

Strukturiert sicher vermitteln

Kein Hexenwerk

Die Rechtsschutzversicherung (RS) ist eine vergleichsweise komplizierte Sparte, deren Vermittlung Sorgfalt und Beschäftigung mit den Inhalten und den angebotenen Tarifen erfordert. Sie ist aber kein Hexenwerk und gehört zur umfassenden Beratung dazu. Eine strukturierte Vorgehensweise vermeidet Fallstricke.

Die Rechtsschutzversicherung gilt bei vielen Vermittlern als unbeliebt. Die Bedingungen sind verschachtelt und unübersichtlich, woran auch die letzte Überarbeitung der Musterbedingungen des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft nichts wesentlich geändert hat. Oft fragen die Kunden erst an, wenn ein Streit schon bevorsteht. In der Regel haben sie zudem falsche Vorstellungen vom Versicherungsumfang. Um Deckungsablehnungen und die Verärgerung der Kunden zu vermeiden, empfiehlt sich eine strukturierte Beratung. Was ist zu beachten?

Der Kunde in seiner Eigenschaft

Ähnlich wie in der Haftpflichtversicherung wird dem Versicherungsnehmer (VN) Schutz in bestimmten Eigenschaften gewährt. Das kann z.B. „Arbeitnehmer“, „Halter eines Kfz“ oder auch „Vermieter einer Immobilie“ sein. Grundvoraussetzung für einen passenden Versicherungsschutz ist es, zu ermitteln, in welchen Eigenschaften der VN abgesichert werden soll und kann. Im Wesentlichen sind dabei die Bereiche

- Berufliche Tätigkeit
- Immobilien und
- Kraftfahrzeuge zu berücksichtigen.

Wer wird versichert?

Meist sollen neben dem VN weitere Personen wie Lebenspartner oder Kinder – im gewerblichen Bereich möglicherweise auch Angestellte – mitversichert werden. Die Mitversicherung insbesondere von Partnern und Kin-



DER AUTOR

Michael Salzburg, geschäftsführender Gesellschafter der Maklerfirma Friedels Fairversicherungsbüro Langer & Salzburg GmbH, Berlin. Davor zuletzt als Abteilungsleiter für das Privatkundengeschäft bei einem Versicherer tätig. Mitglied im Arbeitskreis Beratungsprozesse und im Berliner Arbeitskreis Maklerprozesse.

dern ist an Voraussetzungen geknüpft, die je nach Versicherer und Tarif unterschiedlich ausfallen können. Erfasst werden sollte:

- Bei Kindern Alter, Familienstand (auch eheähnliche Partnerschaften), Tätigkeit
- Bei Partnern Tätigkeit und Familienstand, bei eheähnlichen Partnerschaften der Name

Auch bei den Mitversicherten muss berücksichtigt werden, in welchen Eigenschaften sie versichert werden sollen und können. Hierbei kann es notwendig werden, den Versicherungsschutz über den vom VN benötigten hinaus auszudehnen, beispielsweise wenn der VN selbstständig ist, der Partner aber Angestellter.

Absicherung von Lebensbereichen

Aus den Eigenschaften des VN und der Mitversicherten ergeben sich die Lebensberei-

che, die abzusichern sind. Hierzu stehen nach neuer Systematik der Musterbedingungen verschiedene Vertragsformen zur Verfügung: „Privat-RS“, „Berufs-RS“, „Verkehrs-RS“ und so weiter. Früher waren die angebotenen Rechtsschutzpakete in den §§ 21 bis 29 der Musterbedingungen definiert, z.B. „Privat-, Berufs- und Verkehrs-RS für Nichtselbstständige“. Aus diesen Paketen konnten dann teilweise einzelne Bausteine ausgewählt werden, z.B. der Arbeits-RS.

Bei den Gesellschaften, die nach den neuen Bedingungen arbeiten, können nun einzelne Lebensbereiche versichert werden. Diese Bereiche lassen sich bedarfsgerecht kombinieren oder einzeln abschließen, was nicht zuletzt ermöglicht, auch Kunden mit schmalere Budget wenigstens in wichtigen Bereichen absichern zu können. Dabei sollten allerdings die Grenzen des Schutzes kommuniziert werden. Ein Freiberufler, der nur den Privat-RS versichert, hat bei Streitigkeiten im Zusammenhang mit seiner freiberuflichen Tätigkeit, z.B. Auseinandersetzungen über die Gewerbesteuer, keine Deckung (tarifliche Besonderheiten nicht berücksichtigt).

Kombination von Leistungsarten

RS kennt unterschiedliche Leistungsarten: den Schadenersatz-, Arbeits-, Ordnungswidrigkeiten-RS und so weiter. In jeder Vertragsform ist eine Kombination mehrerer Leistungsarten versichert. Da es hier erhebliche Unterschiede zwischen den Versicherern gibt, sollte bei der Tarifauswahl darauf geachtet werden, dass möglichst alle benötigten Leistungsarten enthalten sind. Beispiel: Ein Verkehrs-RS für einen Beamten sollte die Leistungsart „Disziplinar- und Standes-RS“ enthalten, für normale Angestellte ist dies nicht wichtig. Denn begeht beispielsweise ein Polizist eine Trunkenheitsfahrt, kann er sich im Verkehrs-RS ohne diese Leistungsart zwar gegen den strafrechtlich erhobenen Vorwurf wehren, nicht aber im Disziplinarverfahren. Da dieses bis zum Verlust des Beamtenstatus, der Pensionsansprüche etc. führen kann, ist das eine erhebliche Deckungslücke der Musterbedingungen, die bei richtiger Tarifauswahl vermieden werden kann.

Die Tarife der Versicherer unterscheiden

sich hinsichtlich der Leistungsarten auch dadurch, ab wann bestimmte Streitigkeiten versichert sind, z.B. im Steuer-RS erst ab dem gerichtlichen Stadium oder schon im vorgeschalteten Widerspruchsverfahren. Manche Leistungsarten werden außerdem nur für bestimmte Berufsgruppen oder bestimmte Geschäfte angeboten, z.B. RS im Vertrags- und Sachenrecht für Selbständige oder Firmen. Hier sollte mit dem Kunden genau geklärt werden, welchen Versicherungsumfang er wünscht und benötigt.

Typ: Unter welche Leistungsart eine

» Um Deckungsablehnungen und die Verärgerung der Kunden zu vermeiden, empfiehlt sich eine strukturierte Beratung. «

Streitigkeit fällt, lässt sich meist am zuständigen Gericht ablesen: Arbeitsgericht = Arbeits-RS, Familiengericht = Beratungs-RS im Familien- und Erbrecht, Verwaltungsgericht = Verwaltungs-RS und so weiter.

Hürde der zeitlichen Einordnung

Der Spruch „Brennende Häuser kann man nicht mehr versichern“ gilt für RS in besonderem Maß. Denn es lassen sich nicht einmal Häuser versichern, von denen der Besitzer noch gar nicht weiß, dass sie schon brennen. Die meisten Kunden glauben, dass sie Versicherungsschutz haben, wenn sie nach dem Abschluss ihres Vertrages zum Anwalt gehen oder verklagt werden. Dieses Missverständnis muss in der Beratung ausgeräumt werden, um späteren Frust beim Kunden zu vermeiden. In den meisten Leistungsarten ist es, vereinfacht ausgedrückt, entscheidend, wann das früheste Ereignis eingetreten ist, auf das sich eine der Parteien in der Argumentation bezieht. Liegt dieses Ereignis in der Vertragslaufzeit (gegebenenfalls nach Ablauf der Wartezeit), besteht Versicherungsschutz – andernfalls nicht.

Beispiel Wohnungs- und Grundstücks-RS: Bei gleichem VN und gleicher Wohnung ist ein Streit über eine falsche Angabe der Wohnfläche im Mietvertrag möglicherweise nicht versichert, weil der Abschluss des Mietvertrages vor dem Abschluss der Versicherung lag. Ein Streit über die nicht rechtzeitige Erstellung einer Betriebskostenabrechnung kann dagegen versichert sein, weil das Ereignis, um das es gestritten wird, in die Vertragslaufzeit fällt.

Die in den meisten Leistungsarten gel-

tende Wartezeit sollte dem Kunden ebenfalls bewusst gemacht werden. Faustregel: Sie gilt immer, außer in den Leistungsbereichen, in denen eine Streitigkeit nicht vorhersehbar ist, z.B. im Schadenersatz-RS.

Besonderheit bei Umdeckung

Bei der Umdeckung von Verträgen sollte auf einen nahtlosen Übergang vom Alt- zum Neuvertrag geachtet werden. Zum einen entfallen dann die Wartezeiten, zum anderen hat der Kunde Versicherungsschutz über seinen neuen Vertrag für Fälle, die in die Vertragslaufzeit

des alten fallen, wenn die Dreijahresfrist nach Ende dieses Vertrages schon abgelaufen ist.

Da neue Bedingungen gegenüber älteren praktisch immer auch Nachteile haben, ist zu empfehlen, diese mit dem Kunden zu besprechen und dies auch zu dokumentieren oder einen Anbieter mit „Meistbegünstigungsklausel“ zu wählen, der garantiert, mindestens nach dem Deckungsumfang des Vorvertrages zu regulieren.

Teures ist ausgeschlossen

Über die aus anderen Sparten bekannten Standardausschlüsse wie Krieg oder Erdbeben hinaus sind in RS zumeist potentiell teure Rechtsstreitigkeiten ausgeschlossen. Die wichtigsten, oft nicht versicherten Streitigkeiten sind:

- Bau oder Kauf von Immobilien
- Familien- und Erbrecht
- Bestimmte Rechtsgebiete wie kollektives Arbeitsrecht, Rechte an geistigem Eigentum oder Verfassungsrecht
- Kapitalanlagen
- Anstellungsverträge von GmbH-Geschäftsführern oder AG-Vorständen
- Erschließungs- und Anliegerabgaben
- Halt- oder Parkverstöße

Oft gelten die Ausschlüsse nur bedingt – zum Beispiel sind bei den Kapitalanlagen vielfach nur spekulative Formen vom Schutz ausgenommen. Auseinandersetzungen über Baurecht oder Anstellungsverträge von gesetzlichen Vertretern juristischer Personen können je nach Anbieter als Baustein oder Einzelvertrag versichert werden. Es empfiehlt sich, dies mit dem Kunden zu besprechen und gegebenenfalls bei der Tarifausswahl zu berücksichtigen.

Ein häufig von Kunden zu hörender Einwand

ist die Befürchtung, der Versicherer könne den Schutz verweigern, indem er behauptet, es bestünde keine Aussicht auf Erfolg. Diese Befürchtung ist unbegründet. Die Bedingungen sehen hierfür eine Klärung durch ein Schiedsgutachter- oder ein Stichentscheidungsverfahren vor. Im Ergebnis sind beide Verfahren als gleichwertig anzusehen, wobei die allermeisten Versicherer das letztere anwenden.

Wenn ein Versicherer aus eigener Einschätzung der Rechtslage einwendet, ein Rechtsstreit habe keine Aussicht auf Erfolg, kann der Rechtsanwalt des VN eine gegenteilige Stellungnahme abgeben. In diesen Fällen wird der Versicherer in aller Regel Deckungszusage zumindest für die erste Instanz erteilen. Nur in sehr seltenen Fällen, z.B. wenn es anwendbare höchstrichterliche Urteile gibt, wird der Versicherer einwenden, dass das Urteil des Anwalts offensichtlich unrichtig ist. In diesen Fällen liegt der Versicherer fast immer richtig, was bedeutet, dass dem Versicherungsnehmer kein Nachteil entsteht, da er einen Prozess ohnehin verloren hätte.

Erweiterungen im Vorfeld

Viele Versicherer haben erkannt, dass sich Streitigkeiten oftmals in einem frühen Stadium und ohne Einschaltung von Gerichten beilegen lassen, und dass ein Bedarf an der Möglichkeit besteht, sich Rechtsrat zu verschiedenen Themen einholen zu können, auch ohne dass es schon rechtlich notwendig ist. Etliche Produkte enthalten daher inzwischen Bausteine für Mediationsverfahren, sehen Beratung z.B. im Bereich Vorsorgevollmacht/Patientenverfügung vor oder bieten eine Telefonhotline. Mit diesen Bausteinen hat der Vermittler eine gute Möglichkeit, die Rechtsschutzversicherung als „Kümmerer“ für die Probleme der Kunden zu präsentieren. ■

Fazit

RS ist eine vergleichsweise komplizierte Sparte, deren Vermittlung Sorgfalt und Beschäftigung mit den Inhalten und den angebotenen Tarifen erfordert. Ein Kunde, der einmal nicht klein beigeben musste, weil er rechtsschutzversichert war, ist ein dankbarer Kunde.