



# **HERTZKA**

# **NEWS**

Versicherungsmaklergesellschaft m.b.H.

Ausgabe April 2020

Preis: € 3,90



## **Bitte um Ihre Unterstützung!**

*Ihr Informationsvorsprung bei Finanzierung und Versicherung durch unser Büro*

*Immer aktuell: [www.hertzka.at](http://www.hertzka.at)*



## Liebe Kundinnen und Kunden, liebe Leserinnen und Leser,

das Corona Virus hatte und hat uns leider alle fest im Griff. Ein endgültiges Ende ist noch nicht absehbar, wir alle kämpfen mit den Auswirkungen dieser Pandemie.

Das Hertzka Team war und ist für die Kunden während der Geschäftszeiten telefonisch und per Mail erreichbar, persönliche Kundengespräche sind derzeit (aktueller Stand Ende März) aus Rücksicht unseren Kunden und Mitarbeitern gegenüber leider nicht möglich. Wenn Unterlagen physisch übergeben werden müssen: Wir haben einen Postkasten neben unserer Bürotür, auch kurze Gespräche „zwischen Tür und Angel“ (wir im Büro, unser Kunde vor dem Büro) ist im dringenden Einzelfall möglich. Selbstverständlich erledigen wir alle Schäden, Anfragen, Vertragsänderungen, Neuverträge, ... in gewohnter Qualität weiterhin, es kann aber, bedingt durch die aktuellen Umstände, den einen oder anderen Tag länger dauern, bis wir bei den Versicherungen Bearbeitungen/Erledigungen erreichen.

Unser Anliegen an unsere Kunden: Halten Sie uns bitte auch in diesen Zeiten die Treue!

Schließen Sie bitte ALLE Ihre Versicherungen – egal ob KFZ-, Haushalt-, Unfall-, Rechtsschutz oder Pensionsvorsorge usw. weiterhin nur über uns ab.

Wir wissen, dass wir den besten Deckungsumfang zu sehr günstigen Prämien anbieten und sowohl beim als auch nach dem Vertragsabschluss unsere Kunden bestens beraten und 100%ig unterstützen. Auch wenn es manchmal verlockend ist, direkt im Internet oder beim Autohändler abzuschließen – halten Sie uns bitte die Treue.

Denn wir wollen auch weiterhin als Hertzka Team für Sie zur Verfügung stehen, und nicht auf den einen oder anderen Mitarbeiter in Zukunft verzichten müssen, weil unsere Kunden sich auf Grund der derzeitigen Situation „verlaufen“ ...

Das Hertzka Team arbeitet derzeit nur Kurzarbeit; wir sind aber während der „Büroöffnungszeiten“ sowohl telefonisch als auch per Mail erreichbar.

Das gesamte Hertzka Team wünscht viel Spaß beim Lesen – und bei auftretenden Fragen stehen wir gerne unter 02244-3295 oder [hertzka@hertzka.at](mailto:hertzka@hertzka.at) zur Verfügung!

Bleiben Sie gesund!

Editorial ..... **2**

Sparen für Kinder ..... **3**

Investieren in Ertrag  
und Sicherheit ..... **4**

Bei Todesfall: An Versicherungen  
denken ..... **5**

Der billige Schmäh der  
Autohändler ..... **6**

Alles aus einer Hand ..... **7**

Krankenversicherung und  
Datenschutz ..... **8**





Gabriele  
Bach

## Sparen für Kinder sichert deren finanzielle Zukunft

**W**enn ein Kind zur Welt kommt, verändert sich das Leben der Familie in vielfältiger Weise. Die Freude ist groß, in manch schlafloser Nacht macht man sich gleichzeitig darüber Gedanken, wie denn die Zukunft des Kindes aussehen wird. Und welche Herausforderungen auf die Familie zukommen. Kindergarten, Schule, Ausbildung, Pubertät, Führerschein, das erste eigene Heim – all das scheint in weiter Ferne, aber dennoch vergeht die Zeit rasant und man ist gut beraten, sich so früh wie möglich mit der finanziellen Vorsorge für sein Kind auseinanderzusetzen. Wer zu lange zögert, verspielt einen Großteil des Zinseszins effekts und macht es sich dadurch schwerer, seinen Kindern finanzielle Sicherheit zu bieten. Die einzige Option, die keine ist: nichts tun.

**KLUG SPAREN.** Es gibt gute Möglichkeiten als Eltern, Großeltern, Paten, den Weg für einen guten finanziellen Start zu ebnen und etwas Eigenkapital für die Berufsausbildung, das Studium oder das erste eigene Nest zu bilden. Worauf soll-



te man achten? Die Finanzkarriere Ihres Kindes kann auf unterschiedliche Art und Weise starten: zum einen mit Sparvarianten, bei denen Ihre Tochter/Ihr Sohn Geld von Verwandten oder Paten erhält. Wird dieses Sparkapital auf den Namen Ihres Kindes angelegt, kann es selbst darüber verfügen. Zwar birgt das speziell in der Pubertät familiäres Konfliktpotenzial, womöglich ist dafür der Lerneffekt umso größer. Als Alternative dazu bieten sich Varianten an, die auf den Namen des Erwachsenen laufen – und wohl besser für den Hausseggen sind. Hier lohnt es sich, von Anfang an einen Verwendungszweck (z. B. Studienfinanzierung, Auto-

kauf, Wohnungseinrichtung) festzulegen. Nach diesem richtet man die Bindung aus, wengleich das Ziel jederzeit umdefiniert werden kann.

**AM PULS DER ZEIT.** Aber welche Sparformen bieten sich derzeit wirklich an? Für kleine Beträge eignet sich ein konservatives und schnell verfügbares Sparkonto. Eine sinnvolle Alternative bzw. Ergänzung ist ein Versicherungsprodukt. Diese Variante bietet einen steuerlichen Vorteil und Flexibilität sowohl in der Ein- als auch Auszahlung. Zusätzlich übernimmt die Versicherung die monatliche Prämie für die Dauer des Vertrages bei Ableben des Sparerers (Paten).

**WOHN(T)RÄUME.** Neben der Vorsorge spielt im Zuge der Familienplanung der Wohnraum natürlich eine besonders große Rolle. Reicht der Platz für die Familie? Eine Frage, die sich nahezu jede Familie stellt. Aufgrund des aktuellen Zinsniveaus ist es durchaus sinnvoll, die Errichtung bzw. den Erwerb einer eigenen Immobilie genauer zu betrachten.



**Lebenssituationen sind vielfältig.  
Die Generali Berufsunfähigkeitsversicherung auch.**

Sprechen Sie jetzt mit uns darüber, was passiert, wenn Sie nicht mehr arbeiten können.



Unter den Flügeln des Löwen.

GENERALI



**Mag. Fritz  
Koreska**

## Investieren in Ertrag und Sicherheit

**S**parbuch, Gold oder Immobilien? Eine fondsgebundene Lebensversicherung bringt nicht nur Schutz, sondern auch deutlich mehr Ertrag, wie eine nicht ganz erfundene Geschichte belegt.

Am 18. Oktober 1954 bekam Kurt von seiner Oma zur Geburt ein Geschenk, das, so kurz nach dem Krieg, fast schon ein Wunder war: 137.603 Schilling. Wie die Oma auf diese Summe kam, blieb der Familie lange ein Rätsel. Jedenfalls bis zu dem Tag, an dem festgelegt wurde, aus wie vielen Schillingen ein Euro wird, nämlich aus 13,7603.

Die Oma hatte Kurt also – extrem vorausschauend – € 10.000 vermacht. Was aber war aus dem Geld geworden? Wie wurde es angelegt, damit das Enkelk später auch etwas hat davon?

### Was aus € 10.000,- wurde

Kurts Vater, der typisch konservative Anleger, war für ein Sparbuch gewesen. Mit Zins und Zinseszins müsste das ja ein Vermögen werden. Was Vati aber nicht bedacht hatte, war die Inflation. Aber immerhin: Aus € 10.000,- wurden nach 65 Jahren € 90.352,-.

Onkel Albert, der in der Zwischenkriegszeit sein gesamtes Vermögen verloren hatte, bestand auf Gold. Das sei der einzig wahre und sichere Wert. Und tatsächlich, 65 Jahre später hatte sich der Goldpreis prächtig entwickelt. Bis 2019 waren die € 10.000,- in Gold € 168.066,- wert.

Tante Helene hingegen hatte bei einem Bombenangriff ihre Wohnung verloren. Wohnungen brauchen Menschen immer – das war ihre Devise. Und sie hatte sich gerade erst in der Innenstadt in Wien eine Wohnung gekauft. 70m<sup>2</sup> um 30.000,- Schilling. Da gingen sich 1954 mit dem geschenkten Geld sogar vier Wohnungen aus. Und heute würde jede einzelne davon einen Preis von mehr als € 450.000,- erzielen.

Für die Mutter von Kurt waren aber alle diese Vorschläge nicht ausgegoren genug. Sie wollte etwas, das Sicherheit mit Ertrag verbindet. Etwas, mit dem sich ihr Kurti gegen mögliche Risiken, die in den kommenden 65 Jahren garantiert auf ihn zukommen würden, absichern kann. Gegen die Folgen eines Unfalls oder einer Berufsunfähigkeit etwa. Und wer weiß, wenn Kurti 2019 in Pension geht, wie hoch diese dann ausfallen wird? Eine Zusatzrente wäre in jedem Falle etwas Feines. 1954 war der Wirtschaftsaufschwung bereits spürbar, da könnte man doch in Aktien investieren und davon profitieren....

### Und was hätte werden können

Tja leider - eine fondsgebundene Lebensversicherung, so etwas gab es damals

noch nicht, denn mit einer solchen hätte sich das Vermögen von Kurt auf stattliche € 243.486,- erhöht. Denn: Vorsorgen ist mehr als bloß Veranlagung. Vorsorge richtig verstanden trägt das Element der Langfristigkeit in sich. Und geht es dann um einen Veranlagungshorizont von 15 Jahren aufwärts, kommt man um das Thema Kapitalmarkt nicht herum. Über lange Zeiträume betrachtet, ist die werthaltig wachsende Wirtschaft die beste Garantie dafür, dass ein nachhaltiger Substanzzuwachs entsteht. Wenn man die Entwicklung der Märkte rückblickend beobachtet, gibt es keine Periode mit Kapitalverlust, wenn man 15 Jahre investiert geblieben ist. Und warum sich dafür eine fondsgebundene Lebensversicherung am besten eignet:

- Steuer- und Kostenvorteile
- Lebenslange Rente oder Kapital
- Flexibilität moderner Produkte
- Mögliche Absicherung von Ableben, Berufsunfähigkeit, ...

Jedenfalls muss jeder etwas tun. Denn auf Grund des Nachrückens der geburtenschwachen Jahrgänge, der relativ hohen Anzahl der in Pension befindlichen Mitbürger oder denen, die in den nächsten 10 bis 15 Jahren in Pension gehen werden, steht immer weniger Lebensarbeitszeit immer mehr an Pensionszeit gegenüber, und damit kippt das Verhältnis. Schon heute stößt das staatliche Pensionssystem an die Grenzen der Finanzierbarkeit.

### Je früher, umso besser – sagt die Oma

Die sogenannte erste Säule ist und bleibt unverzichtbares Element, entwickelt sich aber zu einer Art Basis- und Grundsicherung. Wer seinen gewohnten Lebensstandard in der Pension aufrechterhalten will, muss also vorsorgen.

Vorsorge ist also eines der ganz großen Lebens- und Zukunftsthemen. 70% der Österreicher rechnen damit, im Alter weniger Geld zur Verfügung zu haben, trotzdem haben aber nur 52 Prozent bereits Maßnahmen ergriffen. Das Geld wäre vorhanden. Denn mehr als 250 Milliarden Euro liegen hierzulande auf Konten und Sparbüchern, die in der jetzigen Zinssituation und in Relation zur Inflation einen realen Wertverlust von zirka zwei Prozent erleiden.

Und je früher man mit der eigenen Vorsorge startet, umso besser. Denn als Berechnungsgrundlage für die künftige Rente wird nicht der Zeitpunkt des Pensionsantritts genommen, sondern der Zeitpunkt des Abschlusses. Wenn man weiß, dass die Lebenserwartung pro Jahr um etwa 2,5 Monate steigt, dann ist es klar, dass diese Absicherung von Jahr zu Jahr teurer wird. Man sichert sich also den Vorteil günstigerer Rentenfaktoren, je früher man die Lebensversicherung abschließt. So schaut am Ende mehr raus, wie auch die Geschichte von Kurt und seiner Oma zeigt.



 **NÜRNBERGER  
VERSICHERUNG**

### Unfallschutz nach Maß.

Die NÜRNBERGER Unfallversicherung\* mit erweiterten Deckungsteilen und wählbaren Assistance-Leistungen. Individuelle Versicherungslösungen für Einzelpersonen, Partner, Familien und Alleinerzieher. Richtig vorsorgen macht sicher!

[www.nuernberger.at](http://www.nuernberger.at)

\* Versicherer ist die GARANTA Versicherungs-AG Österreich





Sonja  
Sengtschmid

## Bei Todesfall: Was passiert mit Bankkonten?

**M**it einem Todesfall entstehen den Angehörigen Kosten, unter anderem für das Begräbnis, den Leichenschmaus und die Fortführung von (noch) nicht kündbaren Verträgen. Aber der Verstorbene hatte ja höchstwahrscheinlich auch ein Bankkonto. Was also läge näher, als diese Kosten mit den vorhandenen Geldmitteln zu begleichen?

So einfach ist die Sache nicht. Mit dem Todestag gehören zunächst einmal alle Konten, Depots und der Safe des Verstorbenen zur Verlassenschaft. Das bedeutet, dass die Bank all diejenigen Vermögensgegenstände, die nur dem Verstorbenen zuzurechnen sind, für den Zugriff von Dritten sperrt und alle Zeichnungsrechte aufhebt. Nur Zeichnungsrechte wie Kontovollmachten, die ausdrücklich „über den Tod hinaus“ abgeschlossen wurden, bleiben bestehen. Erst nach dem Erbantritt, d. h. dem Ende des Verlassenschaftsverfahrens, können die Erben auf diese Werte zugreifen.

**Das „Und-Konto“:** Aber nicht jedes Konto lautet nur auf den Namen des Verstorbenen. Wie ist dort zu verfahren? Ein „Und-Konto“ lautet auf zwei Personen, z. B. das Ehepaar Ernst und Emilia Bauer. Für eine Verfügung über das Konto ist die Zustimmung bzw. Unterschrift von beiden erforderlich. Dies aber ist nach einem Todesfall nicht mehr möglich, das Konto wird daher von der Bank gesperrt. In der Verlassenschaftsverhandlung wird dann geprüft, ob das gesamte Guthaben in die Verlassenschaft fällt, nur die Hälfte des Verstorbenen oder auch ein anderer Betrag. Sachen, an denen zumindest Mitbesitz vorliegt, sind in das Inventar aufzunehmen. Die Aufnahme in das Inventar bedeutet jedoch nicht automatisch, dass der Verstorbene auch Halfeigentümer des Guthabens war. Das Verlassenschaftsgericht bzw. der Gerichtskommissär (das ist der bestellte Notar) muss die für die Verlassenschaftsabhandlung erforderlichen Umstände, darunter auch das hinterlassene Vermögen samt Rechten und Pflichten, erheben. Erbringt der überlebende Inhaber den Nachweis, dass eine bestimmte Höhe des Guthabens aufgrund seiner Einzahlungen vorhanden ist, so ist dieser Teil vom Verlassenschaftsgericht bzw. vom Gerichtskommissär nicht in das Inventar der Verlassenschaft aufzunehmen.

**Ein Beispiel:** Das Ehepaar Ernst und Emilia richtet ein Und-Konto ein und vereinbart, dass jeder der beiden je 100.000 Euro für einen Wohnungskauf einzahlt. Ernst jedoch ver-

stirbt vor seiner Einzahlung, d. h., auf dem Konto sind „nur“ 100.000 Euro von Emilia. Gehört davon die Hälfte in die Verlassenschaft? Nein, Emilia kann dem Gerichtskommissär nachweisen, dass dieses Geld ja von ihr stammt.

**Das „Oder-Konto“:** Bei einem „Oder-Konto“ können zwei Personen unabhängig voneinander über das Konto verfügen. Auch nach einem Todesfall kann also die andere Person weiterhin Zugriff auf das Konto haben. Auch hier wird dann aber in der Verlassenschaftsverhandlung geprüft, welcher Anteil des Kontosaldos zur Verlassenschaft zählt.

**Sparbücher:** Sparbücher, die auf den Überbringer lauten (auch: identifizierte Sparbücher, Sparbücher mit Lösungswort), sind nicht von der Kontosperrung betroffen. Sie sind dennoch in das Vermögensverzeichnis aufzunehmen. Sparbücher auf den Namen des Verstorbenen (legitimiertes Sparbuch) werden durch die Bank gesperrt.

**Ein Gerichtsurteil:** Darf man als Hinterbliebener Geld von einem Konto, das auf den Verstorbenen lautet, zur Bezahlung von Begräbniskosten und als Abgeltung für eigene Pflegeleistungen verwenden? Dazu liegt ein Gerichtsurteil von 2017 vor (9 Ob 31/17z), welches als Nebenbedingung eine überschuldete Verlassenschaft hatte. In der Konsequenz musste der hinterbliebene Sohn der Verlassenschaft alle Ausgaben ersetzen, die eigenen Ausgaben für z. B. das Begräbnis durfte er nicht gegenrechnen. Laut ABGB gilt ein Aufrechnungsverbot, wenn etwas zurückzustellen ist, was dem Berechtigten (hier: der Verlassenschaft) „eigenmächtig oder listig“ entzogen wurde. Und das sei hier der Fall gewesen.

### Tip:

Rechtzeitig seine Angelegenheiten zu ordnen enthebt die Hinterbliebenen zumindest der finanziellen Sorgen – mit einer Begräbniskostenvorsorge in sinnvoller Höhe

**Unser Tipp:** Besprechen Sie beabsichtigte Auszahlungen von Konten vorab mit dem zuständigen Gerichtskommissär als Vertreter der Verlassenschaft.

### Bei Todesfall: An Versicherungen denken!

Nach einem Todesfall kommt auf Angehörige eine Vielzahl an Formalitäten und administrativen Arbeiten zu. Was alles zu beachten ist, insbesondere im Zusammenhang mit den Versicherungen des Verstorbenen, findet sich auch auf Websites des Bundes, von Versicherungen und vom ÖAMTC.

#### Wer darf ein Fahrzeug benutzen, wenn der Versicherungsnehmer verstorben ist?

Bis zur Erbschaftserklärung ist der Versicherungsschutz grundsätzlich auch nach dem Ableben des Versicherungsnehmers weiterhin für alle berechtigten Lenker gegeben, sofern die Prämien bezahlt sind.

Wer berechtigter Lenker ist und das Fahrzeug benutzen darf, richtet sich nach zivilrechtlichen Bestimmungen. Meist dauert es ja Wochen bis zum ersten Termin beim Notar. Bis dahin darf das Fahrzeug eines Verstorbenen prinzipiell NICHT benützt werden.

Eine Bestätigung des Notars, das Fahrzeug benutzen zu dürfen, reicht aus. Gibt es zwei zugelassene Besitzer, darf der zweite Zulassungsbesitzer das Kfz jedenfalls verwenden.

**ACHTUNG:** Bei Verwendung durch nicht berechtigten Lenker könnte die Haftpflichtversicherung leistungsfrei sein. Das bedeutet, in diesem Fall besteht kein Versicherungsschutz (insbesondere wenn die Inbetriebnahme des Kfz ohne Zustimmung des Erben erfolgt).

Gibt es gar eine ausdrückliche schriftliche Nutzungvereinbarung („Mein Enkel darf das Auto immer verwenden“), erlischt diese wohl nicht durch den Tod des Fahrzeuggehaltens. Der Enkel dürfte so lange weiterfahren, bis der Rechtsnachfolger des Verstorbenen anderes bestimmt.

**Auf Nummer sicher:** Wir empfehlen, uns von der Weiterbenützung zu verständigen; dieses teilen wir der Versicherung dann mit. Damit wird die Gefahr ausgeschaltet, dass eine sog. Schwarzfahrt (samt Leistungsfreiheit bzw. Regress) behauptet werden könnte. Zu achten ist auch darauf, dass die Prämien weiterbezahlt werden. In allen Fällen gilt: Wird das Fahrzeug beschädigt, muss der Erbmasse der Verlust ersetzt werden.

Denk **MEIN** individueller Lebensstil.

Mehr Angaben zum Produkt VitalPlan Vorsorge und Fitness finden Sie auf [www.uniqa.at](http://www.uniqa.at) und im Produktinfoblatt.

[www.uniqa.at](http://www.uniqa.at)

Mit der Lifestyle DNA-Analyse plus persönlichem VitalCoaching zur Wohlfühlfigur.

Denk **UNIQA**

Werbung



**Alexander  
Schiessel**

## 0% Leasing und noch vieles mehr ... Gibt es das alles wirklich?

**0%** Leasing, Finanzierungsbonus, alle Services inkludiert und noch vieles mehr. Gibt es das alles wirklich? Zumindest werden oftmals sogenannte „einzigartige Vorteile“ angeboten.

Bei all diesen Angeboten handelt es sich um dubiose Marketingaktivitäten diverser Anbieter, zumeist jener der Hersteller. Versucht wird hierbei – nebst dem Autoverkauf – die Leasingfinanzierung und die Versicherung gleich mit anzubieten und den Kunden so mit mehreren Produkten an das eigene Haus zu binden. Können wir vom Hertzka Team nun mit diesen „einzigartigen Vorteilen“ der Autohändler mithalten?

Das Vergleichen von Leasingangeboten sowie Versicherungsangeboten ist unsere tägliche Arbeit.

### Ein Auszug aus unseren Erkenntnissen und Erfahrungen:

Bündeln Sie Leasing und Versicherung bei HERTZKA – es zahlt sich aus! Immer wieder stellen wir fest, dass ein offerierter Finanzierungs- und Versicherungsbonus aufgeholt und sogar weit überholt werden kann. Der Kunde bemerkt erst durch uns, dass das angebotene „Zuckerl“ doch nicht so süß ist, wie am ersten Blick geglaubt.

Es ist letztlich kein Vorteil, wenn man einen Finanzierungsbonus beim Kaufpreis erhält, wenn dieser dann wieder in die Leasingrate eingerechnet wird. Und der Versicherungsbonus wird durch weit überbeuerte Versicherungsprämien nach kurzem schon wettgemacht.

Genauso verhält es sich eventuell bei „Gratis Service“ während der Laufzeit, Garantieverlängerungen etc. Alles ANGEBLICH nur dann erhältlich, wenn Leasing und eventuell auch die Versicherung gleich beim Händler abgeschlossen wird. Werden die Kosten für diese Angebote in die monatliche Rate mit hinein gerechnet, ist der Vorteil am ersten Tag schon wieder zunichte gemacht.

### ACHTUNG:

In letzter Zeit beobachten wir vermehrt, dass manche Anbieter mit einem Finanzierungsbonus locken, obwohl es einen solchen Bonus in diesem Haus bzw. von diesem Hersteller gar nicht gibt. Das bedeutet, Kunden werden von Verkäufern mit der Aussage konfrontiert: „Wenn Sie nicht bei uns finanzieren, kostet das Auto um € X.XXX,- mehr“. Hierbei wird mit Preisaufschlägen bis zu € 4.500,- gedroht! Meist gibt es das Angebot nur mündlich, schriftlich aus-

gedruckt kann es auf Nachfragen nicht werden?! Nach genauer Recherche wurde dann festgestellt, dass es eine solche Aktion bei diesem Anbieter gar nicht gegeben hat. Es hat aber gereicht, dass der Kunde entsprechend verunsichert war und zum Abschluss beim Händler tendiert hat.

Auf keinen Fall sollte ein gewährter Bonus anstelle eines marktüblichen Rabattes treten!

WIR HELFEN IHNEN JETZT (sowohl für Ihre FIRMA als auch für Ihr PRIVATauto) BEIM VERGLEICHEN.

Rasch. Unkompliziert. Kostenlos.

Die Summe der von uns abgewickelten Geschäfte verschafft uns Konditionsmöglichkeiten, welche Sie begeistern werden.

### Testen Sie unverbindlich unser Angebot!

In Kooperation mit 15 Leasinggesellschaften. Wir freuen uns auf Ihre Anfragen und sichern Ihnen schon jetzt eine rasche und unkomplizierte Abwicklung Ihrer Leasinganliegen zu!

**Wir optimieren –  
Sie profitieren.**



**GROBE FAHRLÄSSIGKEIT**      **BEST-LEISTUNGS-GARANTIE**      **FAHRRAD EUROPAWEIT**

**VON EXPERTEN VERSICHERT**  
**VAV III VERSICHERUNGEN**

**TIL SCHWEIGER IN**  
**ZIEMLICH BESTE HAUSHALT**

**SO VERSICHERT MAN HAUSHALT HEUTE!**

[www.vav.at](http://www.vav.at)





Mag. Gerald  
Hertzka

## „Alles aus einer Hand“ ist unser heuriges Motto!

Damit wir vom Hertzka Team Sie noch besser und effizienter beraten und versichern zu können, Unterstützung im Schadensfall zu bieten und Ihnen bares Geld sparen zu helfen.

### Was meinen wir mit diesem neuen Motto:

Stellen Sie sich folgendes Szenario vor: Sie sind der „Durchschnittsösterreicher“, also knapp 45 Jahre alt, sind verheiratet oder leben in einer Partnerschaft und haben 1,4 Kinder und verdienen monatlich € 1.450,- netto.

Und nun haben Sie im Lauf der letzten Jahre einige Versicherungen abgeschlossen:

- Mit 19 – (beim Eröffnen des Gehaltskontos) bei der Bank eine **Lebensversicherung**.
- Mit 22 – die erste **Autoversicherung** – damals beim Vater einer Studienkollegin.
- Mit 24 – die erste **Haushaltversicherung** – gleich im Internet, das war so easy.
- Mit 29 – die **Unfallversicherung** – beim ÖAMTC, weil bei der jährlichen Pickerlüberprüfung waren die so lästig, dass Sie eben irgendwas unterschrieben haben.
- Mit 33 – eine **Pensionsvorsorge** – beim Bruder eines Arbeitskollegen, der „jetzt bei einer Versicherung arbeitet“ und ganz tolle Angebote hat.
- Mit 34 – eine **Rechtsschutzversicherung** – da hat Sie beim Heurigen ein Vertreter angequatscht und sich für den nächsten Tag einen Termin vereinbart.

Die aktuelle **Haushaltversicherung** auch bei der Bank, bei der Sie den Kredit für die neue Wohnung aufgenommen haben. Und zuletzt, für das neue Auto, gleich das erstbeste Angebot beim Händler unterschrieben. Denn der hat Ihnen so die Ohren vollgequatscht, dass nur er dafür in Frage gekommen ist.

So, Sie haben also aktuell **6 Versicherungsverträge**. Aber kennen Sie den Inhalt dieser 6 Verträge genau? Sind das wirklich (noch) die besten und günstigsten Varianten? Und wer wickelt die Schäden ab?



Der Betreuer bei der Bank (der nur Montag-Freitag 09:00 -12:00 anwesend ist) und sich bei Versicherungen auch nicht auskennt? Oder die Heurigenbekanntschaft – (die Handynummer ist doch irgendwo....)? Vielleicht der ÖAMTC („schicken Sie direkt Ihre Meldung an die XXXX-Versicherung“)?

Fragen zur Pensionsvorsorge: Der Bruder des Arbeitskollegen macht schon lange was anderes – Fragen sind „direkt an die Versicherung“ zu richten (wer ist das?)

Kleines „Hoppala“ mit dem Auto: Kennt sich der Autoverkäufer mit den Haftpflichtbestimmungen aus? Weiß er, dass bei Carglass der Selbstbehalt bei Scheibentausch wesentlich geringer ist? Oder die aktuelle Judikatur zur groben Fahrlässigkeit?

Und ganz generell: Welches Gewicht haben Sie als Kunde verschiedenen Versicherungen gegenüber – als „bloß Einvertragskunde“? Fragen über Fragen, aber keine Lösung?

**Und da kommt wieder das Hertzka-Team ins Spiel!** Alles aus einer Hand bedeutet, dass Kunden uns alle ihre Versicherungsverträge anvertrauen. Damit können wir diese aktualisieren, optimieren, aufeinander abstimmen und an die aktuelle Lebenssituationen anpassen. Im Schadensfall haben wir sofort Zugriff und Kenntnis von allen Verträgen und können so unsere Kunden optimal unterstützen. Und das beste: **Das alles kostet unsere Kunden keinen Euro zusätzlich!**

### Klassische Pensionsversicherung

## Garantierte Pensionszahlung – mein Leben lang

- ✓ Absicherung mit lebenslang garantierten Pensionszahlungen
- ✓ Auf Wunsch kann statt der Pension das Kapital ausbezahlt werden
- ✓ Rententafelgarantie
- ✓ Prämienzahlung einmalig ab EUR 1.000,- oder laufend schon ab EUR 25,-
- ✓ Option auf vorzeitige Inanspruchnahme einer Pensionszahlung
- ✓ Sichere Veranlagung im DONAU Deckungsstock\*

\* Der Deckungsstock ist ein gesondert verwaltetes Vermögen einer Versicherung zur Begleichung unmittelbarer Ansprüche der Versicherten. In den Deckungsstock können nur vom Gesetzgeber als deckungsstockfähig anerkannte Vermögensgegenstände aufgenommen werden.

**Donau**  
VIENNA INSURANCE GROUP

Serviceline 050 330 330  
[donauversicherung.at](http://donauversicherung.at)

*So stell ich mir das vor*



**Alexander  
Schiessel**

## Krankenversicherung und Datenschutz

**S**eit Mai des vorletzten Jahres gilt ja in ganz Europa die Datenschutzgrundverordnung – kurz DSGVO. Diese prinzipiell gut gemeinte Vorschrift schützt aber nicht nur die Daten von uns allen vor Missbrauch, sondern führt auch zu seltsamen Blüten. Wir haben noch alle im Gedächtnis die Entfernung der Namensschilder von Hausklingelanlagen oder die nunmehr notwendige Zustimmung der Eltern, ob ihre Kinder bei einem Kindergartenfest fotografiert werden dürfen.

Auch in unserem Bereich fürchten sich manche Versicherungen so vor dem Missbrauch von Daten ihrer Kunden, dass sie sogar die Kunden selbst vor deren Daten schützen – oder auch uns Makler vom Datentransfer ausschließen.

**Beispiel gefällig?** Ein Kunde von uns wollte über uns eine Berufsunfähigkeitsversicherung abschließen. Der Kunde beantwortete die im Antrag gestellten Gesundheitsfragen und wir reichten den Antrag bei der X-Versicherung ein. Da eine geringfügige Erkrankung vorhanden war, wurde der Hausarzt von der Versicherung angeschrieben und um Beantwortung eines zugesandten Fragebogens ersucht. Der Arzt beantwortete die gestellten Fragen und sandte den Fragebogen an die Versicherung zurück. Daraufhin erhielt der Kunde direkt einen Brief der Versicherung, dass man die beantragte Versicherung leider nicht mache.



Auf unsere Rückfrage „warum“ erhielten wir die Auskunft, dass man uns das nicht mitteilen könne, da es sich wahrscheinlich um besonders geschützte Gesundheitsdaten handle. Daraufhin ersuchten wir, dem Kunden direkt Auskunft zu erteilen. Antwort: Auch dem Kunden selbst könnten seine Gesundheitsdaten nicht bekannt gegeben werden – dies obliegt ausschließlich seinem Haus- oder behandelndem Arzt .....

**Weiteres Beispiel:** Bis zum Frühjahr 2018 konnten Kunden, die eine Krankenversicherung über uns abgeschlossen haben, uns die Rechnungen von Arztbesuchen, Medikamenten etc. zukommen lassen. Wir leiteten diese an die zuständige Versicherung weiter und kontrollierten dann die Abrechnung.

Aktuell weigern sich 4 der 6 Krankenversicherer Österreichs, Rechnungen von uns entgegenzunehmen, da diese „nur vom Kunden direkt kommen dürfen“. Wenn wir diese per Post an die Versicherungen senden (also so tun, als wären wir der Kunde) erfolgt eine Abrechnung, wird aber nur dem Kunden direkt zugesandt und mitgeteilt. Nachfragen unsererseits, warum eine Rechnung nicht oder nicht zur Gänze bezahlt wird, wird ebenfalls nicht beantwortet, da man uns die Gesundheitsdaten der Kunden nicht übermitteln dürfe .....

**Aber es gibt auch eine positive Seite dieser Skurrilität:**

Mittlerweile haben die Krankenversicherer die Möglichkeit geschaffen, dass jeder Kunde über eine eigene App (erhältlich im App-Store bzw. Google Play Store) oder deren homepage die Rechnungen für Arztbesuche, Therapeutinnen, Medikamente oder Heilbehelfe direkt hochlädt und sich damit viel Zeit spart. Die Auszahlung erfolgt in der Regel auch recht rasch – der einzige Nachteil der besteht: Wir können nach wie vor nicht kontrollieren, ob die Abrechnung korrekt ist.

Aber vielleicht findet noch ein Umdenken statt – denn wir brauchen die Daten unserer Kunden ja nicht, um mit diesen Daten Handel zu treiben, sondern um unseren Kunden bestmöglichen Versicherungsschutz anbieten zu können und zu kontrollieren, ob die Leistungen der Versicherungen auch korrekt ausbezahlt werden.



ARAG. Auf ins Leben.

Flugverspätungs-Sofortschutz

**Auf dem Boden geblieben?  
Darauf werden Sie fliegen!**

Ihr Flug hatte Verspätung oder fiel sogar ganz aus?  
Wir kümmern uns um Ihre Entschädigung: Einfach online Ihre Flugdaten eingeben, den Rest machen wir. Übrigens auch dann, wenn Sie noch kein ARAG Kunde sind. Starten Sie mit uns!

Informieren Sie sich jetzt auf [www.ARAG.at](http://www.ARAG.at) oder bei unserer Hotline: 01 53102-1600. Oder kontaktieren Sie uns per E-Mail: [info@ARAG.at](mailto:info@ARAG.at)

**ARAG**

**NEU!**  
So nur bei der ARAG

### In letzter Sekunde:

Minuten vor Redaktionsschluss haben wir noch folgende Aktion für unsere Kunden hereinbekommen:

Bei Abschluss einer Krankenversicherung bis 30.06.2020 sind **3 Monatsprämien GESCHENKT!**

Und zusätzlich, wenn ein Selbstbehalttarif gewählt wird, gibt es einen **Gutschein für einen einmaligen ENTFALL des Selbstbehaltes.**

Neugierig geworden? Unter **02244-3295** bekommen Sie Ihr maßgeschneidertes Krankenversicherungsoffert.

