

Interview

# Gemeinsam Lösungen suchen



Die Internetplattform [www.lv-doktor.com](http://www.lv-doktor.com) („LV-Doktor“) sieht es als ihre Aufgabe an, für Versicherte mehr Geld aus ihren Lebensversicherungsverträgen zu schöpfen. Nun will die Verbraucherschutzorganisation auch gerichtlich gegen Versicherer vorgehen. Versicherungsmagazin sprach mit Jens Heidenreich.

**VM:** Der LV-Doktor bietet Unterstützung bei der Rückabwicklung von LV-Policen. Was hat Sie zu diesem Schritt bewogen?

**Jens Heidenreich:** Zunächst einmal ist diese Wahrnehmung nicht ganz richtig: Wir raten Versicherten in Kapitallebensversicherungen oder Rentenversicherungen grundsätzlich an, sämtliche Alternativen ihrer Police überprüfen zu lassen. Richtig ist, dass eine Möglichkeit hierbei die Rückabwicklung, auch von bereits gekündigten Lebensversicherungen, ist. Der Grund hierfür ist recht einfach: Wir meinen, dass viele Versicherte nicht das bekommen haben, was ihnen zusteht.

**VM:** Diese kritische Grundeinstellung sollten Sie uns erläutern.

**Jens Heidenreich:** Wir sind der Meinung, dass viele Sparer beim Abschluss eines Vertrages nicht gewusst haben, auf was sie sich überhaupt einlassen, und auch nicht darüber aufgeklärt wurden, was eigentlich mit ihrem Geld geschieht. Wenn der Versicherte dann Jahre später merkt – und dies nicht nur, wenn er die Lebensversiche-

rung vorzeitig gekündigt hat – dass er gerade eben so sein investiertes Kapital zurückerhält, dann ist dies aus unserer Sicht keine korrekte Umgangsweise der Versicherungsgesellschaften mit ihren Kunden. Vielmehr wird das Vertrauen der Versicherten missbraucht. Aus diesem Grund sind wir angetreten, durch Rückabwicklungen für Versicherte mehr aus den Verträgen herauszuholen.

**VM:** Beschreiben Sie bitte Ihre grundsätzliche Vorgehensweise.

**Jens Heidenreich:** Zunächst einmal überprüfen versierte Juristen den Vertrag, ob der Versicherte noch einen Anspruch haben könnte. Wenn wir hier eine Chance sehen, bieten wir ihm an, sämtliche Kosten für einen Rechtsstreit zu übernehmen. Im Erfolgsfall findet eine Teilung der entsprechend erzielten Mehrerlöse statt. Dies ist immer vorteilhaft für den Versicherten, denn er hätte sich ja ansonsten mit einem Rückzahlungsanspruch zufrieden erklärt, der oft deutlich niedriger ist.

In der Regel lassen sich die von uns angegangenen Versicherungsgesellschaften dabei nicht auf Prozesse ein,

sondern einigen sich mit uns im Vorfeld. Wir gehen davon aus, dass sich die Versicherungswirtschaft dabei durchaus bewusst ist, dass ihre Vorgehensweise nicht unbedingt dem entspricht, was eigentlich erstrebenswert wäre, nämlich der faire Umgang mit dem Kunden und dies bereits bei Abschluss des Vertrages.

**VM:** Haben Sie also der gesamten Versicherungswirtschaft den Krieg erklärt?

**Jens Heidenreich:** Mitnichten. Wir wünschen uns eher eine freundliche Koexistenz und möchten nur auf Defizite aufmerksam machen. Zudem ist es uns ein Anliegen, Versicherten zu ihrem Recht zu verhelfen. Sie können sich allerdings vorstellen, dass dies nicht ohne entsprechenden Druck möglich ist. Dabei sehen wir durchaus den Zwang, dem Vorstände von Versicherungskonzernen ausgesetzt sind, die zunächst Aktienkurssteigerungen und schließlich auch noch Dividenden darstellen müssen. Dies kann jedoch nicht weiter auf dem Rücken der Versicherten ausgetragen werden. Deshalb suchen wir gemeinsam mit den Versicherern Lösungen. ■