



## Erst Deckungszusage einer Rechtsschutzversicherung ermöglicht risikoarme Rechtsdurchsetzung

Interview mit  
**Dr. Gotthard Huber**,  
Rechtsanwalt bei  
h2 Rechtsanwälte  
Dr. Andreas Haberl und  
Dr. Gotthard Huber

**AssCompact:** Herr Dr. Huber, als Rechtsanwalt haben Sie im beruflichen Alltag viel mit Rechtsschutzversicherungen zu tun. Wie beurteilen Sie die derzeitige Marktsituation und sind Ihre Klienten dahingehend ausreichend abgesichert?

**Dr. Gotthard Huber:** Unsere Kanzlei befindet sich nicht in einem Ballungszentrum, sodass meinen Erfahrungen wohl keine Allgemeingeltung beigemessen werden darf, aber für das wirtschaftlich sehr starke Seengebiet und südliche Hausruckviertel zeigt sich mir eine gute bis sehr gute Versorgung der (rechtssuchenden) Bevölkerung mit Rechtsschutzprodukten. Auffällig ist, dass auch in diesen Gebieten außerhalb von urbanen Ballungszentren nicht nur österreichische Anbieter vertreten sind, sondern auch Versicherer aus dem europäischen Ausland offenbar durchaus repräsentative Marktpositionen einnehmen.

**AC** Wie viele Ihrer Mandanten haben eine Rechtsschutzversicherung? Können Sie pauschal beurteilen, welche Gesellschaftsschichten/Berufssparten vorrangig eine Rechtsschutzversicherung haben und diese auch nutzen?

**GH** Unter allen Mandanten, die von unserer Kanzlei laufend oder nur kurzfristig für die Dauer einer rechtlichen Auseinandersetzung beraten und/oder vertreten werden, schätze ich den Anteil der Rechtsschutzversicherten mit etwa 60% ein. Dieser Anteil stellt meiner Ansicht nach auch einen repräsentativen Querschnitt aller Kunden unserer Kanzlei dar. Darunter befinden sich viele mittelständische Unternehmen, eine Reihe größerer Betriebe, auch Industriebetriebe und eine Vielzahl von Freiberuflern, die uns unter Kostendeckung einer Versicherung beauftragen, alle erdenklichen betrieblichen Streitfälle vom Inkasso über gewährleistungsrechtliche Probleme bis hin zu arbeitsrechtlichen Auseinandersetzungen außergerichtlich und gerichtlich zu bearbeiten.

Aber auch Arbeitnehmer und Private, die zahlenmäßig sicherlich in etwa die Hälfte unserer rechtsschutzversicherten Klienten darstellen, sehen sich aus beruflichen oder privaten Gründen veranlasst, die Leistungen

einer Rechtsschutzversicherung in Anspruch zu nehmen. Sei es im Zusammenhang mit Verkehrsunfällen, Verkehrsordnungswidrigkeiten (Geschwindigkeitsüberschreitungen, Führerscheine, etc.) oder weil nachbarschaftliche Streitigkeiten sprichwörtlich „vom Zaun“ gebrochen werden.

**AC** In welchen Bereichen kommt Ihres Erachtens nach der Vorteil einer Rechtsschutzversicherung am meisten zum Tragen?

**GH** Leider müssen Klienten immer öfter von der weiteren, oft kostspieligen gerichtlichen Geltendmachung ihrer berechtigten, aber vielleicht nicht beweisbaren Ansprüche Abstand nehmen, weil das Risiko eines Prozessverlusts (Gerichts-, Anwalts- und Gutachterkosten) erdrückend ist. Erst die Deckungszusage einer Rechtsschutzversicherung ermöglicht daher in einer Vielzahl von Fällen die Rechtsdurchsetzung, weil sie dem Mandanten das finanzielle Risiko (weitestgehend) abnimmt. Insbesondere der Weg zur gerichtlichen Klärung der Schuldfrage bei Verkehrs- und Schiunfällen, die nicht selten eher von der freien richterlichen Beweiswürdigung abhängt als von einer Rechtsfrage, wird vielfach erst von Rechtsschutzversicherungen geëbnet.

**AC** Welche Rechtsschutzleistungen sollten Ihrer Meinung nach in jedem Standard-Rechtsschutzpaket enthalten sein?

**GH** Die wesentlichsten Bestandteile eines privaten Rechtsschutzpakets sind sicherlich der Kfz-, der allgemeine Schadenersatz- und der Strafrechtsschutz. Betriebliche Rechtsschutzversicherungen sollten jedenfalls Vertrags- und Inkassorechtsschutz umfassen. Um ein annäherndes Gleichgewicht mit Arbeitnehmern herzustellen, die mehrheitlich kostenlosen Rechtsschutz durch die AK genießen, ist Dienstgebern auch der arbeitsgerichtliche Rechtsschutz unbedingt zu empfehlen.

**AC** Wo sehen Sie bei dieser Thematik die meisten Probleme beziehungsweise einen Verbesserungsbedarf?

**GH** Sicherlich auf der Ebene des Vertriebs. Viele Klienten haben falsche Vorstellungen von den versicherten Risiken. Von den Versicherern ist eine umfassendere Aufklärung über die jeweiligen Bausteine der Versicherungspakete, vermehrt anhand von Praxisbeispielen, zu verlangen.

**AC** Herr Dr. Huber, wir danken für das Interview! ■