

WIDERRUFSRECHT

Hilfe gegen widerspenstige Konzerne

von [Antje Mathez](#) ▼

Das Unternehmen Helpcheck unterstützt Versicherte, wenn sie ihre Rente- oder Lebensversicherung loswerden wollen

Die besten Ideen sind meist aus der Not geboren. So war es auch bei Helpcheck. Das Legaltech-Unternehmen aus Düsseldorf, das zwei junge Uniabsolventen im Januar vor drei Jahren gegründet haben, verhilft Versicherten zu ihrem Recht. Spezialgebiet: Lebens- und Rentenversicherungen. Und davon gibt es hierzulande ja bekanntlich reichlich. Rein statistisch betrachtet hat jeder Deutsche eine Lebensversicherung.

- Anzeige -



Zumindest eine davon war im Besitz eines Familienmitglieds von Helpcheck-Gründer und -Geschäftsführer Peer Schulz. „Die Lebensversicherung wurde vorzeitig

gekündigt, der Auszahlungsbetrag betrug jedoch nur ein Bruchteil der eingezahlten Beiträge“, erzählt der 30-jährige Betriebswirt. „Das war sehr frustrierend.“ Als er erfahren habe, dass der Bundesgerichtshof (BGH) sich beim Widerruf von Lebensversicherungen verbraucherfreundlich gezeigt habe, sei die Idee für Helpcheck entstanden. „Wir helfen den Versicherten gegen die scheinbar übermächtigen Konzerne.“

Angesichts sinkender Überschussbeteiligungen und niedriger Zinsen wollen viele Verbraucher ihre Lebens- oder Rentenversicherung am liebsten loswerden. Da bieten sich verschiedene Möglichkeiten: eine verlustreiche Kündigung, ein aus finanzieller Sicht deutlich attraktiverer Verkauf an eine Verwertungsgesellschaft oder – im günstigsten Fall – eben ein Widerruf.

Viele der zwischen dem 29. Juli 1994 und dem 31. Dezember 2007 abgeschlossenen Renten- und Lebensversicherungen enthalten eine fehlerhafte Widerrufsbelehrung, was zur Folge hat, dass die gesetzliche Widerrufsfrist nie zu laufen begonnen hat. Nach dem Urteil des BGH (Az.: IV ZR 76/11) steht den Besitzern solcher Policen das Recht auf Rückabwicklung ihrer Verträge zu – selbst dann, wenn die Versicherung bereits gekündigt oder bei Fälligkeit ausbezahlt wurde.

Daraufhin hat sich Schulz mit seinem Partner Phil Sokowicz aufgemacht und einen Algorithmus entworfen, mit dessen Hilfe die Rechtsansprüche gegen den jeweiligen Versicherer geprüft werden. Das spart Zeit und Geld. „Wir haben die Bearbeitungszeit von 45 bis 50 Minuten auf etwa sechs Minuten reduziert“, erklärt Schulz. Nach der ersten Einschätzung mit Hilfe des Computers schaltet das Start-up eine kooperierende Anwaltskanzlei ein, die den Anspruch dann gerichtlich durchsetzen kann.

Das scheint zuweilen bitter nötig zu sein. Verbraucherschützer monieren, dass eine Reihe von Lebensversicherern ihren Kunden die Rückabwicklung ihrer Policen verweigert. Laut Allianz könnten in Deutschland bis zu 108 Millionen Versicherungsverträge betroffen sein. Für diese Verträge haben Versicherungskunden Prämien von rund 400 Milliarden Euro gezahlt. Nach Angaben von Schulz hat Helpcheck bislang rund 10 000 Verträge bearbeitet.

Für den Versicherten lohnt sich der Widerruf. Anders als bei einer Kündigung, bei der nur der Rückkaufwert ausgezahlt wird, also Abschluss und Verwaltungskosten abgezogen werden, kann der Kunde seine eingezahlten Beiträge plus Zinsen zurückfordern. Das bedeutet, dass der Versicherer das, was er mit den Beiträgen erwirtschaftet hat, erstatten muss. Allerdings muss der Inhaber der Police beweisen, dass die Versicherung das Kapital tatsächlich genutzt hat.

Das Oberlandesgericht Stuttgart hat in einem Fall auf die Geschäftsberichte der relevanten Jahre abgestellt und einen durchschnittlichen Zinssatz von 4,02 Prozent angenommen. Bei einem zu erstattenden Betrag von rund 16 000 Euro schätzte das Gericht den Nutzungersatz auf 3500 Euro (Az. 7 U 54/14)). Laut Schulz sind es bei den Fällen, die Helpcheck bislang vertreten hat, im Schnitt 10 000 Euro pro Vertrag, die der Kunde zusätzlich zu den eingezahlten Beträgen erhält.

Dabei hält sich der Aufwand in Grenzen. Der Versicherte muss lediglich seine Versicherungsunterlagen bei Helpcheck hochladen oder auf dem Postweg einreichen und erhält binnen weniger Tage eine Mitteilung, ob der Vertrag widerrufen werden kann. Das ist zunächst einmal kostenlos und unverbindlich, wie Schulz versichert. „Erst wenn der Versicherte entscheidet, seinen Vertrag tatsächlich zu widerrufen und das auch Erfolg hat, verdienen wir daran.“ Das Honorar betrage 25 Prozent des erzielten Mehrwertes, also der Differenz zwischen dem Betrag, der bei einer Kündigung ausbezahlt würde und dem Betrag, den Helpcheck erstreitet.

Bei den Versicherten kommt das Angebot offenbar gut an. Durchweg positiv sind zumindest die Kundenbewertungen, die man im Internet über Helpcheck findet. „Professionell und unkompliziert“, „nach nur sechs Wochen Geld“, „zufrieden und überrascht“, heißt es dort etwa.

Doch was, wenn einmal alle fehlerhaften Verträge abgearbeitet sind? Erledigt sich das Geschäftsmodell der zwei Jungunternehmer von der Kö dann nicht von selbst? Nein, meint Schulz. „Unser Ziel ist es, ein digitales Verbraucherportal rund um Anspruchsforderungen aller Art zu werden. Es gibt dutzende Marktsegmente, in denen es Konsumenten nicht leicht haben, ihr Recht gegen große Konzerne geltend zu machen.“

Das könne in der Tourismusbranche der Fall sein oder auch im Arbeits- oder Mietrecht. Dieses Ziel könnte das Legaltech schneller erreichen als zunächst gedacht. Um auf weiteren Rechtsgebieten angreifen zu können, erhielt Helpcheck kürzlich elf Millionen Euro. Wer genau sich an der Finanzierungsrunde beteiligte, möchten Schulz und Sokowicz lieber für sich behalten. Bekannt ist lediglich, dass es sich um ein Family Office aus Deutschland sowie einen internationalen Prozesskostenfinanzierer handelt. Die finden offenbar auch, dass Helpcheck eine gute Idee ist.



Das könnte Sie auch interessieren



Colour Watches, die intelligente Uhr, die Ihre Gesundheit kontrolliert!

mrgadgetpro.com

Anzeige



Router Abschirmreport

COMPUTERWISSEN

Anzeige

Smartfeed



Trixie Kratzbaum Nataniel, Deckenhoch - Beige/Braun

ZOOROYAL

Anzeige