

Mit einer neuen Produkt-Familie den Markt gestalten

*Sehr geehrte Geschäftspartner,
liebe Leserinnen, liebe Leser,*

seit acht Monaten ist unsere neue Tarifgeneration T03 auf dem Markt. Seit dem 1. Januar 2000 ist außerdem unser neues Bedingungsmerk ARB-RU 2000 in Kraft. Zeit für eine kurze Zwischenbilanz und für einen Ausblick: Die Einführung unserer innovativen Produkte wurde ein voller Erfolg und eröffnet großes Geschäftspotenzial für die Zukunft. Den deutlichen Wachstumskurs der Vorjahre setzen wir dieses Jahr konsequent fort und haben Ende August 2000 nunmehr die wichtige Bestandsgröße von 100 Millionen DM erreicht. Wie schon in der Vergangenheit haben Sie, liebe Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner, einen großen Anteil an diesem Erfolg. Dafür danken wir Ihnen an dieser Stelle. Sie haben die Vertriebschancen der neuen Produktpalette erkannt und in Abschlüsse umgesetzt. In zahlreichen Beratungsgesprächen vermitteln Sie unseren gemeinsamen Kunden engagiert die klaren Vorteile des neuen Tarifs T03, der ja eine ganze Produktfamilie darstellt. Tarif T03 bietet den verschiedenen Zielgruppen wie Nichtselbstständigen, Selbstständigen, Ärzten, Singles, Ehepaaren und Familien Versicherungsschutz nach Maß – G wie Grundsicherung, U wie Umfassende Produkte oder T wie TOP-Produkte. G – U – T, der Schutzzumfang nach Wahl, ist ein starkes Verkaufsargument.

Wir haben erkannt: Gerade weil der Wettbewerb immer härter wird, die Rechtsschutz-Angebote sich untereinander immer weniger vergleichen lassen und Kunden zudem verstärkt auf den Preis achten, bedarf es überzeugender Tarife, die erkennbar mehr als das Übliche enthalten. Kunden sind heute kritischer. Und unter einer Vielzahl für sie geeigneter Produkte entscheiden sie sich meist für das mit den überzeugendsten Eigenschaften. Sie wollen einen gegenüber früheren Lösungen erweiterten Schutzbzw. Deckungsumfang in Verträgen, die zudem individuell auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten sind. Flexible Anpassungsmöglichkeiten des Rechtsschutzes an die Kundenwünsche zeichnen traditionell die Lösungen der Rechtsschutz Union aus. Das gilt selbstverständlich ebenso für die neuen Tarife.



Für die Einführung des Tarifes T03 sowie der neuen ARB-RU 2000 gibt es zwei äußere Anlässe: das neue GDV-Bedingungsmerk für Rechtsschutzversicherungen und unsere Beitragsanpassungen zum 1. Oktober 1999. Wir haben diese Gelegenheit genutzt, verschiedene Anregungen und Empfehlungen aufzugreifen und einen Tarif entwickelt, der seine Vorgänger noch übertrifft. Viele von Ihnen erinnern sich, dass wir 1995 mit dem Tarif T01 und später mit dem Tarif T02 Maßstäbe setzten. So manche unserer Produkterweiterungen flossen in die offiziellen Verbandsempfehlungen ein oder wurden von Mitbewerbern aufgegriffen. Hohe Anerkennung für richtige, marktorientierte Produktpolitik! Auch mit dem Tarif T03 werden wir eine »Vorreiterrolle« übernehmen. Über unsere bisherige Produktpalette hinaus umfasst er beträchtliche Erweiterungen, die im Top-Thema dieser THEMEN-Ausgabe ab Seite 4 ausführlicher behandelt werden. Gestatten Sie mir hier jedoch einige Hinweise: Die ARB-RU 2000 wurden nicht allein auf Euro umgestellt – zugleich haben wir die Versicherungssumme verdoppelt. Die weltweite Deckung haben wir ebenfalls kräftig erhöht, und sie beschränkt sich nicht mehr auf den Auslandsurlaub. Erhebliche Verbesserungen betreffen auch das Thema Wartezeit. Diese und weitere Neuerungen sind klare Produktvorteile im Verkaufsgespräch!

Hohe Akzeptanz bei Ihnen, unseren Geschäftspartnern, und den Versicherten verdanken wir nicht allein der Qualität unserer Produkte. Fast ebenso wichtig ist uns der Service, der Dienst am und für den Kunden, eine tägliche Herausforderung besser zu sein, mehr zu leisten. Nehmen Sie uns beim Wort!

Auf weiterhin gute Zusammenarbeit.

*Jhr
Johannes Bock*

Johannes Bock

Klare Leistungsverbesserungen in der Rechtsschutzversicherung festigen die Marktposition



Großen Anklang findet der neue Tarif T03 in Verbindung mit dem neuen Bedingungswerk ARB-RU 2000, die beide zum 1. Januar 2000 in Kraft traten, bei Vermittlern und Versicherten. Das bezeugen die hohen Produktionszahlen des ersten Halbjahres 2000. Das belegt aber auch der Top-Beitrag »Der neue Tarif im Praxistest: Urteil der Geschäftspartner« auf Seite 7. Nicht allein wegen des zunehmend härteren Wettbewerbs, sondern auch um Anregungen und Wünschen von Vermittlern und Kunden aufzugreifen und praxisgerecht umzusetzen, ergänzte und erweiterte die Rechtsschutz Union ihre ohnehin schon guten Produkte. Der Tarif T03 verspricht Maßstäbe zu setzen. Er hilft Vermittlern und der Rechtsschutz Union die erreichte Marktposition zu behaupten und Schritt für Schritt auszubauen.

Worin die wesentlichsten Leistungsverbesserungen im Tarif T03 und den neuen Allgemeinen Rechtsschutz Bedingungen, ARB-RU 2000, liegen, belegt die nachfolgende Darstellung.

ARB-RU 2000 – Pluspunkte für die Versicherten

Versicherungssummen in Euro

Alle Beträge in den Allgemeinen Rechtsschutz Bedingungen sind nunmehr in Euro ausgewiesen.

500.000 EURO je Rechtsschutzfall
(§ 5 Abs. 4 ARB-RU 2000)

50.000 EURO weltweit
(§ 6 Abs. 2 ARB-RU 2000)

50.000 EURO zuzüglich für Strafkautio-
nen (§ 5 Abs. 5 ARB-RU 2000)

Geltungsbereich – weltweit (§ 6 Abs. 2 ARB-RU 2000)

Wie bisher (Besonderheit der Rechts-
schutz Union) besteht weltweite Dek-
kung nicht nur für kurzfristige Aus-

landsaufenthalte wie Urlaubsreisen,
sondern auch für längerfristige Aufent-
halte – z. B. Versetzung ins Ausland aus
beruflichen Gründen. Kosten werden bis
zu 50.000 Euro übernommen. Neu ist,
dass nicht nur der Privat- und Verkehrs-
bereich gedeckt sind, sondern alle Berei-
che, die nicht im Zusammenhang mit
einer gewerblichen oder freiberuflichen
Tätigkeit sowie mit der Interessenwahr-
nehmung aus Erwerb oder Veräußerung
von Grundstücken, Gebäuden oder Ge-
bäudeteilen stehen.

Leistungsarten

Im Hinblick auf Europa hat die Rechts-
schutz Union beim Beratungs-Rechts-
schutz (§ 2 k ARB-RU 2000) ausländi-
sches Recht eingeschlossen. Vorausset-
zung dafür: Beratung durch einen in
Deutschland niedergelassenen Anwalt.

Definition des Versicherungsfalls

Um klarzustellen, ab wann im Arbeits-
Rechtsschutz (§ 4 Abs. 1 c ARB-RU 2000)
der Rechtsschutzfall eingetreten ist, hat
ihn die Rechtsschutz Union neu so
definiert, dass bereits eine angedrohte
Kündigung als Rechtsschutzfall gilt,
wenn vom Arbeitgeber konkrete Ange-
bote für die Beendigung/Änderung des
Arbeitsverhältnisses gemacht werden.

Verbraucherfreundliche Bedingungen

Versicherungsbedingungen sind für den Verbraucher oftmals schwer zu verstehen. Deshalb wurde das bisher bereits verbraucherorientierte Bedingungsnetzwerk noch kundenfreundlicher gestaltet. Das betrifft etwa die Kündigung im Schadensfall (§ 4 Abs. 1 d ARB-RU 2000).

Der Versicherungsnehmer hat nun bereits nach *einem*, das heißt nach jedem eintrittspflichtigen Schadensfall ein außerordentliches Kündigungsrecht – analog der Sach- und Haftpflichtversicherung. Für die Rechtsschutz Union bleibt es aber beim *Kündigungsrecht erst ab dem zweiten* eintrittspflichtigen Schaden innerhalb von zwölf Monaten.

Auch die Prüfung der Erfolgsaussichten (§ 18 Abs. 1 b ARB-RU 2000) wurde verbraucherfreundlicher gefasst. Beim Straf-, Ordnungswidrigkeiten-, Beratungs-, Daten- und Disziplinar-Rechtsschutz werden die Erfolgsaussichten in Tatsacheninstanzen jetzt nicht mehr geprüft, was zu einer schnelleren Deckungszusage führt.

Ein weiterer Vorteil für den Kunden: die Nachhaftung bei Betriebsaufgabe (§§ 24 Abs. 5, 27 Abs. 7, 28 Abs. 13 ARB-RU 2000). Aus der Betriebsaufgabe/Abwicklung eines Unternehmens entstehende Leistungsfälle – nach Beendigung des Rechtsschutz-Vertrags – sind noch bis zu drei Jahre nach Betriebsaufgabe abgesichert.

Selbstbeteiligungstarife (§ 5 Abs. 3 c ARB-RU 2000) – erweitert

Selbstbeteiligungs-Tarife zusätzlich zum Schadenfreiheitsrabattsystem haben einen hohen Stellenwert in der Geschäftspolitik der Rechtsschutz Union. Die Einführung von Selbstbeteiligungs-Tarifen wirkt sich positiv auf die Produktion und den Schadenverlauf aus. Darüber hinaus erweisen sich die Selbstbehalt-Tarife der Rechtsschutz Union, bedingt durch das Schadenfreiheitsrabattsystem, als wirksames Instrument zur Bestandssicherung für Geschäftspartner. Der Grund dafür: Bei entsprechend schadenfreiem Verlauf denkt kein Kunde daran, seinen bei der Rechtsschutz Union erwirkten Vorteil durch einen Gesellschaftswechsel aufzugeben.

»Wir haben zusätzlich die Selbstbeteiligung erweitert, so dass jetzt höhere Selbstbeteiligungen bis 2.000 DM möglich sind. Das ist vor allem für gewerbliche Tarife interessant, denn die Selbstbeteiligung ist als Betriebsausgabe steuerlich abzugsfähig neben der Rechtsschutzpolice«, verlautete dazu aus der Münchener Direktion der Rechtsschutz Union.

Wartezeiten (§ 4 Abs. 4 ARB-RU 2000) entfallen oft

Ebenfalls ganz im Interesse der Geschäftspartner und Kunden wurden die Bestimmungen zur Wartezeit geändert. Es existieren generell keine Wartezeiten im Verkehrsbereich mehr. Das betrifft alle Produkte, die den Verkehrsbereich enthalten (§§ 21, 22, 26, 27, 28 ARB-RU).

Für Bestandskunden der Rechtsschutz Union entfällt, sofern sich der Versicherungsumfang ändert, die Wartezeit auch für bisher nicht enthaltene Leistungsarten.

Produkte praxisgerecht optimiert

An die Anforderungen der täglichen Praxis angepasst wurden die nachfolgenden Produktsegmente:

Verkehrsbereich

Kfz-Versicherungsverträge werden oftmals von anderen Personen für auf den Versicherungsnehmer bzw. dessen Familie zugelassene Fahrzeuge abgeschlossen. Deshalb gilt der Versicherungsvertrags-Rechtsschutz auch für Dritte (z. B. Vater für den Sohn), die für das rechtsschutzversicherte Fahrzeug Versicherungsverträge abgeschlossen haben.

Ist der Versicherungsnehmer zwar Eigentümer, das Fahrzeug aber nicht auf ihn zugelassen, so sind diese Fahrzeuge im Verkehrsbereich eingeschlossen.

Arbeitslosigkeit, Berufs- und Erwerbsunfähigkeit

Besteht die Rechtsschutzversicherung länger als sechs Monate, kann der Vertrag bei Eintritt von Arbeitslosigkeit,

*Zielgruppe:
Familie.
Vermittler weisen im Beratungsgespräch auf Vorsorge hin, die aus der Verantwortung erwächst.
Wem seine Familie am Herzen liegt, der schützt sie.*


RECHTSSCHUTZ UNION



Die Rechtsschutz-Versicherung

Sie sorgen für Ihre Familie –
wir sorgen für Ihr gutes Recht

Alle Leipziger Unternehmensverbund

Berufs- und Erwerbsunfähigkeit für maximal ein Jahr zur Hälfte der Prämie fortgesetzt werden (Bestandssicherung).

Rundum-Pakete für Selbstständige und Unternehmen

Jetzt profitieren auch berufliche Vertreter vom Versicherungsschutz. Der vom Versicherungsnehmer bestimmte berufliche Vertreter ist nämlich im gleichen Umfang versichert wie der Versicherungsnehmer selbst, z. B. der Praxisvertreter eines niedergelassenen Arztes.

Gleichfalls eine deutliche Verbesserung ergibt sich bei der Berechnung der Beschäftigten. Die Umrechnung von Azubis, Teilzeit- und Saisonkräften, Heimarbeitern und 630-DM-Jobs ist nunmehr vereinheitlicht und vereinfacht: Je vier Auszubildende, Teilzeit- und Saisonkräfte, Heimarbeiter oder 630 DM-Pauschalbesteuerte zählen als ein Beschäftigter.

Kunden aus dem gewerblichen Bereich kommt ebenfalls eine neue Tarifierungsstaffel entgegen. Die Tarifierung wurde in kleineren »Schritten« vorgenommen: Zweierschritte bis 20 Beschäftigte und Fünferschritte bis 100 Beschäftigte. Das führt insgesamt zu einer günstigeren Einstiegsprämie.

Firmen-Vertrags-Rechtsschutz für Hilfsgeschäfte

Versicherungs-Verträge im Zusammenhang mit Hilfsgeschäften des Unternehmens sind ab dem außergerichtlichen Verfahren abgedeckt.

Miete- und Eigentums-Rechtsschutz – Nutzung von Garagen

Im Miet-Rechtsschutz sind alle Garagen/Stellplätze eingeschlossen, auch wenn sie von unterschiedlichen Eigentümern angemietet sind und auch dann, wenn sich die gemietete Garage nicht im Verbund mit der Wohnung des Versicherungsnehmers, sondern zum Beispiel am auswärtigen Arbeitsplatz befindet.

Spezial-Straf-Rechtsschutz

(als Zusatzversicherung oder als fester Bestandteil der TOP-Produkte)

Vorsatztaten sind nunmehr generell ohne Zuschlag enthalten. Es gilt eine einheitliche Prämienstaffel für Gewerbe und Ärzte.



RECHTSSCHUTZ UNION



Die Rechtsschutz-Versicherung

Sie engagieren sich für Ihre Firma – wir für Ihr gutes Recht

Alte Leipziger Unternehmensverbund

Zielgruppe:
Selbstständige und Unternehmer.
Geschäftspartner wissen aus eigenem unternehmerischen Handeln, wie wichtig Rechtsschutz ist.
So überzeugen sie auch ihre Kunden.

TOP-Sicherung

Den umfassendsten Versicherungsschutz enthalten die TOP-Produkte, die für bestimmte Berufsgruppen angeboten werden, und zwar

- **TOP-MAN**
für Manager/Führungskräfte
- **MAXX-PAK**
für Gewerbetreibende/
Selbstständige
- **AESKULAP**
für Ärzte und Apotheker

Bei der Selbstbeteiligung wird zwischen dem gewerblichen und privaten Bereich unterschieden.

Die vereinbarte Selbstbeteiligung gilt in voller Höhe im gewerblichen Bereich. Im privaten Bereich beträgt die zu tragende Selbstbeteiligung dagegen nur die Hälfte der vereinbarten Summe.

Leistungserweiterungen mit einer Selbstbeteiligung von 2.000 DM und einem Sublimit von 20.000 DM:

– im gewerblichen Bereich

Versicherungsvertrags-Rechtsschutz für gewerbliche/berufliche Versicherungen

– im privaten Bereich

(außergerichtlich und gerichtlich)

- erweiterter Beratungs-Rechtsschutz im Familien- und Erbrecht
- Bergbauschäden
- Enteignungsverfahren
- Planfeststellungsverfahren
- Flurbereinigungsverfahren
- im Baugesetzbuch geregelte Angelegenheiten

Der Tarif T03 mit ARB-RU 2000 sichert eine hervorragende Marktposition wie auch die Reaktionen der Mitbewerber zeigen. Für Vermittler bietet er die Basis, das Rechtsschutzgeschäft weiter auszubauen und den Bestand über alle Sparten zu festigen. ■

Der neue Tarif im Praxistest

Urteil der Geschäftspartner: Tarif T 03 kommt hervorragend an

Wie gut ein Produkt ist, zeigt sich oft erst im Verkauf. Gerade eine Versicherung muss in gleichem Maße Geschäftspartner und Versicherungsnehmer überzeugen, um sich im Markt zu behaupten. Tarife der Rechtsschutz Union orientieren sich traditionell eng an Wünschen und Bedarf beider Zielgruppen. Ob und wie sich der neue Tarif T 03 der Rechtsschutz Union in der Praxis bewährt, dazu befragte die Redaktion THEMEN einige Vermittler.

Nachfolgend kommen stellvertretend für viele andere Reinhard und Uwe Brandauer, Versicherungsmakler aus Eßlingen, und Karl-Heinz Steffes von der Generalagentur Helga Steffes, Leverkusen, zu Wort. Die Befragten konzentrieren sich nicht allein auf das Rechtsschutz-Geschäft, sondern bedienen sämtliche Sparten, weshalb ihre Aussagen für eine große Zahl von ähnlichen Geschäftspartnern repräsentativ sind. ■

»Der Tarif T 03 bietet ein super Preis-Leistungs-Verhältnis. Auch das Kleingedruckte, die neuen Allgemeinen Rechtsschutz-Bedingungen ARB-RU 2000, hebt sich durch Übersichtlichkeit und Verständlichkeit positiv von vielen Mitbewerbern ab. Ich denke hier insbesondere an die zukunftsweisende Familiendefinition, die Partnerschaft und Familie nicht mehr allein am Trauschein festmacht, sondern an der gelebten Zusammengehörigkeit. Die neue Währungseinheit Euro spielt für unsere Kunden keine Rolle, sie haben sich längst daran gewöhnt – neben der Deutschen Mark – auch in Euro zu rechnen.



Ein großer Vorteil für uns als Vermittler: Tarif T 03 verkauft sich einfach leichter als die bisher schon guten Produkte der Rechtsschutz Union, weil wir im Verkaufsgespräch an weniger Details denken müssen. Alles, was der Kunde braucht, ist in den Tarifbestimmungen schon drin. Besonders groß ist die Nachfrage nach Top-Produkten, also der bestmöglichen Sicherung.«

Uwe Brandauer, Versicherungsmakler, Eßlingen

»Kunden möchten die Höhe ihres Beitrags beeinflussen können. Der Tarif T 03 offeriert ihnen dafür verschiedene Selbstbehalte und darüber hinaus bei Schadenfreiheit Rabatte sowie zusätzliche Bonifikationen. Weitere Kundenvorteile des neuen Produktes: höhere Deckungssummen bei gleichzeitig erweitertem Deckungsumfang. Insgesamt ist der Tarif T 03 äußerst kundenfreundlich, das heißt, er geht auf die Belange des Kunden voll und ganz ein. Vertragsinhalt und Preisgestaltung orientieren sich genau an den Bedürfnissen der Versicherten. Uns als etabliertem Rechtsschutzvermittler hilft das neue Produkt, unseren Bestand nicht nur zu schützen, sondern ihn erfolgreich auszubauen. Agenturen, deren Augenmerk noch wenig auf die Sparte Rechtsschutz gerichtet ist, eröffnet sich damit eine große Chance, vergleichsweise leicht ins Rechtsschutzgeschäft einzusteigen.«



*Reinhard Brandauer,
Versicherungsmakler Uwe Brandauer, Eßlingen*

»Der Tarif T 03 kommt hervorragend an, denn er ist sehr flexibel. Er wird individuellen Kundenwünschen vollauf gerecht. Das wird an Details deutlich: So sind unsere Kunden immer wieder überrascht über die fortschrittliche Familiendefinition, die jetzt z. B. auch alleinstehende Elternteile des Versicherungsnehmers, seines Ehegatten oder Lebenspartners einschließt, sofern sie in häuslicher Gemeinschaft mit dem Versicherungsnehmer leben. Bewährt hat sich die Wahlmöglichkeit zwischen den Bedarfsvarianten G – Günstig, U – Umfassend und T – Top. Im Beratungsgespräch können wir die Vorteile der Top-Linie voll ausspielen. Erfahrungsgemäß entscheiden sich die Kunden dann meist für die Top-Variante.«



*Karl-Heinz Steffes,
Generalagentur Helga Steffes, Leverkusen*