

München, den 28.08.2008
DI w-sl

Peter Wiegand
Mitglied des Vorstandes
D.A.S. Rechtsschutzversicherungs-AG, München
Thomas-Dehler-Strasse 2
D-81728 München
peter.wiegand@das.de

Vortrag RIAD - Kongress , München, 12. September 2008

Thema: Verbraucherinteresse und Perspektive der Rechtsschutzversicherung

I. Verbraucherinteressen

Verbraucherinteresse: Was ist das? Jeder kennt es. Dahinter steht der Verbraucherschutz. Sein Ziel ist, die Entscheidungsspielräume der Verbraucher zu sichern und sie für ihre Entscheidungen zu stärken. Dies gilt insbesondere in ihrer Position gegenüber der Anbieterseite. Mittlerweile in vielen Lebensbereichen.

1

Seien wir noch etwas genauer: Die Freiheitsentfaltung im privatrechtlichen Handeln wird durch Privatautonomie gewährleistet. Eine Konfliktsituation entsteht, wenn das Handeln des Einzelnen nicht autonom, sondern fremdbestimmt ist. Immer raffiniertere Marketingmethoden im Kampf um den Verbraucher, immer komplizierter werdende Geschäftsvorfälle und oft fehlende, ausreichende Informationen können den freien Willen und die Selbstbestimmung des Einzelnen ausschalten. Diese Störung der Vertragsparität ist der Anlass für das so genannte Verbraucherrecht. Das Verbraucherinteresse ist ausgerichtet auf die Behebung einer derartigen, gestörten Vertragsparität. Zu diesem Zweck dienen Ausgleichsregelungen im Rahmen des Verbraucherrechts, z. B. Regeln für die Vereinbarung von allgemeinen Geschäftsbedingungen, für Haustürgeschäfte (besondere Widerrufsmöglichkeiten), für Teilzahlungsgeschäfte, Fernabsatzgeschäfte, Pauschalreisen, elektronischen Geschäftsverkehr, Abschluss von Versicherungsverträgen.

2

So weit, so gut. Verbraucherschutz ist ein echter Fortschritt bzw. Anpassung an die heutigen, technischen Gegebenheiten der Massengesellschaft, der Lebensverhältnisse und damit verbundenen Gefährdungen für den Einzelnen. Aber die Herstellung der Parität allein reicht nicht. Wer setzt die Rechte durch, frage ich Sie. Wer trägt das Risiko der Durchsetzung dieser Rechte? Hier klafft ein offenes Ende.

Diesen fehlenden Mangel der fehlenden Rechtsdurchsetzung: Haben die Verbraucherschützer ihn bemerkt? Ich glaube, eher nicht. Dafür aber die EU-Organen in Brüssel. Sie haben erkannt, dass die nationalen Rechtssysteme der immer unüberschaubarer werdenden Situation des Verbrauchers nicht 100%ig gerecht werden. Vielleicht haben sie im Verbraucherschutz auch einen Entfaltungsraum für ihre Zentralisierungsabsichten gesehen, um zumindest auf diesem Gebiet in die laut EG-Vertrag verschlossenen Rechtsordnungen der einzelnen Mitgliedsstaaten einzudringen.

Natürlich müssen sich diese supranationalen Regelungen immer die Frage gefallen lassen, welches Mehr sie an sozialem Nutzen im Sinne eines besseren Zugangs zum Recht schaffen! Insgesamt wird man die Antworten zum Schutz des Verbraucherinteresses positiv beurteilen.

3

An dieser Stelle müssen wir aber noch etwas Weiteres, vielleicht sogar das Wichtigste notieren: Der Mensch ist nicht nur Verbraucher. Er hat Kinder – hoffentlich -, steht in einem Arbeitsverhältnis, wohnt in einer Wohnung etc. Auch kann es mal einen Unfall geben – hoffentlich nicht – und was dann mit seinem Schadensersatzansprüchen? In all diesen Lebenslagen hilft kein Verbraucherrecht oder höchstens partiell. Hier muss das alte, nationale Recht her und muss seine guten Dienste tun.

Natürlich gilt auch hier, wie schon beim Verbraucherschutz-Kapitel: Der Mensch muss seine Rechte kennen, er muss informiert sein (von wem?). Und vor allem er steht vor dem Problem:

4

Im Fall des Falles kann er das Risiko der Kosten einer rechtlichen Auseinandersetzung nicht tragen. Was dann? Dann sind wir bei der Rechtsschutzversicherung, ihrer Notwendigkeit und ihren Perspektiven, dem zweiten Teil dieser Erörterungen angekommen.

II. Bestandsaufnahme „Rechtsschutz-Anbieter“

5

Ich schlage Ihnen vor, dass wir hier zunächst mit einer Bestandsaufnahme der heutigen Situation beginnen, damit wir, darauf fußend, einen Blick auf die Perspektiven werfen können. Ich schlage Ihnen weiter vor, dass wir für diese Bestandsaufnahme das Ordnungskriterium „Zugang zum Recht“ wählen bzw. genauer, „Wer verschafft heute den Zugang zum Recht“. Folgende, erwähnenswerte Anbieter lassen sich m. E. ausmachen: 1. der Staat, 2. die Rechtsanwälte, 3. Vereine, Zusammenschlüsse und Klubs sowie 4. die Versicherungsanbieter.

1. Fangen wir mit dem staatlichen Anbieter an. Über sein Verbraucherrecht haben wir bereits ausführlich gesprochen. Es gibt noch ein zweites „Angebot“: das Armenrecht, das nur einem kleinen Teil der Menschen hilft. Aber auch das Armenrecht hat den Mangel: Es

nimmt dem Betroffenen nicht das Risiko des Prozessverlustes und die damit verbundenen Kosten ab.

2. Kommen wir zu den Rechtsanwälten als Organe, die dem Einzelnen den Zugang zum Recht eröffnen. Auch hier können wir, meine ich, relativ kurz sein. Nach wie vor ist es ein Faktum: Der Gang zum Anwalt ist für die meisten kein leichter Gang. Neben weiteren Vorbehalten möchte ich nur anführen, dass auch hier wiederum das Risiko beim Mandanten bleibt, das ihm vom Rechtsanwalt nicht abgenommen werden kann.
3. Was gibt es für weitere Anbieter im Markt, die die Verbraucherschutz- oder allgemeiner die privaten Rechtsschutzbedürfnisse der Menschen befriedigen können? Sicherlich kennen wir alle einige weitere Anbieter, Mietervereine, Automobilclubs etc., die aber alle immer nur Teil-Rechtsschutz-Leistungen bringen. Erörtern wir sie deshalb hier nicht ausführlich.
4. Damit kommen wir zu den Versicherungsanbietern. Warum sage ich Versicherungsanbieter und nicht Rechtsschutzversicherer? Meine Damen und Herren, wir kommen jetzt zu einem wichtigen und auch kritischem Punkt, den ich nicht auslassen möchte. Wir Rechtsschutzversicherer, die wir hier sitzen, sind leider nicht die einzigen mehr, die dem einzelnen Staatsbürger oder dem Gewerblichen unsere Leistungen anbieten. Es sind zunehmend auch die Kompositversicherer, die in den letzten Jahren diese Nischensparte entdeckt haben.

6

Die EG-Rechtsschutz-Richtlinie lässt bekanntlich zu, dass auch der Kompositversicherer den Rechtsschutz anbieten kann und auch unter bestimmten, meist nie überprüften Vorkehrungen, die Schadenfälle regulieren darf. Auf Letzteres wollen wir, auch wenn es ein interessantes Kapitel ist, hier nicht weiter eingehen. Nehmen wir also einen heutigen Kompositversicherer, nehmen wir seine Sparte Kfz-Haftpflicht und sehen wir welche typischen Absatzwege er für den Rechtsschutz wählt.

- a) Entweder bindet der Kfz-Haftpflichtversicherer den Rechtsschutz an sein Hauptprodukt an: 15 € für den Rechtsschutz, 584 € für die Kfz-Haftpflicht. Gesamt 599 €, keine 600 € für das Ganze. Was glauben Sie, sieht der VN vom Rechtsschutz? Ich wette mit Ihnen, dass der Kunde nach einer Woche vom Rechtsschutz überhaupt nichts mehr weiß. Mit diesem Angebot – in England nennt man es Add-on – sind wir wieder ange- langt bei den Überlegungen zur Wirksamkeit des Verbraucher- oder des Rechtsschut-

7

zes und stellen fest: Der Verbraucher merkt den Rechtsschutz nicht und benutzt ihn normalerweise nicht. Mit einem Wort: Rechtsschutz ade.

- b) Es gibt noch einen zweiten Absatzweg des Kompositversicherers. Der Rechtsschutz wird integriert in ein Package von anderen Produkten. Er spielt prämiemäßig dabei eine größere, aber immer noch untergeordnete Rolle. Beispiel: 40 € für den Rechtsschutz innerhalb einer Gesamtprämie von 450 €. Wieder steht, nur nicht ganz so krass, die Preisüberlegung ganz vorn. 40 € im Verhältnis zu 450 € gehen unter, fast immer, sie werden dem Versicherungsnehmer kaum auffallen. Ich frage: Wo bleibt der Kundenschutz, der Verbraucherschutz beim Kompositversicherer?

Bleiben als Anbieter die spezialisierten Rechtsschutzversicherer, Sie, wir, die wir hier bei diesem Kongress versammelt sind. Für uns ist es klar und wir sollten es jedem klarmachen, wir sind mit weitem Abstand die besten Verbraucherschützer. Unser privates Rechtsschutz-Angebot ist umfassend. Es gilt für den Verbraucherschutz im engeren Sinn und es gilt für den gesamten privaten Rechtsschutz-Bereich. Ich brauche nicht alle Leistungsarten – Arbeitsrecht, Wohnungsrecht etc. – aufzuzählen. Zur spezialisierten Rechtsschutzversicherung können wir feststellen:

8

- a) Durch die Alleinstellung des Produkts, durch seinen ausgewiesenen Einzelpreis, durch seine spezialisierten Anbieter, durch seine zumeist spezialisierten Verkäufer wird dem Verbraucher, werden dem VN der Rechtsschutz und seine Wichtigkeit für ihn sehr bewusst gemacht. Wir sorgen für seinen hohen Informationsstand und dafür, insbesondere auch durch die Rechtsberatung, dass er das Leistungsspektrum des Rechtsschutzes wirklich sieht und auch in Anspruch nimmt, und eben nicht vergisst.
- b) Aber es gibt – verschweigen wir es nicht - mit Blick auf den Verbraucher zugleich eine bittere Pille. Nicht überall, doch in manchen west-europäischen Ländern ist der Rechtsschutz teuer geworden. Das liegt an den Rechtsanwälten, das liegt an den Gerichten, das liegt auch an uns mit unseren gestiegenen Verwaltungskosten. Je teurer der Rechtsschutz aber wird, umso höher wird die Schwelle der Akzeptanz beim Verbraucher. Was hilft alle Bewusstheit, wenn das Produkt zu teuer ist?

III. Nach der Bestandsaufnahme der heutigen Lage kommen wir nun zu den Perspektiven der Rechtsschutzversicherung. Ich schlage vor, auch hier nach den Anbietern, wie wir sie vorge-

9

funden haben, vorzugehen. Wir können uns aber, meine ich, auf die Hauptanbieter beschränken. Welche Perspektiven sehen wir für

1. den staatlichen Rechtsschutz
2. den Rechtsschutzes der Komposit-Versicherer
3. die spezialisierten Rechtsschutzversicherer?

1. Der staatliche Verbraucherschutz wird sich ohne Zweifel weiterentwickeln. Es sind entstanden und entstehen neue Klagerechte für Verbraucher z. B. bei Sammelklagen, Musterverfahren, Verbandsklage Recht, Regelungen für die grenzüberschreitenden Dienstleistungen etc. Sie werden eine gewisse, auch positive Wirkung haben und insofern auch mit den Leistungen der Rechtsschutzversicherer konkurrieren. Sehr viel tatsächliche Einwirkung auf den Rechtsschutz lässt sich daraus aber wohl nicht erwarten

2. Kommen wir zum zweiten Arm eines vom Staat getragenen oder organisierten Rechtsschutzes. Immer wieder gibt es einzelstaatliche Schritte zur Ausweitung des Armenrechts bzw. die Einführung eines vom Staat getragenen und möglicherweise von den Rechtsschutzversicherern des Landes organisierten Volksrechtsschutzes. Denken wir an den Versuch der Justizministerin in Belgien Frau Onkelinx. Zu einem Ergebnis ist man nicht gekommen, wenn auch die Überlegungen in Belgien noch weitergehen. Alle bisherigen Erfahrungen bzw. alle Versuche in verschiedenen Ländern haben zu keinen brauchbaren Lösungen geführt. Krasses Beispiel dafür ist die Entwicklung des englischen Armenrechts unter der Labour Regierung und sein Stopp – mit dem zweifelhaften, bis heute sehr verlustreichen Ausweg der Versicherung nach Ereignis durch privatwirtschaftliche Anbieter. Staatliche Maßnahmen haben nach meinem Dafürhalten keine Perspektive. Jedenfalls nicht, wenn sie a) nicht mit einer finanziellen Bremse für den Einzelnen verbunden sind und b) die Schadenorganisation auf private Rechtsschutzanbieter outsourct ist. Ohne die wirtschaftliche Kontrolle eines Versicherers führen staatlichen Maßnahmen auf diesem Gebiet immer wieder zu Fehlschlägen.

3. Perspektiven des Rechtsschutzes der Kompositversicherer

Wir haben gesehen, dass in einzelnen Märkten Kompositversicherer Rechtsschutzprodukte in ihr Leistungsangebot aufgenommen haben. Es heißt zwar: Wer im Glashaus sitzt, soll nicht mit Steinen werfen. Wir, die wir hier sitzen, zumindest einige von uns, helfen den Kompositversicherern bei dieser Ausbreitung. Sie vermarkten den Rechtsschutz in ihrem Namen, die Spezialisten erledigen die Schadenregulierung für sie. Seit einem guten Jahr zeigt sich zusätzlich ein verstärktes Interesse der großen, supranationalen Gruppie-

rungen, die den Rechtsschutz flächendeckend, d. h. über ganz Europa oder Teile von Europa ausbreiten wollen.

Wenn wir es als neutrales Faktum nehmen: Ist das nicht gut für die Sparte Rechtsschutz? Der Zugang zu all den vielen Versicherungsnehmern der Kompositversicherer - ist das nicht eine gute Perspektive für die Rechtsschutzversicherung insgesamt?

- a) Auf der einen Seite ja: Kompositversicherer und Rechtsschutzversicherung ergänzen sich profitabel. Der Kompositversicherer vertreibt das Produkt, der Rechtsschutzversicherer reguliert die Schäden.
- b) Für den Rechtsschutzversicherer besteht in dieser Lösung die Gefahr, dass eines schönen Tages der Kompositversicherer die Schadenregulierung seiner Schäden, vor der heute noch Angst hat, kapiert hat und am Ende selber ohne unsere Unterstützung die Rechtsschutzversicherung betreibt.
- c) Vor allem aber wieder – wir sprechen von der Rechtsschutzversicherung im Zusammenhang mit dem Verbraucherschutz – der Kunde des Kompositversicherers tendiert, leer auszugehen. Denn er merkt vom Rechtsschutz nichts oder kaum etwas, auch wenn er ihn bezahlt hat. Soll das der Sinn der Rechtsschutzversicherung sein? Gerade in England, dem Ursprungsland des Add on, also des perfekt versteckten Versicherungsprodukts werden jetzt von der dortigen Aufsichtsbehörde in massiver Weise Praktiken angegriffen, die den Versicherungsnehmer benachteiligen: „Treat the customer fairly“ heißt die Kampagne. Ich bin gespannt, wie das ausgeht.

12

4. Kommen wir nun zu den Perspektive der Rechtsschutz-Spezialisten

Zunächst möchte ich ausdrücklich sagen: Die Perspektiven sind für uns in allen Ländern gut. Natürlich wachsen Märkte wie Deutschland aufgrund ihrer schon erarbeiteten Versicherungsdichte nicht mehr so rasch wie in der Vergangenheit. Dafür sind nahezu alle anderen Märkte offen und aufnahmebereit. Dies gilt insbesondere für Mittel-Ost-Europa. Dort wird unser Produkt in diesen Jahren geradezu entdeckt.

Eine auffällige Tendenz möchte ich, wenn wir von den Perspektiven sprechen, noch berühren. In manchen Ländern Westeuropas lassen sich gewisse Ausweichbewegungen und -entwicklungen vom Privat-Verbraucher-Rechtsschutz weg feststellen. Wohin? In den Firmen-Rechtsschutz und in den Inkasso-Rechtsschutz. Offenbar ist es in manchen Ländern leichter, im gewerblichen Bereich große Schritte vorwärts zu tun. Die Gesellschaften helfen damit ihrer Ergebnisentwicklung, laufen erfahrungsgemäß aber auch manchmal

13

nicht mehr beherrschbare Risiken, die mit dem Firmen-Rechtsschutz verbunden sind. Ohne darauf im Einzelnen einzugehen, möchte ich hier einen Vorbehalt machen, zumindest einen Gedanken einwerfen: Dem Einzelkunden, dem Verbraucher, der Familie hilft diese Entwicklung nicht. Man könnte fast sagen, im Gegenteil. Die Disparität zwischen Anbieter und Verbraucher wird noch verstärkt. Ob wir als spezialisierte Rechtsschutzversicherer darauf stolz sein können? Ich wage es zu bezweifeln. Der Kleine verdient Schutz, nicht der Große; jedenfalls der Große nicht so sehr, dafür der Kleine umso mehr. Sie spüren schon, ich bin kein großer Freund dieser Entwicklung und Perspektive.

5. Zusammenfassung Perspektiven

Fassen wir die Perspektiven der Rechtsschutzversicherung zusammen! Und sprechen wir jetzt nur noch von den spezialisierten Rechtsschutzversicherern. Dies ist doch für uns das wichtigste Thema.

- a) Die spezialisierte Rechtsschutzversicherung ist der beste Weg für den Verbraucher, für die Familie, für den Single. Kein Armenrecht, kein RA-Monopol etc., kann sie ersetzen. Sie ist ein kostengünstiger und qualitätsgesicherter Weg. Der Rechtsschutzversicherer steht hinter seinem Versicherungsnehmer, er kämpft mit ihm gegen große und kleine Gegner, er vermeidet jegliche Gefahr eines internen oder externen Interessenkonflikts. Auch gibt es m. E. kein anderes Versicherungsprodukt, das sich so hervorragend wie der Rechtsschutz für eine unmittelbare Service-Leistung eignet und den Versicherer so nah zum Kunden bringt. Ebenso positiv wirkt, wie die Erfahrungen der vergangenen Jahre zeigen, der Beratungsrechtsschutz, der jetzt überall angeboten wird.

D. h. die Perspektiven der Rechtsschutzversicherung sind gut. Die Basis stimmt. Wir stehen auf gutem Grund. Aber wir müssen auch aufpassen: Es gibt, wie wir auch gesehen haben, sichtbare Verschiebungen. Verschiebungen in Richtung eines „billigen“ Rechtsschutzes als Konkurrenz zu unseren Vollprodukten und Verschiebungen in Richtung Überbetonung des gewerblichen Rechtsschutzes und Abkehr von den Verbrauchern.

Langfristig, meine ich, sitzen wir, wenn wir an Rechtsschutz denken, mit den Verbrauchern in einem Boot, vielleicht auch mit dem Staat: Rechtsschutz ist letztlich eine staatliche Aufgabe. Für Platon war es die Gerechtigkeit, die die wichtigste Aufgabe in einem zivilisierten Staatswesen ist. Wir wollen und sind eine Massensparte zum Schutz jedes Einzelnen. Wir wissen, dass wir die spezialisierten Anbieter in Eu-

ropa sind, die wirkungsvoll diesen Schutz bieten können. Wir sehen aber auch große Konkurrenten, oder ich sage es jetzt deutlicher, Gegner, Feinde, die diese Nischen-sparte Rechtsschutz á la longue den Garaus machen wollen. Wie bestehen wir den Kampf?

Ich komme nun noch zu einem letzten Punkt, den ich überschreiben möchte.

IV. Maßnahmen / Vorschläge

- 16
1. Verstärken wir unsere Angebote und ihren Absatz im Privat- und Familien-Rechtsschutz. Bewerben wir ihn. Boris Becker ist ein schönes und wirkungsvolles Beispiel bei der D.A.S. Deutschland. Das ist das Wichtigste: Konzentration auf den Verbraucher als originäre Aufgabe. Dazu gehört auch: Entwickeln wir uns zum Rechtsschutz-Lotsen und Lebens-Kümmerer. Bieten wir „Rundum sorglos“-Angebote. Gehen wir über die Rechtsberatung noch ein weiteres Stück hinaus!
 2. Betreiben wir den gewerblichen Rechtsschutz. Ja. Aber nehmen wir ihn nicht als Ausweg. Vergessen wir über ihn nicht die Entwicklung des privaten Rechtsschutzes, des Verbraucher-Rechtsschutzes.
 3. Verstärken wir den Gesichtspunkt: Gegenversicherung, Versicherung gegen andere, gegen den Kompositversicherer. Machen wir diese wichtige Optik allen, auch gerade den Verbrauchern klar. Bekämpfen wir die verkehrte Optik, die sich neuerdings breitmacht.
 4. Achtung vor den Komposit-Versicherern
 - a) Lassen wir uns von den Kompositversicherern nicht missbrauchen. Es muss Grenzen geben, bis zu welchem Punkt, konkret bis zu welcher Rechtsschutz-Einzelprämie, die der Endkunde = Verbraucher zahlen muss, wir Kooperationen eingehen.
 - b) Ganz konkret, lassen wir keine, wie man in England sagt, Add on-Produkte zu. Die Billigst-Anbindungsprodukte ruinieren nicht nur das Ansehen, sondern die Substanz der Sparte. Als schlimmes Beispiel haben wir alle die Entwicklung der Assistance-Versicherung in den letzten Jahren erlebt, die jetzt keine Eigenständigkeit mehr besitzt.
 - c) Halten wir auch bei Kombi-Policen der Kompositversicherer Grenzen ein und erlauben unsere Mitwirkung bei Angeboten der Kompositversicherung nur bei Tarifen, die für den Endabnehmer, den Versicherungsnehmer sichtbar sind und das Produkt bewusst machen.
- 17

Meine Damen und Herren, ich bin nicht blind. Sowohl bei den Add on-Produkten als auch bei den Rechtsschutzbausteinen der Kompositversicherer müssen wir Entwicklungen zur Kenntnis nehmen, die diesen Grundsätzen heute noch nicht entsprechen. Ich frage Sie aber, müssen wir mit ihnen leben? Müssen wir sie nicht, im Gegenteil, bekämpfen? Ich weiß, auch die D.A.S. ist nicht frei von Schuld. Natürlich gibt es als Entschuldigung immer Konkurrenten, die zu willfährigen Angeboten neigen und die dann das Geschäft machen. Aber sollen wir uns wirklich immer mitziehen lassen? Geht dies nicht langfristig dann gegen unsere eigenen Interessen? Gegen das Interesse, mit der Rechtsschutzversicherung als einer Sparte von Qualität und Substanz unsere Zukunft zu gestalten?

5. Intensivierung der Beziehungen zu den Verbraucherschützern. Ich erinnere an das Bündnis im Jahr 1976 zwischen dem Europäischen Verbraucherbüro BEUC und der Arbeitsgemeinschaft der Verbraucher – AGV zur Durchsetzung der Spartenrennung im Rechtsschutz! Heute werfen uns die Verbraucher mit den übrigen Versicherern in einen Topf. Sie vergessen, dass ihr Kunde auch unser Kunde ist. Verbraucherschützer und Rechtsschutzversicherer stehen nicht im Konkurrenzverhältnis. Einer kann den anderen ergänzen und ihn unterstützen. Hier sehe ich eine wichtige Aufgabe, auch für das RIAD.
6. Lassen wir nicht zu, dass in Europa zwischen Rechtsanwälte und spezialisierte Rechtsschutzversicherer ein Keil getrieben wird. Die von der Richtlinie vorgesehenen Selbstregulierungs-Möglichkeiten sind die Existenz-Voraussetzungen für die Rechtsschutzversicherung. Ohne sie kann es wirtschaftlich keinen Zugang zum Recht für den Einzelnen und keinen Verbraucher- und Kostenschutz geben. Die Tatsache, dass gemäß der Richtlinie ab Rechtshängigkeit die Rechtsanwälte durch freie Wahl des Versicherungsnehmers eingeschaltet sind, gibt den Anwälten die Gewähr, dass sie gerade dort, wo die finanziellen Auswirkungen groß sind, ihr Geschäft machen. Wo natürlich die Rechtsanwälte über diesen Rahmen hinausgehen wie z. B. jetzt in Frankreich stößt das Verständnis an seine Grenzen. Mit der neuen Gesetzgebung wird nicht nur die Tätigkeit der Rechtsschutzversicherer eingeschränkt, sondern auch ihr Schadenaufwand in die Höhe getrieben. Prämien-erhöhungen sind die notwendige Folge mit der zwangsläufigen Konsequenz für den Endverbraucher, dem der Rechtsschutz zu teuer wird und der am Ende ohne Rechtsschutz dasteht. Ein Fall für die Verbraucherschützer!
7. Weiter möchte ich in diesem Zusammenhang vorschlagen eine weitere Verstärkung des RIAD, und zwar im Hinblick auf seine Befähigung, noch mehr zum ständigen, erstgenommener Partner in Rechtsfragen für die Brüsseler Behörden und die nationalen Delega-

tionen zu werden. Und auch zum Initiator. Nicht nur reaktiv, sondern gerade aktiv sollte RIAD in die Entwicklung des supranationalen und zum Teil auch nationalen Rechts mit eingreifen.

19

8. Ich komme nun zu meinem letzten Vorschlag, den ich im Zusammenhang mit dem Verbraucherinteresse auf der einen Seite und der Entwicklung der Rechtsschutzversicherung auf der anderen Seite machen möchte. Die europäischen Behörden in Brüssel sollten von uns angeregt, hingeführt werden, die Rechtsschutz-Richtlinie sich noch einmal vorzunehmen. Und zwar mit der Absicht, die Spartentrennung der Rechtsschutzversicherung, die 1976 als Alternative verworfen wurde, noch einmal zu erörtern. Seinerzeit, 1976, meinte man, dass man den Interessenkonflikt zwischen Versicherer und Versicherungsnehmer durch die Einführung spezieller Regeln bei der Schadenregulierung lösen kann. Heute sehen wir, dass dies richtig war, aber im Sinne eines Verbraucher- und Versicherungsnehmerschutzes nicht ausreicht. Die Praxis der heutigen Kompositversicherer mit ihren verdeckten und mehr oder weniger billigen Rechtsschutz-Angeboten übervorteilt den Verbraucher, dessen Rechtsschutz-Interessen auf der Strecke bleiben. Um dies zu verhindern, ist ähnlich wie bei der Lebens- und Sachversicherung eine Trennung der wirtschaftlichen Einheiten Kompositversicherer und spezialisierter Rechtsschutzversicherer nötig. Wie? Eben durch eine Spartentrennung.

20

Die Quintessenz meines Vortrags über die Perspektiven der Rechtsschutzversicherer ist die weitere, ständige Verbesserung des Zugangs zum Recht für den aufgeklärten, bewussten Verbraucher und Staatsbürger. Ich sage dies vor dem Hintergrund, den wir schon beleuchtet haben: Die Rechtsschutzversicherung nimmt letztlich eine Aufgabe des Staates wahr. Wenn er sich nicht zu Wettbewerbsbeschränkungen zugunsten der spezialisierten Rechtsschutzversicherer entschließt, fallen die Probleme der Rechtsversorgung der Bürger dem Staat auf die Füße. Wir haben gesehen, dass der Verbraucherschutz, so gut und wichtig er ist, nur einen Teilbereich abdeckt. Der einzelne Bürger braucht mehr Schutz. Gibt es die Rechtsschutzversicherer, die diesen Schutz bieten, nicht mehr, muss der Staat mit entsprechenden Mehrkosten – auch dies haben wir gesehen – sich darum kümmern. Eine privatwirtschaftliche, eine einfachere Lösung wäre, wenn sich Brüssel für eine neue Rechtsschutz-Richtlinie entscheiden und die Spartentrennung wieder einführen würde.

21

Ich bin zum Schluss meines Vortrags gekommen. Sie werden sagen: Lieber Herr Wiegand, Träume! Ja, vielleicht. Aber Sie kennen mich und ich rufe Sie auf: Nehmen Sie den Kampf auf! Kämpfen Sie für das Unerreichbare! Nur so erreichen wir es.