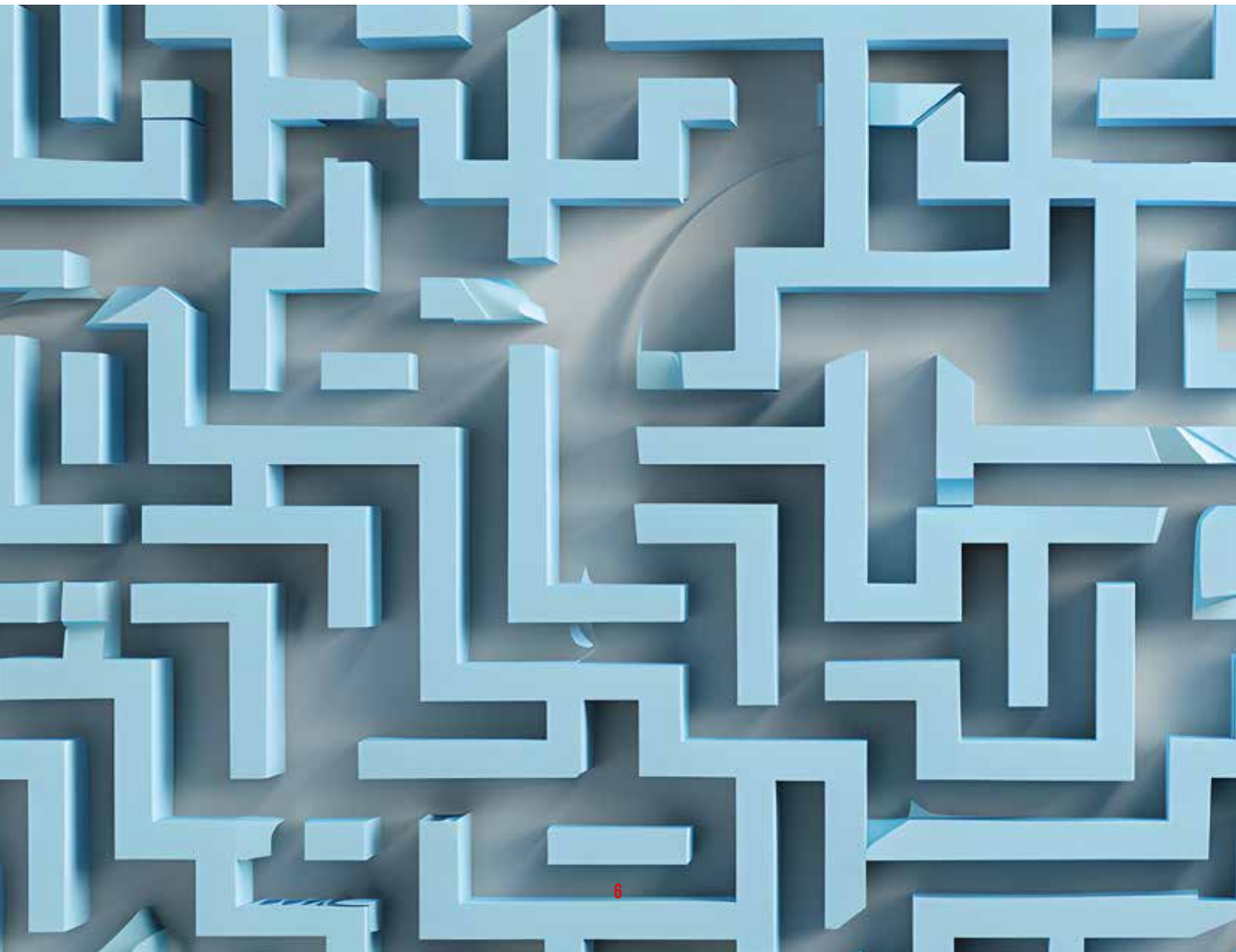
Fehler bei Online-Abschlüssen

Aufgrund der Komplexität des Rechtsschutzes sei es Kunden meist nur möglich, den Preis zu vergleichen, Leistungsunterschiede würden nicht so genau wahrgenommen wie der finanzielle Unterschied, sieht Rechberger typische Gefahren beim Online-Abschluss. Um bei den Prämien zu sparen, können durch unzureichende Eingaben oder eine reduzierte Leistungsauswahl Deckungslücken entstehen, die meistens erst im Schadenfall auffallen, warnt Lackner. Kunden würden manche der angebotenen Leistungen in ihrer Wichtigkeit unterschätzen und auf diese verzichten, ohne mögliche Folgen zu bedenken; beispielhaft nennt Lackner den Arbeits- oder den Grundstücks- und Mieten-Rechtsschutz.

Der häufigste Irrtum allerdings sei es, dass man einen bereits eingetretenen Rechtsstreit versichern könnte, so Eder. Weil nur zukünftige Rechtsstreitigkeiten, bei denen der Versicherungsfall in der Vertragslaufzeit und nach

Ablauf der vereinbarten Wartefristen eintritt, versichert werden können, sei es beim Onlineabschluss besonders wichtig, diesen so transparent wie möglich zu gestalten, übersichtlich auf Stolpersteine hinzuweisen und ausreichend Informationen zu bieten.

Vergleichsportale würden zwar Transparenz schaffen, es fehle aber häufig die inhaltliche Tiefe. Im Vordergrund stehe meist der Preis, was den Kunden in falscher Sicherheit wiegen kann, warnt Eder. Dazu komme, dass bei Vergleichsportalen die Ergebnisse ausschließlich auf den Eingaben der Nutzer basieren, sieht Lackner ein weiteres Problem: Es finde keine Bedarfsanalyse statt, um den tatsächlichen Versicherungsbedarf der Kunden zu erheben. Und weil nur ein gewisses Leistungsspektrum abgefragt werde, komme es zu verzerrten Darstellungen, kritisiert Rechberger: „Die Kreativität der Produktentwickler rückt dabei in den Hintergrund. Somit hemmen die Vergleichsportale die



Weiterentwicklung der Rechtsschutzversicherungsprodukte im Privat-Rechtsschutz.“

Chancen und Herausforderungen für Berater

Kundenbedürfnisse haben sich in den letzten Jahren deutlich geändert – auch in der Rechtsschutzversicherung. Produkte sollten einfach, verständlich und flexibel sein, erwartet werde auch ein hervorragender Service, so die Experten übereinstimmend.

Kunden würden sich heute auch intensiver mit den Produkten beschäftigen und immer spezifischere Fragen stellen, bei denen auch sehr gute Berater an ihre Grenzen stoßen, betont Lackner. Ein engerer Austausch zwischen Vermittler und Versicherungsunternehmen werde deshalb immer wichtiger.

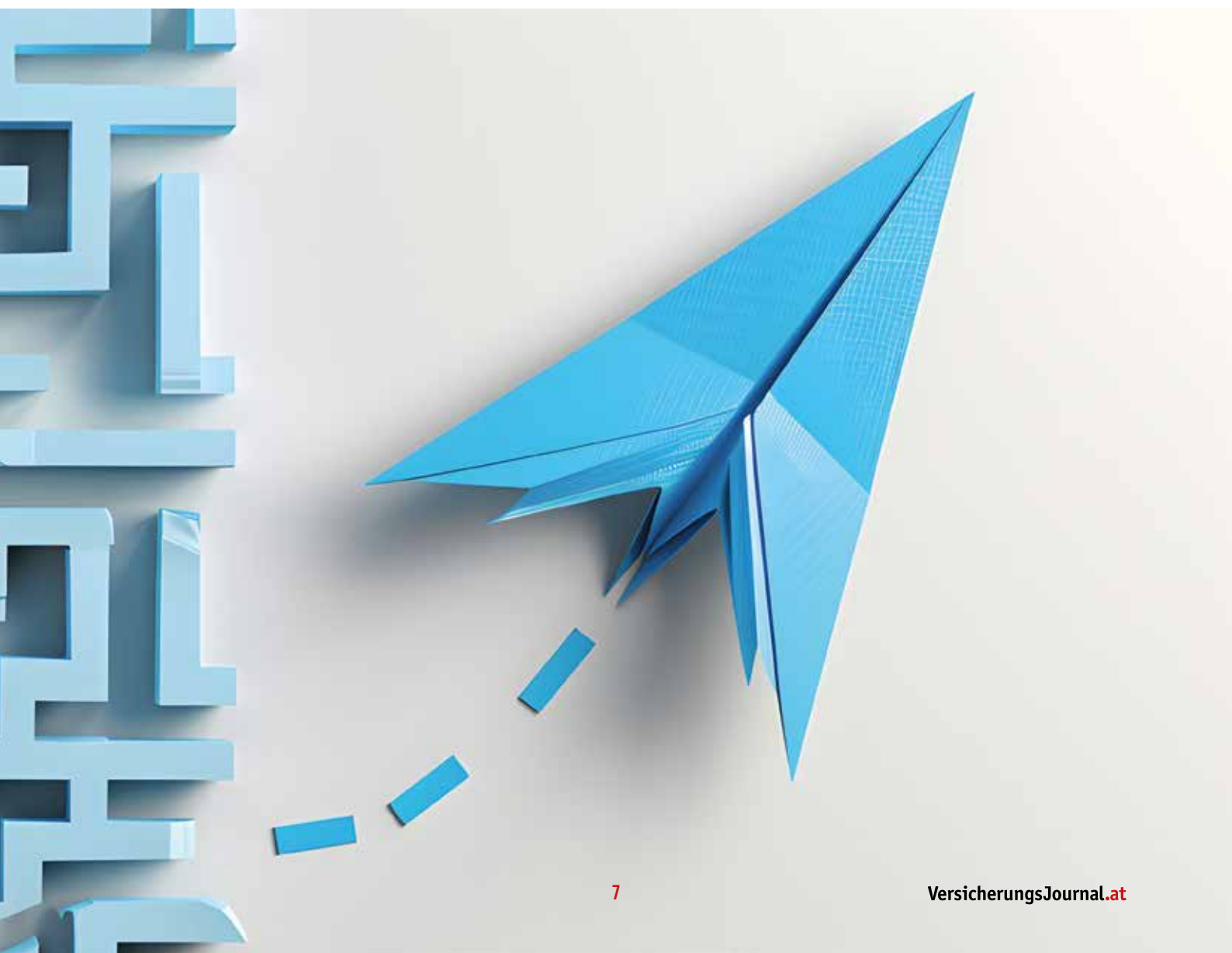
Eine große Rolle spiele gerade im Rechtsschutz auch die Art der Schadenregulierung. Für Eder ist es wichtig, dass Berater auch über die Möglichkeit der Streitbeilegung

Auskunft geben können und dies in die Beratung einfließen lassen. Gleichzeitig steige das Rechtsbewusstsein der Kunden und damit das Bedürfnis nach Sicherheit in einer komplexer werdenden Welt. Berater müssten sich daher sowohl rechtlich als auch technisch kontinuierlich weiterbilden, um diesen Anforderungen gerecht zu werden.

Nach wie vor biete die Sparte Rechtsschutz aber ein sehr großes Vertriebspotenzial, das nur teilweise ausgeschöpft wird, weiß Moshhammer. Gerade für mittelständische Vermittler böte sich hier eine große Chance zur Spezialisierung und Differenzierung vom Wettbewerb.

Es wird häufiger geklagt

Die Streitbereitschaft sei auf alle Fälle messbar gestiegen, erklärt Eder. Ein gesteigertes Rechtsbewusstsein sei zwar grundsätzlich zu begrüßen, da dies für einen funktionierenden Rechtsstaat spricht, in dem



ausreichend Information zu Rechten vorhanden ist und der Zugang zum Recht funktioniert. Allerdings komme es zunehmend zu einer Vielzahl kleiner Streitigkeiten, getrieben auch durch „Social-Media-Akquise von Rechtsdienstleistern“.

Informationen aus dem Internet und anderen Medien würden oftmals den Eindruck erwecken, immer sein gefühltes Recht durchsetzen zu können. Dabei werde aber übersehen, dass Ansprüche einer rechtlichen Grundlage bedürfen, ortet Lackner ein grundsätzliches Problem. Es sei deshalb nötig, Kunden kompetent und so verständlich wie möglich über die Rechtslage im jeweiligen Fall aufzuklären, damit diese ihre Rechte besser verstehen und die damit verbundenen Möglichkeiten abschätzen können.

Oftmals würden darüber hinaus grundlegende Irrtümer darüber bestehen, was eine Rechtsschutzversicherung leisten kann, so Moshhammer. Für Versicherer biete sich aber gleichzeitig die Chance, sich als Konfliktlöser zu präsentieren und somit zu einem besseren Miteinander beizutragen. Selbst eine Entlastung der Gerichte könne damit ins Treffen geführt werden – Rechtsschutz also im doppelten Sinne.

Es geht oft um kleine Beträge

Immer wieder werden Rechtsstreitigkeiten um kleine und kleinste Beträge vor Gericht ausgetragen, teilweise gehen diese bis zum Obersten Gerichtshof. Solche Auswüchse seien glücklicherweise nur Ausnahmefälle, so Moshhammer. Man müsse sich aber bewusst sein, dass dies letztlich zu Lasten der gesamten Versichertengemeinschaft geht und das Prämienniveau unnötig in die Höhe treibt.

Eder rechnet mit neuen Massenschäden zu geringen Streitwerten, beispielsweise mit digital unterstützten Abmahnwellen im Bereich von Datenschutzverletzungen oder aufgrund der unklaren Rechtslage rund um Servicepauschalen von Handyverträgen: „Social Media bringt hier rasch eine große Breitenwirkung, mit der ein Rechtsschutzversicherer heutzutage umgehen muss. Denn der organisatorische Aufwand, diese vielen Bagatellfälle abzuarbeiten, ist beträchtlich.“

Selbstbehalte und das Einziehen von Bagatellgrenzen wären Möglichkeiten, diese Entwicklung in den Griff zu bekommen, schlagen die Experten vor. Auch sollten außergerichtliche Erledigungen mehr forciert werden, wo dies sinnvoll ist, meint Rechberger. Und Eder weist zusätzlich auf Mediation und Konfliktprävention hin. Auch könnten telefonische Rechtsberatung und Online-Tools dazu beitragen, viele kleinere Anliegen frühzeitig zu klären; das schone Ressourcen und unterstütze Kunden trotzdem effektiv bei der Wahrnehmung ihrer Rechte.

Die Streitkosten steigen

2023 seien die Vergütungen nach dem Rechtsanwalts-Tarifgesetz um 20 Prozent gestiegen, im Vorjahr wurden die Allgemeinen Honorarkriterien angehoben, nun haben sich auch die Gerichtsgebühren erhöht – der Weg zum Recht habe sich deutlich verteuert, resümiert Moshhammer. Dazu kommen inflationsbedingt höhere Streitwerte, die wiederum als Bemessungsgrundlage von Anwaltskosten dienen, ergänzt Eder.

Mehr denn je könne sich damit aber die ursprüngliche Idee der Rechtsschutzversicherung verwirklichen, dass die Wahrnehmung der eigenen rechtlichen Interessen nicht von den individuellen finanziellen Verhältnissen abhängen darf, so Moshhammer. Im Verhältnis zu den Kosten eines allfälligen Gerichtsverfahrens sei die Rechtsschutzprämie jedenfalls leistbar und sinnvoll, betont Lackner.

Für Versicherer sei es wichtig, das Preis-Leistungs-Verhältnis im Auge zu behalten, so Rechberger. Gerade auch mit außergerichtlichen Lösungen sei es möglich, die anfallenden Kosten gering zu halten. Dennoch werden sich die gestiegenen Kosten auch im Prämienniveau der Versicherungen widerspiegeln, sagt Moshhammer. Es liege aber in der Hand des Einzelnen, in welchem Umfang er konkret von Erhöhungen betroffen ist oder nicht. Wer sich dem Institut eines Selbstbehaltes oder außergerichtlichen Streitbeilegungsmechanismen nicht verschließt und überdies nicht Bagatellrisiken abdecken muss, werde auch weiterhin eine sehr kostengünstige Rechtsschutzversicherung erhalten. ■



Das VersicherungsJournal Spezial auch digital lesen!

Besuchen Sie dazu unsere Homepage unter www.versicherungsjournal.at



Merkur Portfolio Pläne

Investmenttrends sind kurzlebig. Wer den Überblick über die Kapitalmärkte behalten will, muss sich dafür reichlich Zeit nehmen. Profitable Anlagen verlangen viel Wissen für schnelle und kompetente Entscheidungen. **Die Fondsgebundene Lebensversicherung der Merkur bietet mit ihren Portfolio Plänen besonders intelligente Komplettlösungen. Genießen Sie professionelle Unterstützung bei Ihrer Veranlagung.**

www.merkur-leben.at

Wir versichern das Wunder Mensch.

merkur 
LEBENSVERSICHERUNG

Die Rechtsschutzversicherung anders aufbauen

Rechtsschutz-Experte Helmut Tenschert plädiert für ein Baustein-Modell und spricht sich dafür aus, die Gerichte nicht mit Bagatellfällen zu belasten. Eine neue Regelung wünscht er sich für Umdeckungen.

Von Emanuel Lampert

VJ Spezial: Herr Tenschert, wir haben uns im VJ Spezial 2023 zum Thema Rechtsschutz unterhalten. Auf die Frage, was Sie sich für die Zukunft der Sparte wünschen, meinten Sie: ein bisschen mehr Innovation. Ist der Rechtsschutz innovativer geworden?

Helmut Tenschert: Auf Produktebene ist wenig geschehen. Zweifellos besteht Aufholbedarf. Wir stützen uns immer noch auf ein Bedingungswerk, an dem sich seit den 1970er-Jahren nichts Grundlegendes geändert hat. Die rechtlichen Rahmenbedingungen haben sich aber massiv geändert. Deshalb glaube ich, man sollte andenken, die Rechtsschutzversicherung anders aufzubauen.

VJ Spezial: Wie?

Tenschert: Wir haben derzeit ein Modell, das weite Teile der Rechtsordnung „pauschal“ unter Versicherungsschutz stellt, aber gleichzeitig infolge von Änderungen in Gesetzgebung und Rechtsprechung immer mehr und mehr Ausschlüsse festlegt. Wenn der Kunde dann den Eindruck gewinnt, es wäre „eh die ganze Rechtsordnung“ abgedeckt – was aber völlig unmöglich ist –, ist die Enttäuschung im Schadensfall vorprogrammiert. Ein Baustein-System könnte vieles einfacher machen. Das ist natürlich eine Herausforderung und erfordert Akzeptanz bei den Kunden, die das derzeitige System gewohnt sind.

VJ Spezial: Rechtsschutz-Bausteine gibt es an sich auch jetzt schon.

Tenschert: Sie sind aber nicht mit eigenen Prämiengrößen ausgestattet. Stattdessen gibt es im Wesentlichen einen pauschalen Versicherungsschutz, der nicht aufgesplittet werden kann. Ich würde anregen, es zunächst im Firmenkundengeschäft mit einem Baustein-Modell zu



Dr. Helmut Tenschert
Risikomanagementexperte
und Bildungsanbieter

versuchen. In diesem Segment treten immer wieder die größten Missverständnisse auf.

VJ Spezial: Zum Beispiel?

Tenschert: Es kommt immer wieder zu Abgrenzungsproblemen. Zum Beispiel: Was genau fällt unter Vertragsrechtsschutz, was ist hier Gegenstand der Versicherung?

Wichtig auch: Bagatellschäden gehören aus der Deckung ausgeklammert. Prozesse mit Streitwerten von wenigen 100 Euro zu führen, ist ökonomischer Unsinn und resultiert ohne Not in einer Überlastung der Gerichte. Dazu kommt, dass Rechtsanwälte zu Recht davor warnen, dass der Anstieg der Gerichtsgebühren den Zugang zum Recht stark erschwert.

Der Ausweg, für den ich plädiere und der allmählich auch vermehrt angewandt wird: Befassen wir mit kleineren Streitwerten nicht Gerichte, sondern Schlichtungsstellen. Am Ende eines Disputs zwischen Unternehmen und Konsumenten steht ohnehin ein Vergleich. Den können wir auch ohne Gericht haben. Zumindest sollte der



Versuch unternommen werden, bevor man zum Richter geht.

Streitwertgrenzen und Bagatellfälle

VJ Spezial: Aliquote Deckung statt völligen Deckungsentfalls bei Überschreiten der Streitwertgrenze – hat dieses Modell inzwischen größere Verbreitung gefunden?

Tenschert: Die Bereitschaft zur Annahme dieses Modells scheint überschaubar. Es hätte aber seine Vorteile: Es entfielen nicht nur mühseliger Erklärungsbedarf gegenüber dem Kunden. Vor allem hätte der Gegner nicht mehr die Möglichkeit, mit recht einfachen taktischen Maßnahmen die Deckung „auszuhebeln“, indem er eine Gegenforderung erhebt und dadurch den Streitwert erhöht.

Die Zurückhaltung der Anbieter ist aus Sorge vor Kostenbelastungen groß. Das ist verständlich, aber das bringt mich wieder zum Thema: Hören wir endlich auf mit „Mini-Streitwert-Prozessen“. Es sind ja nicht die Großschäden, die den Vertrag belasten, sondern die kleinen Schäden mit hoher Eintrittsfrequenz.

VJ Spezial: Wie viele solcher Fälle gibt es?

Tenschert: Die gibt es ständig. Deshalb hängt über Rechtsschutzverträgen mittlerweile auch viel eher das Damoklesschwert der Kündigung als noch vor einigen Jahren. Eine solche einseitige Beendigung kann aber

nicht Sinn und Zweck des Vertrags sein. Ein nachhaltiges Vertragsverhältnis setzt voraus, dass der Versicherer die Chance hat, etwas zu verdienen, und der Kunde für sich einen Nutzen im Vertrag erkennt. Deshalb: Weg mit niedrigen Streitwerten.

VJ Spezial: Wie entwickeln sich diese Vertragsbeendigungen? Gibt es einen Trend nach oben?

Tenschert: Das Risiko eines Kunden wird heute viel genauer unter die Lupe genommen als früher. Prämiensanierungen wie in anderen Sparten sind im Rechtsschutz aufgrund der eher geringen Prämienhöhe kaum eine Option. Man muss als Kunde deshalb einkalkulieren, relativ schnell nach einem Schaden die Kündigung zu bekommen. Für den Kunden erzeugt das noch ein zusätzliches Problem: Er findet dann kaum mehr Deckung bei einer anderen Gesellschaft.

Wir müssen uns also mehr auf „versicherungswürdige“ Risiken konzentrieren. Das sind solche, die wirtschaftlich belastend bis existenzbedrohend sind. Bagatellfälle gehören nicht dazu.

Strafrechtsschutz für Unternehmen

VJ Spezial: Strafrechtsschutz für Unternehmen: Sie hatten in unserem letzten Gespräch gesagt, die Anzahl der Anbieter werde weniger statt mehr.

Tenschert: Dieser Trend hat sich fortgesetzt. Die Kostenbelastung in der Managerhaftung wird immer größer, weil die Rechtsprechung immer schärfer wird; alleine Cyberattacken und deren Folgen für Manager erhöhen das Risiko von Strafverfahren. Das kostet Geld und mindert den Anreiz für Versicherer, auf diesem Gebiet aktiv zu werden.

Im Kern geht es meiner Ansicht nach aber weniger um das Produkt an sich, sondern mehr um die genaue Prüfung, wen man versichert. Ich hätte zum Beispiel große Bedenken, Unternehmen, an denen die öffentliche Hand beteiligt ist, in dieser Spezialsparte zu versichern. Denn wenn dort Aufsichtsräte politische statt wirtschaftlicher Interessen verfolgen, sind die Auswirkungen desaströs und die Kosten im Versicherungsfall enorm.

VJ Spezial: Wie lange dauert es, bis es im Unternehmensstrafrechtsschutz überhaupt kein Angebot mehr gibt?

Tenschert: Das wird hoffentlich nicht so bald passieren. Man wird aber damit rechnen müssen, dass die Versicherer in der Auswahl der Kunden selektiver werden – was nachvollziehbar ist.

Wohin geht der Prämientrend?

VJ Spezial: Kommen wir zur Prämienentwicklung in der Rechtsschutzversicherung. Angesichts von Inflation, Anwalts-, Sachverständigenkosten: Wie entwickelt sich das Prämienniveau?

Tenschert: Die bedingungsgemäßen Prämien erhöhungen nach VPI liegen weit unter den tatsächlichen Kostensteigerungen. Auch im Neuvertragsgeschäft habe ich keine spürbaren Erhöhungen feststellen können.

Geschuldet ist das dem immer noch sehr intensiven Wettbewerb. Jeder möchte auf diesem Feld Geschäft machen – wobei man sich ansehen wird müssen, ab wann es kein Geschäft mehr ist. Noch bemerke ich aber keine Tendenzen, dass es Anbieter gäbe, die an Rückzug denken.

Neue Herausforderungen für die Sparte

VJ Spezial: Wo sehen Sie neue Risiken im Zusammenhang mit der Rechtsschutzversicherung?

Tenschert: Das größte Risiko sind Massenklagen. Wir haben es mit einer Vielzahl an Klagen desselben Inhalts zu tun, die sich regelmäßig im Bagatellbereich abspielen, aber aufgrund der freien Anwaltswahl hohe Kosten auslösen können.

VJ Spezial: Werfen neue rechtliche Rahmenbedingungen – man denke etwa an die Regulierung zu Nachhaltigkeit oder Cybersicherheit – neue Fragen für den Rechtsschutz auf?

Tenschert: Das geschieht permanent. Meiner Ansicht nach ist die Regulierung außer Rand und Band geraten und macht es schwer, überhaupt noch sinnvoll unternehmerisch tätig zu sein. Ich denke etwa an die NIS-2-Richtlinie zur Cyberresilienz, die eine persönliche Geschäftsführerhaftung normiert, oder an die KI-Verordnung, beispielsweise mit ihren Vorschriften zu Mitarbeiterschulung und Dokumentation.

Aus Gesprächen mit Managern österreichischer und deutscher Versicherer habe ich mitgenommen: Man wird Wege finden müssen, noch stärker vom reinen „Zahler“ im Schadensfall zum Rechtsdienstleister zu werden, der die Kunden laufend begleitet. Zunehmend werden auch In-house-Juristen zum Einsatz kommen. Wozu auch soll sich ein Anwalt für teures Geld mit tausenden Klagen identen Sachverhalts und kleiner Streitwerte befassen?

VJ Spezial: In anderen Sparten gehen Versicherer verstärkt in Richtung Assistance und Prävention statt bloßer Kostenübernahme. Dieser Gedanke ist also auch im Rechtsschutz verstärkt im Kommen?

Tenschert: Streitvermeidung durch Prävention und Beratung ist bereits jetzt ein Thema und wird mit Sicherheit noch ein deutlich größeres. In „neuralgischen“

Stimmt Ihre Adresse noch?

Wenn sich Ihre Adresse geändert hat, Sie das VersicherungsJournal Spezial aber weiterhin gratis beziehen möchten:

Bitte informieren uns unter info@versicherungsjournal.at.

Auch den Wunsch nach Abbestellung des Magazins können Sie uns hier mitteilen.

Rechtsmaterien wie Familien-, Arbeits- oder Nachbarchaftrecht ist es geradezu ein Muss, frühzeitig zu deeskalieren und nicht durch langwierige Gerichtsverfahren die Kosten in die Höhe zu treiben.

Der Prävention kann auch die Digitalisierung helfen, zum Beispiel in Form von Erbquotenrechnern. Oder in Form von Rechtsberatung per Videotelefonie. So kann man spätere teure Verfahren von vornherein vermeiden – bei denen ohnehin fraglich ist, ob das herauskommt, was sich die Streitparteien erwarten.

Ein niederschwelliger Zugang zur Rechtsdurchsetzung auf allen Kommunikationskanälen: Hier werden wir sicherlich entscheidende Fortschritte sehen.

Umdeckungslücken stopfen

VJ Spezial: Ihre Wünsche an die Versicherungswirtschaft?

Tenschert: Ein dringender Wunsch: Bei der Umdeckung von einer Gesellschaft auf die andere kommt es immer wieder zu Deckungslücken. Ein Beispiel: Wenn Sie zu

einem anderen Versicherer wechseln, beginnen Wartezeiten neu – obwohl Sie laufend Ihre Prämie eingezahlt haben. Es ist immer wieder nötig, aktiv Umdeckungsklauseln zu vereinbaren – die dann auch noch von Gesellschaft zu Gesellschaft unterschiedlich aussehen. Wenn keine vereinbart ist, läuft der Makler dazu noch Gefahr, dass ihn der Kunde mit dem Argument eines Beratungsfehlers in die Haftung nimmt.

Diese Klauseln sollten nicht separat vereinbart werden müssen, sondern, wie zum Beispiel in Deutschland, bereits in den ARB formuliert werden. Man könnte hier mit Teilungsabkommen eine Lösung finden. Wenn zwischen den Gesellschaften ein Ausgleich im Verhältnis der Bestände geschaffen wird, ist das Thema vom Tisch.

Ich bin überzeugt, dass wir in der Zusammenarbeit zu den besten Ergebnissen kommen. Ein ausgewogenes Dreiecksverhältnis Versicherer–Kunde–Makler führt zu nachhaltigen Vertragsverhältnissen zur Zufriedenheit aller. Daran gilt es zu arbeiten. ■

Werbung



> Rechtsschutzversicherung
> www.hdi.at/rechtsschutz

SEELENRUHIG

Entspannt bleiben!
Das ist Ihr HDI Recht§vorteil.



Regierungspläne für den Rechtsstaat

Justizreform, schnellere Verfahren, mehr Effizienz – die Liste der Vorhaben ist lang. Für das Budget 2025/26 erntet die Regierung indes Kritik.

Von Emanuel Lampert



Auf den 211 Seiten des Regierungsprogramms kommt der Begriff „Rechtsschutzversicherung“ genau einmal vor: Auf Seite 152 haben die Koalitionspartner die „Einführung einer staatlichen bzw. staatlich bezuschussten Rechtsschutzversicherung für kommunale Funktionen“ vereinbart.

Das heißt freilich nicht, dass das Thema Rechtsschutz sonst nirgends in dem vor drei Monaten vorgestellten Papier berührt würde. Ein eigener Abschnitt ist mit „Justiz und Rechtsstaat“ betitelt. Vieles ist zwar allgemein gehalten, man gewinnt aber einen Eindruck, wohin die Reise gehen soll. Der Abschnitt ist in vier Teile gegliedert.

Familie, Kinder, Ehe

Der erste Teil behandelt Familie, Kindschafts- und Eherecht. Ganz grundsätzlich wird hier eine Modernisierung des Ehe-, Kindschafts- und Pflegschaftsrechts angepeilt. Konkret wird etwa die „Reform des Scheidungsrechts inklusive Neuregelung des naheheglichen Unterhalts u.a. unabhängig vom Verschuldensprinzip“ genannt.

Am internationalen Privatrecht, also am österreichischen IPRG, soll ebenfalls gearbeitet werden: „Änderung beim Personalstatut; künftig Anknüpfung an den gewöhnlichen Aufenthalt – analog zu EU-Verordnungen

(z.B. Rom III-VO); aktuell wird an die Staatsbürgerschaft angeknüpft, was zur Anwendung von Scharia-Recht in Österreich führen kann.“

Zivilrecht

Ein weiterer Teil ist generell dem Zivilrecht gewidmet. Unter anderem ist hier von einer „Prüfung von Maßnahmen zur Beschleunigung im Zivilverfahren“ die Rede, ebenso von „Vereinheitlichung der Formvorschriften im Zivilrecht und Abbau überflüssiger Formalvorschriften ohne Schutzfunktion“. Die „Prüfung einer Reform des Insolvenzrechts im Hinblick auf die Erweiterung der Anfechtungstatbestände“ steht ebenfalls auf der Liste.

Angegangen werden soll weiters eine „Anpassung der Regelungen der Schiedsgerichtsbarkeit, um Rechtsunsicherheiten zu vermeiden“, insbesondere § 617 ZPO, in dem es um Schiedsvereinbarungen zwischen Unternehmen und Verbrauchern geht.

Außerdem hat die Regierung sogenannte „SLAPP“-Klagen im Visier. Das Kürzel steht für „Strategic Lawsuit Against Public Participation“ und bezeichnet Klagen, die mit der Absicht erhoben werden, Kritik zu unterbinden. „Missbräuchlichen Klagen“ zur Einschüchterung von Whistleblowern oder Opfern sexueller Gewalt will die Regierung mit gesetzlichen Maßnahmen entgegentreten.

Justizreform

Für die Justiz hat sich die Koalition nicht weniger als die „Einleitung eines grundlegenden Reformprozesses des Justizsystems rund 20 Jahre nach der letzten großen StPO-Reform mit Blick auf Strafrecht, Strafprozessrecht und Justizorganisation“ vorgenommen. Das Kapitel enthält des Weiteren eine längere Liste geplanter Maßnahmen, darunter auszugswise die folgenden:

- Verbesserung des Systems der Rechtsschutzbeauftragten;
- Spezialisierung durch Einführung von Sonderzuständigkeiten etwa in den Bereichen Cyberkriminalität, Sexualdelikte oder Extremismus und Terror sowie entsprechende Aufstockung der personellen Ressourcen;
- Schaffung von Stellen für juristische Mitarbeiter bei der ordentlichen Gerichtsbarkeit;
- eine Verbesserung von Gutachten durch bessere Bezahlung und Qualitätsstandards;
- ein „Bekenntnis zur besseren Ausstattung der Justiz auf der Höhe der Zeit“, Stichworte: Digitalisierung

und bundesweite Einführung standardisierter Prozesse bei der elektronischen Akteneinsicht bei Gerichten;

- das Zurückdrängen „rechtsmissbräuchlicher Abmahnungen und Klagen“;
- die Evaluierung der Gerichts- und Justizverwaltungsgebühren, „um Zugang zum Recht sicherzustellen“.

Strafrecht

Ein viertes Kapitel beinhaltet zahlreiche strafrechtliche Vorhaben, von der Verschärfung des Sexualstrafrechts bis hin zu einer erweiterten Strafbarkeit von Spionage. Unter anderem stehen Evaluierungen etwa der Bestimmungen zur Cyberkriminalität, der Verjährungsbestimmungen und – besonders mit Blick auf die „Balance des Strafausmaßes zwischen Vermögensdelikten und Delikten gegen Leib und Leben“ – des Strafgesetzbuchs auf der Agenda. Auch eine „Überprüfung der Durchsetzung von Maßnahmen zur Geldwäschebekämpfung und zur Einziehung von Vermögenswerten“ wird erwähnt.

In verfahrensrechtlicher Hinsicht springen drei Punkte ins Auge: ein „Bekenntnis zur weiteren Verkürzung der Verfahrensdauer im Sinne des Art. 6 EMRK“, welcher das Recht auf ein faires Verfahren regelt; die „Evaluierung der Großverfahren“, mit dem Ziel einer effizienteren und schnelleren Erledigung der Verfahren, und drittens eine „Reform des Haupt- und Rechtsmittelverfahrens“, unter anderem durch die Evaluierung der Nichtigkeitsgründe in der StPO und der Besetzung und Zuständigkeit der Laiengerichtsbarkeit.

Budgetkritik

Kurz vor Redaktionsschluss setzte es allerdings Kritik an der Regierung. Richtervereinigung und GÖD-Bundesvertretung der Richter und Staatsanwälte zeigten sich in einer Aussendung „tief besorgt“ wegen des Budgets 2025/26: „Trotz überlasteter Gerichte“, trotz „massiv gestiegener Verfahrenszahlen“, trotz einer deutlichen Erhöhung der Gerichtsgebühren und obwohl bekannt sei, dass 200 Richterstellen fehlten, seien keine zusätzlichen richterlichen Planstellen vorgesehen.

Ohne ausreichendes Personal „sind rasche Erledigungen nicht länger gewährleistet“, betonte der Präsident der Richtervereinigung, Gernot Kanduth. Die Folgen der Sparmaßnahmen stellen sich aus Sicht der Standesvertretungen so dar: „Der Druck auf das Justizsystem wird weiter steigen, Verfahren werden länger dauern, Bürgerinnen und Bürger, aber auch Unternehmen werden länger auf Entscheidungen warten müssen.“ ■

„Kompetente, zuverlässige und unverzichtbare Partner für Rechtsanwältinnen“

Im Gespräch mit dem **VersicherungsJournal Spezial** zeigt sich Rechtsanwalt Georg Gradwohl sehr zufrieden über die Zusammenarbeit mit Produktgebern und dem Produktvertrieb.

Von Klaus Schweinegger

Georg Gradwohl studierte an der Universität Wien und der Universität Louvain in Belgien Rechtswissenschaften und absolvierte an der Donau Universität Krems (DUK) Masterstudium mit dem Schwerpunkt Europarecht. Seit 2004 ist er eingetragener Rechtsanwalt in Wien.

Gradwohl hat sich auf die Führung von Zivilprozessen spezialisiert und korrespondiert für seine rechtsschutzversicherten Mandanten in einer Vielzahl von Rechtsfällen regelmäßig mit diversen Rechtsschutzversicherungen.



VJ Spezial: Herr Gradwohl, in unserem Expertenpanel in dieser Ausgabe wurde gesagt, dass die Streitbereitschaft in der Bevölkerung auf alle Fälle messbar gestiegen sei. Dies sei aber nicht unbedingt einem gesteigerten Rechtsbewusstsein geschuldet, sondern eher einer Vielzahl kleiner Streitigkeiten – getrieben auch durch „Social-Media-Akquise von Rechtsdienstleistern“. Wie erleben Sie die Situation in Ihrem beruflichen Alltag?

Georg Gradwohl: Durch die gezielte Nutzung von Social-Media-Plattformen kann es vor allem jüngeren Kolleginnen und Kollegen heute schneller gelingen, neue Mandanten zu akquirieren und am Anwaltsmarkt Fuß zu fassen, möglicherweise sogar neue Zielgruppen zu erschließen. Ob diese Art der Akquise zu den von mir präferierten

langfristigen und dauerhaften Beziehungen zwischen Mandant und Rechtsanwalt führt, kann ich nicht beurteilen. Ich persönlich bin eher „Old-school“ gestrickt und setze auf persönliche Weiterempfehlungen von zufriedenen Mandanten.

VJ Spezial: Aus der Versicherungsbranche ist auch zu hören, dass die Vergütungen nach dem Rechtsanwaltstarifgesetz in den vergangenen Jahren stark gestiegen sind und auch die Gerichtsgebühren zuletzt erhöht wurden. Droht hier eine Zweiklassengesellschaft? Was entgegen Sie diesen Argumenten?

Gradwohl: Prozessieren war auch schon in den vergangenen Jahren teuer und wird nun – wie alles – noch teurer. Privatpersonen, die eine Rechtsschutzversicherung abgeschlossen haben, kommen damit sicher leichter und auch viel kostengünstiger zu ihrem Recht. Aber auch immer mehr kleine und mittlere Unternehmen schätzen es, mit einer Rechtsschutzversicherung im Rücken sonst mit hohem Kostenrisiko behaftete Gerichtsprozesse nicht mehr scheuen zu müssen.

VJ Spezial: Unabhängig von den Kosten eines Rechtsschutzes gibt es Versicherungsprodukte mit unterschiedlichem Umfang. Auf was sollen Versicherungsmakler im Beratungsgespräch mit ihren Kunden achten?

Gradwohl: Manche Klauseln in Versicherungsbedingungen sind ein wahrer Spießrutenlauf. Ich erlebe oft Mandanten, die enttäuscht darüber sind, dass ihr Fall doch nicht wie erwartet rechtsschutzgedeckt ist und nicht allein die Versicherungssumme entscheidend dafür ist, ob ein Fall gedeckt wird.

VJ Spezial: In welchen Bereichen können sich für Versicherungskunden Fallstricke ergeben?

Gradwohl: Manchmal schließen Mandanten eine Rechtsschutzversicherung eigens für einen bereits existenten Fall ab, der dann natürlich nicht gedeckt ist. Auch wenn grundsätzlich der „Immobilienbaustein“ mit abgeschlossen ist, gibt es viele Ausnahmen, vor allem im Zusammenhang mit baubewilligungspflichtigen Baumaßnahmen. Bei Verwaltungsstrafverfahren und gerichtlichen Strafverfahren gibt es sogenannte „bedingte Rechtsschutzdeckungen“, bei denen oft erst im Nachhinein, also nach der bereits erfolgten Vertretung, beurteilt werden kann, ob der Fall tatsächlich rechtsschutzgedeckt ist, oder nicht. Diese Zusammenhänge sind für die rechtssuchenden Mandanten manchmal nicht so einleuchtend. Aufgrund meiner vieljährigen Erfahrung erkläre ich diese Umstände vorab immer sehr genau, damit es später keine bösen Überraschungen gibt.

VJ Spezial: Und gibt es Ihrerseits Wünsche an die

Produktgeber bzw. auch an den Produktvertrieb?

Gradwohl: Bei sehr niedrigen Streitwerten ist eine Abrechnung nach dem Rechtsanwaltstarifgesetz (RATG) manchmal nicht mehr kostendeckend. Es könnte daher überlegt werden, in Einzelfällen das Anwaltshonorar davon zu entkoppeln und zumindest im außergerichtlichen Bereich zu pauschalieren, um ein halbwegs wirtschaftliches Anwaltshonorar zu ermöglichen. Diese Vorgangsweise wird bei manchen Rechtsschutzversicherungen allerdings ohnehin bereits so gehandhabt.

Meine Erfahrungen mit Rechtsschutzversicherungen und Versicherungsmaklern sind generell äußerst positiv. Diese sind sehr kompetente, zuverlässige und unverzichtbare Partner für Rechtsanwälte, die in diesen Bereichen tätig sind, und ermöglichen es auch in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten den Fokus auf den Rechtsfall und nicht auf die Honorarabrechnung zu legen. Ich habe nach wie vor volles Vertrauen in die Produktgeber und den Produktvertrieb und kann nur sagen: „Bitte weiter so“.

— Werbung —

Österreichs
einzige Wochenzeitung
für Finanz und Wirtschaft

Jetzt 4 Ausgaben
gratis testen!



www.boersen-kurier.at



**Wir lotsen Sie
durch unruhige Gewässer**

Ein Prämienplus – und ein noch größeres Zahlungsplus

Der Rechtsschutzsparte wächst: Die Prämieinnahmen legen zu, die Versicherungsleistungen aber noch stärker.

Von Emanuel Lampert

Österreichs Versicherungswirtschaft konnte 2024 um 5,3 Prozent mehr an verrechneten Prämien erzielen als 2023, insgesamt 21,41 Milliarden Euro. Die Anzahl der Risiken stieg um 0,9 Prozent auf 56,12 Millionen, wie aus dem Jahresbericht des Versicherungsverbandes (VVO) hervorgeht.

Die Rechtsschutzversicherung gehört zu den Sparten, die überdurchschnittlich gewachsen sind. Mit +7,4 Prozent konnte sie 2024 die 800-Millionen-Euro-Marke überspringen und kam bei 824 Millionen Euro zu liegen – ein Plus auf weiterhin hohem Niveau. Die Anzahl der Risiken stieg auf 3,66 Millionen und wuchs mit +1,6 Prozent ein wenig stärker als zuletzt.

Dem stehen kräftige Steigerungen bei den Leistungen gegenüber. Nach einer Zunahme um ein Fünftel 2023 ging es 2024 nochmals spürbar nach oben: um 14,7 Prozent auf 375 Millionen Euro. Die Anzahl der Schadensfälle nahm dabei nur um 4,9 Prozent auf knapp 406.000 zu. Der Schadensatz stieg von 42,8 auf 45,5 Prozent.

Rechtsschutz häufig auf dem Tisch der RSS

Bei der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS) des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in

Versicherungsangelegenheiten ist die Rechtsschutzversicherung prominent vertreten: „Der wachsende Trend an Schlichtungsfällen aus der Rechtsschutzversicherung hielt auch 2024 an“, wird im Tätigkeitsbericht 2024 festgehalten.

Seit der Errichtung der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle 2007 sind 1.315 Schlichtungsanträge aus den unterschiedlichsten Sparten bei ihr eingegangen. Den größten Einzelposten bilden mit 28,5 Prozent Anträge aus dem Bereich des Rechtsschutzes. Mit 19,8 Prozent folgt die Eigenheimversicherung, danach die Betriebshaftpflicht (8,8 Prozent), die Betriebsbündelversicherung (7,8 Prozent) und die weiteren Sparten.

Das vergleichsweise hohe Rechtsschutz-Aufkommen ist nicht zuletzt mit der Politik der Versicherer zu erklären. Im Tätigkeitsbericht der RSS heißt es: „Die Zusammenarbeit mit der Versicherungswirtschaft ist weiterhin noch ausbaufähig. Während einige Rechtsschutzversicherer aktiv die Einschaltung der RSS in Streitfällen anregen bzw. die Schlichtungsverfahren unterstützen, nehmen einige Versicherer grundsätzlich an Schlichtungsverfahren nicht teil.“

Rechtsschutzversicherung in Österreich						
Kennzahl	2022	+/-	2023	+/-	2024	+/-
Risiken	3.544.344	+1,0 %	3.596.885	+1,5 %	3.655.781	+1,6 %
Verrechnete Prämien	711 Mio.	+5,1 %	768 Mio.	+7,9 %	824 Mio.	+7,4 %
Abgegrenzte Prämien	709 Mio.	+5,0 %	763 Mio.	+7,6 %	822 Mio.	+7,7 %
Schadensfälle	359.547	-0,9 %	386.773	+7,6 %	405.643	+4,9 %
Leistungen	273 Mio.	+1,1 %	326 Mio.	+19,6 %	375 Mio.	+14,7 %
Schadensatz	38,5 %		42,8 %		45,5 %	

+/- Veränderung gegenüber Vorjahr. – Quelle: VVO.

Im Rechtsfall gut versichert

Man denkt nicht dran, bis es so weit ist: Rechtliche Konflikte können schnell einmal auftreten und jede:n betreffen – ob im Beruf, beim Wohnen oder online im World Wide Web. Dann ist es gut, wenn Ihre Kundinnen und Kunden vorgesorgt haben und für den Rechtsfall abgesichert sind. Denn ein Rechtsfall kann schnell teuer werden, die Kosten sind oft nicht abschätzbar. Wüstenrot bietet einen modernen und starken Rechtsschutz, der auf viele Herausforderungen des heutigen Alltags die passenden Antworten parat hat und zudem laufend angepasst wird. Damit gelingt es, den Wüstenrot Rechtsschutz flexibel, digital und immer kundenzentriert zu gestalten.

Ein leistungsstarkes Grundpaket

Die Privat-Rechtsschutzversicherung von Wüstenrot hilft, wenn eine Rechtsvertretung gebraucht wird, so dass im Ernstfall rechtliche Kosten abgedeckt sind. Schon das leistungsstarke Grundpaket überzeugt. Es umfasst wichtige Bereiche des täglichen Lebens, in denen es leicht zu Rechtsstreitigkeiten kommen kann, wie Wohnen, Beruf und Privatleben, und bietet starke Leistungen zu einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis. Zudem deckt es zum Teil auch die Kosten für Sachverständige sowie eine anwaltliche Vertretung. Damit ist das Grundpaket der Privat-Rechtsschutzversicherung von Wüstenrot ideal für alle, die umfassend bei Rechtsstreitigkeiten versichert und abgesichert sein wollen.

Noch mehr Schutz durch Upgrade-Pakete

Darüber hinaus haben Ihre Kundinnen und Kunden mit Wüstenrot die Möglichkeit, den Schutz über Upgrade-Pakete zu erweitern. Diese Upgrades sind bei Versicherungsabschluss optional wählbar. Der Multischutz erhöht etwa die Versicherungssumme auf 150.000 € und bietet zudem zahlreiche Extra-Leistungen wie einen Stalking- und Datenrechtsschutz. Der Premiumschutz inkludiert diese beiden Absicherungen ebenfalls (beim Datenrechtsschutz sogar bis 2.000 € anstatt wie beim Multischutz bis 1.000 €), deckt Rechtskosten bis zu einer Höhe von 250.000 € Versicherungssumme ab und inkludiert zusätzlich einen Patienten-Rechtsschutz im Falle medizinischer Rechtsstreitigkeiten.

Beide Upgrade-Pakete verfügen über eine Absicherung digitaler Risiken (Internet-, Stalking-, Mobbing- & Datenrechtsschutz). Wie wichtig es in unserer aktuellen Zeit ist, über eine gute Absicherung im digitalen Rechtsbereich zu verfügen, hat sich in den letzten Jahren immer wieder gezeigt, weswegen Wüstenrot diesen Schutz in beiden Upgrade-Paketen inkludiert anbietet. Ein weiterer wichtiger Vorteil, der sowohl für den Multischutz als auch für den Premiumschutz gilt: Kundinnen und Kunden müssen keinerlei Selbstbehalt zahlen. Sie erhalten volle Leistung und Transparenz.



Wahlfreiheit, weltweiter Rechtsschutz und mehr

Egal ob Basis, Multischutz oder Premiumschutz, bei Wüstenrot gilt freie Anwaltswahl schon ab dem ersten Beratungsgespräch – auch bei außergerichtlichen Fällen. Das heißt, Kundinnen und Kunden entscheiden bei Wüstenrot von Anfang an selbst, von wem Sie beraten werden wollen. Zudem erhalten sie die praktische und hilfreiche Wüstenrot CareCard – für automatische Kostenübernahme im gedeckten Schadensfall. Im Notfall bekommen sie so auch schnelle Hilfe per Telefon – rund um die Uhr, einfach & günstig zum Ortstarif. Die Nummer steht direkt auf ihrer CareCard.

Zudem gibt es in der Privat-Rechtsschutzversicherung immer auch einen Beratungsrechtsschutz bis 100 € mit weltweiter Deckung. Für viele Bausteine gilt Europa-Deckung, Kundinnen und Kunden sind somit auch im Urlaub im europäischen Ausland oder bei einem Auslandspraktikum in den EU-Staaten, der Schweiz oder Liechtenstein gut rechtsversichert. Darüber hinaus kommt die Wüstenrot Privat-Rechtsschutzversicherung auch für den Vorschuss einer Strafkautions im Ausland auf – etwa nach einem Verkehrsunfall – damit Sie vor einer möglichen Inhaftierung bewahrt bleiben.

Auch Streitigkeiten mit Versicherungen sind mit der Privat-Rechtsschutzversicherung gedeckt. Das gilt auch für Streitfälle mit Wüstenrot. Denn im Versicherungsfall werden – je nach Produktvariante – verschiedene Kosten in allen Instanzen bezahlt: für den Rechtsanwalt, Notar oder vom Gericht bestellten Sachverständigen, Zeugengebühren sowie auch die Prozesskosten des Gegners, sofern Ihre Kundin bzw. Ihr Kunde dafür aufkommen muss. Selbst wenn der Rechtsfall nicht vor Gericht landet, sind Ihre Kundinnen und Kunden mit Wüstenrot gut abgesichert: Denn im Versicherungsfall werden auch die Kosten für eine außergerichtliche Klärung von Streitigkeiten (z.B. Mediation) bezahlt.

Renate Trummer-Stempfl,

Leiterin Externer Vertrieb in der Wüstenrot Gruppe

wüstenrot



ARAG Rechtsschutz

Beim Erben *in guten Händen.*

Das Erbrecht ist komplex und kann schnell zu Unsicherheiten und Streitigkeiten führen. Doch keine Sorge – wir stehen Ihnen zur Seite. Jetzt mit neuen Services.

Unsere Leistungen für Sie:

- **Kostenübernahme bei Erbrechtsstreitigkeiten:** Mit spezialisierten ARAG Inhouse Juristen und einer Inhouse-Mediatorin helfen wir Streitigkeiten nachhaltig zu lösen.
- **Präventive Unterstützung:** Bereits im Vorfeld helfen wir Ihnen, rechtliche Stolperfallen zu vermeiden.
 - Neu - virtuelle Erstellung eines Testaments – Anmeldung über die ARAG Homepage
 - Digitaler Erbrechner – erfahren Sie wer Anspruch auf das Erbe hat
 - Marktinnovation – Mediation unter Lebenden – regeln Sie Ihren Nachlass noch zu Lebzeiten mit ihren Erben



Mehr erfahren?
Besuchen Sie uns auf
www.ARAG.at oder
rufen Sie uns an:
01 53102-1600

Mit der ARAG sind Sie abgesichert – heute und morgen.