

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	V
A Trends in der Versicherungswirtschaft	1
B Bancassurance auf neuen Wegen	9
C Technologie für mehr Kundenerlebnisse	13
D Erhöhung der Wettbewerbsintensität	15
1 Rechtsschutzmarkt im Wandel	19
1.1 Versicherungsimagen belastet auch Rechtsschutz.....	21
1.2 Technologie unterstützt Kundengewinnung	23
1.3 Definition von Zielgruppen	26
1.4 Ökosysteme erweitern den Kundenfokus.....	27
2 Digitaler Rechtsdienstleistungsmarkt	29
2.1 Anwaltschaft und LegalTechs	29
2.2 Werbeverbot der Anwaltschaft.....	30
2.3 Hemmschwelle Anwalt	33
2.4 Selbstbehaltspolitik als Einfallstor der LegalTechs	33
2.5 Rechtsverkehr-Digitalisierung als Chance nutzen.....	35
3 Herausforderungen für Rechtsschutz	39
3.1 Attacke auf das Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG).....	39
3.2 Vertriebswege im Rechtsschutz ohne Dynamik.....	45
3.3 Veränderungssängste in den Organisationen	49
3.4 Rechtsschutz-Schaden neu denken	51
3.5 Kundenbegeisterung mit smarten Produkten	59
3.6 Wachstumschancen erkennen und ergreifen	62
3.7 Kundenzentrierung 4.0	66
4 Liberalisierung des Rechts-Marktes	75
4.1 LegalTech-Ablehnung der Anwaltschaft.....	77
4.2 Weckung von unbekanntem Rechtsbedürfnissen.....	83
4.3 Rechtsschutz steht im Lager der Versicherten	89
4.4 Rechtsschutz-Kundenschwund durch LegalTech	93
4.5 Ökosysteme Recht als neue Herausforderung	94
4.6 These vom disruptiven Anwaltsmarkt	96

5	Rechtsdienstleistungsmarkt 2030.....	99
5.1	Wettbewerb im Anwaltsmarkt	102
5.2	Niedergang des Wissensmonopols der Anwaltschaft	105
5.3	Verbraucherschlichtung und ARB Mediationsklausel	108
5.4	Anwaltssuchmaschinen und Ratings.....	111
5.5	e-justice 2026	115
5.6	Fall des Anwaltsmonopols	116
5.7	Positionierung als Kunden-Rechtsproblemlöser	118
6	Rechtsschutzmarkt in Zahlen	123
6.1	GDV Kennzahlen.....	128
6.2	Gewinner und Verlierer.....	133
6.3	Kosteneffizienz und Provisionen.....	136
6.4	Vertriebswege in der Rechtsschutzversicherung	137
7	Legende vom gesättigten Rechtsschutzmarkt.....	145
7.1	Ausschließlichkeit zu Cross-Sellern machen	149
7.2	Firmen-Rechtsschutz als Betriebshaftpflichtbündel	151
7.3	Vermieter-Rechtsschutz für Wohngebäudekunden.....	152
7.4	Kinder zu Versicherungsnehmern machen	152
7.5	Kunden-Touchpoints der Banken und Sparkassen	153
7.6	Makler für Rundumabsicherung begeistern.....	155
7.7	Direktkunden über Cross-Selling veredeln	156
7.8	Gesamtbewertung der Wachstumschancen	158
8	Rechtsschutz mit LegalTechs im Wettbewerb.....	161
8.1	LegalTech greift nach Rechtsschutz-Massenfällen	165
8.2	LegalTech Plattformen auf dem Vormarsch.....	166
8.3	geblitzt.de und myright zielen auf Rechtsschutzversicherte	169
8.4	Abfindungsrechner mit Erfolgshonoraren	173
8.5	Rechtsberatung als Nebenleistungen nach § 5 RDG.....	175
9	Rechtsschutz als Legal-InsurTech	179
9.1	Marktprognose Rechtsschutz 2025	185
9.2	Rechtsrahmen für Rechtsschutz.....	190
9.3	Produktinnovationen und Rechts-Assistance	195
10	Legal-Service im Schadenmanagement 4.0.....	209
10.1	Schadenregulierung zum Rechtsservice entwickeln	210
10.2	Make or Buy im Partner- und Kooperationsmanagement.....	210
10.3	Kumulschäden powered by Internet	211

10.4	Schadentracking und Rechtslotse wird zum Standard	212
10.5	Rechtsservice als operative und persönliche Exzellenz	214
11	Kundenbestand als Wachstumsmotor	221
11.1	Simplifizierung von Standardproduktwelten	221
11.2	Im Kundenbestand schlummert das Neugeschäft	224
11.3	Treue Kunden haben Mehrwerte verdient	228
12	Megatrends in der Rechtsschutzversicherung	235
12.1	Kunden- und Beitragsentwicklung bis 2025.	236
12.2	Rechtsdienstleistungen als Geschäftsfeld definieren.	238
12.3	Wachstum mit Bestandskunden.	239
12.4	Schaden- und Rechtsservice als Kundenbegeisterer	242
13	Die Mission von Rechtsschutz als LegalTech	249
	Abbildungsverzeichnis.	257