



# HERTZKA

# NEWS

Versicherungsmaklergesellschaft m.b.H.

Ausgabe April 2026

Preis: € 3,90



**Abgelehnt –  
oder Hertzka versichert?**

*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,

Vertrauen und Transparenz sind in der Versicherungsbranche keine Selbstverständlichkeit. Das zeigt allein ein Blick auf die Ausgangslage: In Österreich sind rund 13.000 Versicherungsmakler und Vermögensberater tätig. Qualität, Kundenorientierung und unabhängige Beratung variieren dabei erheblich. Vor diesem Hintergrund ist das aktuelle Ergebnis im ÖGVS-Qualitätsranking bemerkenswert: Die Hertzka Versicherungsmakler GmbH wurde unter den besten 14 Betrieben österreichweit gereiht.



Das ÖGVS-Ranking zählt zu den anerkannten Qualitätsmessungen der Branche und bewertet Unternehmen anhand objektiver Kriterien wie Kundenzufriedenheit, Beratungsqualität und langfristiger Kundenbeziehungen. Ein Platz unter den Top 14 von über 13.000 Marktteilnehmern ist ein Ergebnis, das sich nicht durch einmalige Aktionen erzielen lässt, sondern auf nachhaltiger, konsequenter Arbeit beruht.

Was die Hertzka Versicherungsmakler GmbH von vielen Mitbewerbern unterscheidet, ist der Anspruch, nicht als Verkäufer, sondern als unabhängiger Berater aufzutreten. Konkret bedeutet das: aufmerksames Zuhören, kritisches Hinterfragen bestehender Polizzen, faire Marktvergleiche und engagiertes Verhandeln im Sinne der Kundschaft. Gerade in einem Umfeld, in dem schnelle Abschlüsse und Provisionsinteressen die Beratung mitunter prägen, ist dieser Ansatz ein messbares Qualitätsmerkmal.

Besondere Relevanz gewinnt unabhängige Beratung in Zeiten steigender Schadensereignisse. Extremwetter, komplexer werdende Versicherungsbedingungen und wachsende Deckungslücken stellen Privatpersonen und Unternehmen vor zunehmende Herausforderungen. Hier zeigt sich der praktische Wert eines erfahrenen Maklers: nicht nur bei Vertragsabschluss, sondern vor allem im Schadensfall und bei der laufenden Überprüfung bestehender Absicherungen.

Die Platzierung im ÖGVS-Ranking wird bei der Hertzka Versicherungsmakler GmbH nicht als Abschluss, sondern als Verpflichtung verstanden. Dass ein erheblicher Teil der Neukunden über persönliche Weiterempfehlungen kommt, unterstreicht, dass die Kundenzufriedenheit nicht nur in Rankings, sondern auch im Alltag messbar ist.

Viel Freude beim Lesen unserer Kundenzeitung wünscht

Ihr Hertzka-Team

Editorial ..... **2**

Was macht einen  
Versicherungsmakler aus ..... **3**

Börsenmythen ..... **4**

Die Auswahl der besten  
Versicherung ..... **5**

Wie weit reicht die  
Privathaftpflichtversicherung? ..... **6**

Unser neues Servicepaket ..... **7**

Private Gesundheitsvorsorge ..... **8**



**Wiener Straße 94  
2103 Langenzersdorf  
Tel.: +43(0)2244 3295  
Fax: +43(0)2244 32955**

**hertzka@hertzka.at  
www.hertzka.at**

**Impressum:** „Hertzka News“ informiert über aktuelle Entwicklungen und Produkte in den Bereichen Finanzierung, Versicherung und Veranlagung. Namentlich gezeichnete Beiträge müssen nicht der Meinung der Redaktion und des Herausgebers entsprechen. Die Redaktion übernimmt keine Verantwortung für von Autoren und Werbepartnern getroffene Empfehlungen, Produktbewertungen und dergleichen. Alle Nachrichten erfolgen nach bestem Wissen, jedoch ohne Gewähr.  
Medieninhaber: Hertzka Versicherungsmaklergesellschaft m.b.H.,  
Satz und Druck: Druckerei Fuchs GesmbH, 2100 Korneuburg, Kreuzensteiner Straße 51, Telefon und Fax (02262) 72451, e-mail: fuchsdruck@aon.at, www.druckerei-fuchs.at





Mag. Gerald  
Hertzka

## Was einen Versicherungsmakler wirklich ausmacht

In diesem Artikel möchte ich ein Thema ansprechen, das mir schon länger am Herzen liegt.

Wir, das Hertzka Team, sind seit nunmehr über 60 Jahren in der Versicherungsbranche tätig, davon seit fast 39 Jahren als Versicherungsmakler. Viele Menschen, auch manche unsere Kunden, können sich darunter wenig vorstellen und werfen uns in einen Topf mit „allen, die Versicherungen verkaufen“. Tatsächlich hat ein Versicherungsmakler mit einem Bankangestellten, einem Autohändler oder einem Außendienst-Mitarbeiter einer Versicherung sehr wenig gemeinsam. Es sind ja auch nicht ein Luxuskreuzfahrtschiff und ein E-Bike dasselbe, nur weil beide einen Motor haben.

Wir sind davon überzeugt, dass wir unseren Kunden wesentlich bessere Versicherungsprodukte und Lösungen bieten können als andere. Denn es unterscheiden sich nicht nur die Produkte der einzelnen Versicherungen voneinander: Eine Haushaltsversicherung der Städtischen, der Zurich oder der Allianz haben gravierend unterschiedliche Leistun-

gen, vor allem im Kleingedruckten. Zusätzlich hat jede Versicherung mehrere Varianten ein und derselben Sparte – von „kaum was ist gedeckt“ über „na ja, einiges schon“ bis zu „relativ umfangreich“. Zusätzlich haben wir vom Hertzka Team mit zahlreichen Versicherungen **Zusatzdeckungen, NUR FÜR UNSERE KUNDEN**, vereinbart: Wer direkt beim angestellten Mitarbeiter einer Versicherung, z.B. der Uniqa, oder beim Autohändler unterschreibt, ist oft schlechter versichert als bei Hertzka.

Es bewegt uns sehr, wenn wir erfahren, dass ein Kunde eine Versicherung anderswo abgeschlossen hat, denn wir wissen aus Erfahrung, dass er damit häufig schlechter und/oder teurer versichert ist.

Wir als Versicherungsmakler sind ungebunden und einzig und allein unseren Kunden verpflichtet. Wir bieten deshalb immer die **beste Versicherungslösung zum optimalen Preis**. Der Angestellte z.B. der Helvetia ist seinem Arbeitgeber verpflichtet. Er kann deshalb gar nicht die beste und günstigste Versicherung anbieten:

Die Helvetia gibt vor, was zu welcher Prämie zu verkaufen ist.

Versicherungsagenten gaukeln leider immer wieder den Kunden vor, unabhängig wie ein Makler zu sein, dabei sind diese nur im Auftrag einer Versicherung oder einiger weniger Versicherungen unterwegs, um Verträge zu verkaufen.

Und auch unter den Versicherungsmaklern gibt es leider das eine oder andere schwarze Schaf: So wird dem Kunden nicht das beste Produkt verkauft, sondern jenes, an dem am meisten verdient wird. Dass wir uns trauen zu sagen, dass wir die beste Leistung bieten, beweist nicht nur unsere lange Tradition in der Branche sondern auch unabhängige Bewertungen – siehe Editorial.

Unser Appell:

Sprechen Sie uns an, **bevor** Sie einen Versicherungsabschluss in Erwägung ziehen.

Denn das Hertzka Team ist immer **FÜR SEINE KUNDEN DA**



Medienhäuser und -Händler: DONAU Versicherung AG, Vienna Insurance Group, Verlags- und Herstellungsort: Wien | Bildnachweis: shutterstock

Jetzt von Aktion profitieren!

- ▶ 2 Monatsprämien geschenkt
- ▶ 2 Gutscheine für Mundhygiene



Aktionsbedingungen und weitere Infos unter [www.donauversicherung.at/sonderklasse](http://www.donauversicherung.at/sonderklasse)

## Ich wi// erstklassige Versorgung im Krankenhaus.

**Donau**  
VIENNA INSURANCE GROUP

## Ich wi// zur DONAU.





## Börsenmythen

**N**icht die Börse entscheidet über Ihren Erfolg, sondern Ihre Gelassenheit, wenn andere nervös werden.

Dieser Satz klingt auf den ersten Blick logisch, genau darin liegt aber die Falle. Viele Aussagen über Geld beruhen auf alten Irrtümern oder falschen Annahmen. Diese sogenannten Börsenmythen beeinflussen Entscheidungen oft unbemerkt und können vom Erfolg abhalten.

Ein Klassiker ist der Glaube an den perfekten Einstiegszeitpunkt. Viele warten jahrelang in der Hoffnung, genau den richtigen Moment zu erwischen. Doch diesen perfekten Moment gibt es nicht. Sicherheit entsteht nicht durch Abwarten, sondern durch eine klare Strategie und kontinuierliches Handeln. Wer regelmäßig investiert, gleicht Schwankungen aus und nutzt sowohl günstige als auch teure Phasen. Stillstand kostet Zeit, und Zeit ist das wertvollste Kapital beim Vermögensaufbau.

Viele verbinden Aktien mit Risiko und Unsicherheit. Doch echtes Risiko entsteht nicht durch die Märkte selbst, sondern durch fehlendes Wissen, zu kurze Planungshorizonte oder man-

gelnde Streuung. Wer langfristig investiert und breit streut, reduziert das Risiko deutlich. Schwankungen sind kein Schaden, sondern ein Teil des Prozesses, der Wachstum ermöglicht.

Oft hört man auch, man müsse alles selbst verstehen: Charts, Nachrichten, Analysen. Das ist nicht nötig. Entscheidend ist ein klarer Plan, der zu Ihren Zielen passt. Wer sich Unterstützung beim Hertzka Team holt, muss nicht alles selbst wissen und kann trotzdem erfolgreich sein.

Die Vorstellung vom schnellen Reichtum ist ebenfalls trügerisch. Vermögen wächst Schritt für Schritt, durch Disziplin, Geduld und ruhige Entscheidungen. Ungeduld ist der größte Feind jeder Strategie.

Auch das Sparbuch wird oft überschätzt. Niedrige Zinsen und steigende Preise verringern die Kaufkraft kontinuierlich. Wahre Sicherheit entsteht nicht durch Stillstand, sondern durch kluges Wachstum. Wer langfristig investiert, schützt sein Geld vor Wertverlust und lässt es für sich arbeiten.

Ein besonders cleverer Weg, langfristig Vermögen aufzubauen, sind fondsgebundene Lebensversicherungen. Sie kombinieren die Renditechancen des

Kapitalmarkts mit einem entscheidenden steuerlichen Vorteil: Kursgewinne und Erträge unterliegen während der gesamten Laufzeit keiner KEST von 27,5 %. Lediglich auf die eingezahlten Beiträge fällt eine Versicherungssteuer von 4 % an. Bei einer Laufzeit von mindestens 15 Jahren ist die Auszahlung vollständig steuerfrei. Im Vergleich zu einem direkten Wertpapierdepot, wo Gewinne laufend mit 27,5 % besteuert werden, bleibt das Kapital in der Lebensversicherung ungeschmälert investiert und kann durch den Zinseszinsseffekt deutlich stärker wachsen. Für viele Österreicherinnen und Österreicher ist die Lebensversicherung daher nicht nur eine Absicherung, sondern die steuerlich sinnvollste Form des langfristigen Vermögensaufbaus.

Das Alter ist beim Investieren kein entscheidender Faktor. Junge Menschen haben mehr Zeit, ältere können ihre Strategien anpassen. Auch kleine Beträge können über Jahre zu beachtlichen Ergebnissen führen. Jeder Schritt, jeder Monat, jeder Euro zählt.

### Neugierig geworden:

Wir vom Hertzka Team erstellen Ihnen das maßgeschneiderte Offert für Ihren perfekten Gewinn.



**UNIQA**

Private Krankenversicherung?

gemeinsam besser leben

Gleich persönlich oder online informieren.

Besser jetzt.

Arzt- und Spitalwahl nach Ihren Wünschen. Die wesentlichen Produktinformationen finden Sie im Produktinformationsblatt auf [www.uniqa.at](http://www.uniqa.at).

Werbung





**Sonja  
Sengtschmid**

## Die Auswahl der besten Versicherung

Im Jänner 2026 habe ich eine neue Werbung einer österreichischen Versicherung im Fernsehen gesehen, die mich zu fassungslosem Kopfschütteln gebracht hat. Zu sehen ist ein Fernsehgerät, das von der Wand fällt, ein Loch in die Mauer reißt und die Nachbarn in deren Wohnzimmer zu sehen sind. Traurig daran ist: Das gezeigte Szenario ist gar nicht versichert. Der Spot endet mit den Worten: „Haushaltsversicherung schon ab € 5,- monatlich“.

Erwartet ein realistisch denkender Mensch tatsächlich, um € 5,- monatlich eine gute Absicherung seiner Wohnung zu erhalten? Wer einige solcher „Versicherungen“ in seiner Polizzenmappe sammelt und bei jedem Schaden dann natürlich ein „leider nein“ als Antwort bekommt, der ist von Versicherungen generell enttäuscht. Das ist verständlich, aber bei genauem Nachdenken war das im Vorhinein erwartbar.

Es gilt immer noch die alte Weisheit:  
„Was nix kost' is nix wert“

Würde dieselbe Person für sich und sein Kind eine Woche All-inclusive-Urlaub im Juni 2026 an der Adria um € 150,- buchen und sich wundern, dass das Hotel eine kleine Wellblechhütte ist und das Frühstück ausfällt? Oder ein „neues Mittelklasseauto eines europäischen Herstellers“ um € 3.200,- kaufen wollen? Manche Preise sagen bereits alles über das Produkt aus.

Der Anspruch an uns selbst bei Kundenberatung- und absicherung geht weit über KFZ und Haushalt hinaus. Wir verste-

hen unsere Arbeit als sozialpolitischen Auftrag: unsere Kunden rundum zu beraten und bestmöglich gegen Vermögensverluste durch Unfälle, Berufsunfähigkeit oder Altersarmut abzusichern. Denn die wirklich einschneidenden Lebenssituationen sind andere:

**Kotflügel beim Auto eingedellt:** Vollkasko greift, der Schaden wird behoben. Sehr gut, aber meist wäre die finanzielle Existenz nicht gefährdet gewesen, wenn es keine Versicherung gegeben hätte (z. B. bei älteren Fahrzeugen)

**Linker Arm und linkes Bein nach einem schweren Unfall dauerhaft geschädigt:** Eine gute Unfallversicherung sichert die finanzielle Zukunft ab (Kosten für den Wohnungsumbau, KFZ-Umbau, Einbußen beim Einkommen, ...)

**Burnout mit 46, kein Arbeitseinkommen mehr:** Wer zahlt die Kreditraten des Hauses? Die Leasing Rate fürs Auto? Die Ausbildungskosten der Kinder? Der Staat kaum. Nur eine private Berufsunfähigkeitsversicherung.

**Erspartes mit 82 Jahren aufgebraucht:** Arztrechnungen und Miete müssen trotzdem bezahlt werden. Eine private Altersvorsorge macht den Unterschied.

**Hauptverdiener stirbt plötzlich:** Eine Familie steht vor dem finanziellen Aus. Eine Ablebensvorsorge hätte die Hinterbliebenen zumindest finanziell abgesichert. Diese Situation trifft viele Familien, die das schlichtweg nicht auf dem Radar hatten.

Genau für diese Fälle sind wir vom Hertzka-Team da. Sprechen Sie uns an, bevor der Ernstfall eintritt.

## PREMIUM AUTOWÄSCHE ODER PHYSIOTHERAPIE?

Jede Entscheidung hat ein FÜR und ein WIDER.  
Entscheiden Sie sich jetzt FÜR eine private **Generali Krankenversicherung MedSTART** – ab 57,68 € pro Monat\*.



[www.generali.at/medstart](http://www.generali.at/medstart)

\*Diese Mindestprämie gilt beispielhaft für eine 22-jährige versicherte Person, die ASVG-sozialversichert ist. Die Prämie für Generali MedSTART ist im Einzelfall abhängig von Alter und Gesundheitszustand und wird nach einer Gesundheitsprüfung berechnet. Mindestbindung 3 Jahre. Mehr über unser Angebot und die dafür geltenden Bedingungen erfahren Sie unter [www.generali.at/medstart](http://www.generali.at/medstart)





## Wie weit reicht eine Privathaftpflichtversicherung

**E**ine Kerze anzünden, mehr wollte Frau P. nicht. Auf Sicherheit bedacht, stellte sie diese in eine Laterne. Etwas später verließ sie ihre Wohnung in dem Mehrparteienhaus. Dass sie nicht daran dachte, die Flamme zu löschen, sollte ihr zum Verhängnis werden. Wieder zurück, wollte sie das Licht einschalten. Doch es blieb dunkel. Der Strom war weg, da erst sah sie: Ihre Hände waren schwarz vom Ruß. Sie konnte erst gar nicht begreifen, was passiert war an jenen Abend im letzten Herbst. Dann die Erkenntnis: In ihrer Wohnung hatte es gebrannt. Auf den ersten Schock folgte bald der nächste: Ihre Haushaltsversicherung wollte den Schaden – geschätzt fast € 50.000,- nicht übernehmen. Das Argument: Der Vertrag sei alt, damals war grobe Fahrlässigkeit noch nicht enthalten. Noch offen blieb, ob die Gebäudeversicherung die Schäden am Gebäude selbst decken würde.

Nach bangen Wochen des Wartens bekam Frau P. die erlösende Zusage und die Hausverwaltung begann, die Sanierung über eine Partnerfirma zu organisieren. Während Elektrik und Wände erneuert wurden, kam Frau P. bei ihrem Sohn unter. Im Spätsommer 2025 erhielt sie einen Brief von der Gebäudeversicherung. „Regress“ las sie darin und „€ 76.000,-“.

Wenn eine Gebäudeversicherung einen Schaden ersetzt, kann sie sich die Kosten unter bestimmten Voraussetzungen von jener Person zurückholen, die ihn fahrlässig oder vorsätzlich verursacht hat. In Mehrparteienhäusern zahlen alle Bewohner über die Betriebskosten die Prämien, Versicherungsnehmerin ist aber die Hausgemeinschaft. Einzelne Eigentümer können daher nur über die Hausgemeinschaft mitbestimmen, wie der Versicherungs-

vertrag ausgestaltet ist, Mieter gar nicht. Hinzu kommt: Die Privathaftpflicht, Teil der Haushaltversicherung, schließt Regressforderungen von Gebäudeversicherungen immer vom Schutz aus. Viele wissen nicht, dass sie diesen Schutz zukaufen können – aber leider nicht bei einer österreichischen Haushaltversicherung.

Leider kein Einzelfall, sondern der OGH hat in den letzten Jahren einige Urteile gefällt, die diese Vorgangsweise der Versicherungen für zulässig erachten.

Das Hertzka Team hat, auch aus diesem Grund, seit ca. 1 Jahr eine zusätzliche Absicherung für unsere Kunden im Köcher. Neben dieser Deckungslücke können auch weitere geschlossen werden, wie Haftung für Schlüsselverlust, Bauherrenrisiko, Schäden an entliehenen oder gemieteten Sachen,...



**merkur**   
LEBENSVERSICHERUNG

### Happy Kids Kindervorsorge

Gerade in bewegten Zeiten wie diesen brauchen kommende Generationen ein sicheres Fundament, um erfolgreich und selbstbestimmt in das Leben starten zu können. Die Happy Kids Kindervorsorge setzt auf die Chancen der internationalen Kapitalmärkte und bietet individuelle Möglichkeiten für ein Investment in die Zukunft. Happy Kids begleitet die Kids und passt sich während der Laufzeit flexibel an die Bedürfnisse der jungen Menschen an.

[www.merkur-leben.at](http://www.merkur-leben.at)  
Wir versichern das Wunder Mensch.





Alexander  
Schiessel

## Das neue Hertzka Servicepaket

In den letzten Jahren haben sich sowohl die rechtlichen Rahmenbedingungen als auch unsere praktische Arbeit stark verändert. Überbordende gesetzliche Regelungen auf EU- und nationaler Ebene – Gewerbeordnung, Maklergesetz, IDD Regeln, DelVO, DSGVO, Sustainable Finance Regeln, POG Prozess, ..... - und darauf beruhende Gerichtsentscheidungen zwingen uns (wenn wir uns im legalen Rahmen bewegen wollen – und das wollen wir natürlich!) zu zahlreichen Maßnahmen in unserer täglichen Arbeit, die enorm viel Zeit kosten und mit unserer eigentlichen Arbeit, nämlich unsere Kunden bestmöglich zu versichern und zu beraten, nichts zu tun haben.

Gleichzeitig lagern die Versicherungen immer mehr ihrer Tätigkeiten an uns Makler aus: Dateneingaben in deren interne Systeme, zunehmend sinnlose Pflichtfragen beim Abschluss, unterschiedliche 2 Faktor Identifizierung je Versicherer bei bloßen Offertberechnungen Die Unterstützung unserer Kunden im Schadenfall ist aufwendiger denn je. Bei vielen Versicherungen sind die Schadenabteilung telefonisch nicht mehr erreichbar. Nur durch unser jahrzehntelang aufgebautes Netzwerk und der Stärke unseres Teams – allen voran Sonja Sengtschmid - schaffen wir hier mehr als viele andere. Um diesem Aufwand gerecht zu werden wird sie künftig von Frau Filzwieser verstärkt unterstützt, die ihre Stunden deutlich erweitert. Für Dokumentations- und Verwaltungsaufgaben ist zudem ein weiterer neuer Teilzeitmitarbeiter mit an Bord: Michael Hertzka, bereits die dritte Generation im Hertzka-Team.

Wir mussten also reagieren und haben, wie in der Kundenzeitung September 2025 schon angekündigt, unsere Formulare und Verträge angepasst.

**Was ist nun neu:** Wir mussten die Maklervollmacht und den Versicherungsmaklervertrag trennen (bisher in einem Formular). Unsere Kunden können nun zwischen dem regulären Maklervertrag und dem Premium-Maklervertrag mit umfangreichem Service-Paket wählen.

**Warum regelmäßige Anpassung so wichtig ist**  
Versicherung bedeutet Absicherung gegen Risiken – rund um die Uhr, ein Leben lang. Doch das Leben verändert

sich ständig: Aus Babys werden Schulkinder, aus Berufseinsteigern werden Eltern, Hausbauer oder Pensionisten. Schon scheinbar kleine Veränderungen wie ein neuer Beruf, ein zusätzliches Hobby oder das Erreichen eines bestimmten Alters können erhebliche Auswirkungen auf den bestehenden Versicherungsschutz haben.

### Unsere Rolle als Ihr persönlicher Risikomanager

Als unabhängige Versicherungsmakler sind wir die einzigen Risikomanager unserer Kunden. In der Praxis zeigt sich jedoch, dass relevante Veränderungen nicht immer zeitnah an uns weitergegeben werden – was zu Lücken im Versicherungsschutz führen kann. Mit dem neuen Servicepaket schaffen wir hier Abhilfe.

### Das Premium Paket im Überblick

Das Paket umfasst eine jährliche standardisierte Abfrage zu allen versicherungsrelevanten Veränderungen, eine umfassende Überprüfung bestehender Verträge mindestens alle drei Jahre sowie bestmögliche persönliche Unterstützung im Schadenfall – damit Ihr Schutz stets aktuell und lückenlos bleibt.

### Transparente Kosten, klarer Mehrwert

Das Servicepaket kostet eine jährliche Pauschale von € 120,- also € 10,- pro Monat, weniger als ein Streaming-Abo oder eine Kinokarte. Die Resonanz bei unseren Kunden ist überwältigend positiv: Nahezu alle, denen wir die neuen Unterlagen bereits vorgelegt haben, haben sich für das Premium-Paket entschieden.

### Unser nächster Schritt

In den kommenden Wochen und Monaten werden wir aktiv das persönliche Gespräch mit Ihnen suchen und Ihnen die Möglichkeit bieten, dieses neue Leistungspaket in Anspruch zu nehmen. Wir freuen uns darauf, Sie auch künftig als verlässlicher Partner an Ihrer Seite begleiten zu dürfen.

Wer nicht warten will, bis wir uns melden und sofort umsteigen möchte:  
Einfach beim Hertzka Team melden – wir erledigen die Umstellung umgehend!



ARAG Rechtsschutz

# Gut zu Recht kommen

www.ARAG.at






