



Auszug.....

Stefan Jauernig, Makler aus Frechen, hat in der Regel Firmen als Rechtsschutzkunden inklusive dem Privat-Rechtsschutz für die Inhaber und deren Familien. Es sei eine wichtige Aufgabe des Maklers, Kunden zu erklären, wo Rechtsschutzversicherungen nicht helfen. „Insbesondere bei vertraglichen Auseinandersetzungen mit Kunden und Lieferanten im Firmenbereich“, so seine Erfahrung. Für Jauernig liegt eine Intransparenz in der Schwierigkeit begründet, erkennen zu können, wann die Versicherung „hilft“ und wann nicht.

Das 2. Kostenrechtsmodernisierungsgesetz führt zu steigenden Anwalts- und Gerichtskosten. Dies könnte ein Ansatz für Versicherungsvermittler sein, ihre Kunden von den Vorteilen einer Rechtsschutzversicherung zu überzeugen. Allerdings sind die Produkte erklärungsbedürftig, und Vermittler müssen sich ein profundes Wissen aneignen, um bedarfsgerecht beraten zu können.