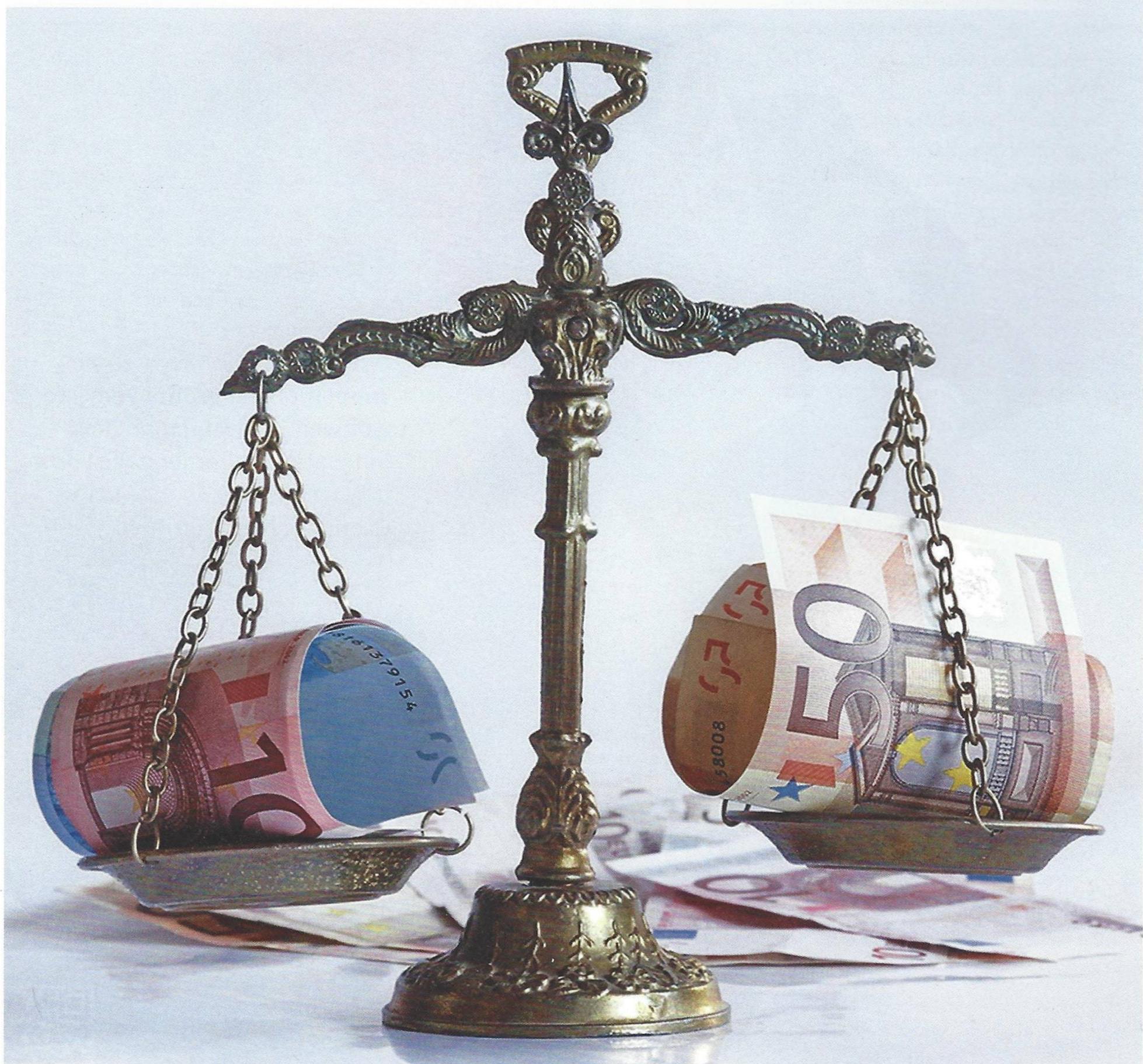


Die richtige Balance finden

Zwei Ereignisse in den vergangenen Wochen befeuerten einmal wieder die Diskussion um das Thema Honorar- versus Provisionsberatung. Zum einen gab die Allianz Deutschland bekannt, im Laufe des Jahres Nettotarife auch in der Krankenversicherung einzuführen. Zum anderen trat die EU-Vermittlerrichtlinie IDD in Deutschland in Kraft. Versicherungsmagazin hörte sich unter anderem bei drei Honorarberatern in der Praxis um, die ihre Balance gefunden haben.



Jetzt könnte Bewegung in die Diskussion um das Thema Honorarberatung kommen, denn die Allianz Deutschland bestätigte, dass sie in allen ihren Sparten zukünftig Tarife anbieten wolle, die gegen Honorar vermittelt werden können. Das beinhaltet auch die private Krankenversicherung (PKV). Bisher hielt der Marktführer vor allem in der Sach- und Lebensversicherung Nettotarife bereit. Diese Tarife sollen auch Versicherungsmaklern offenstehen. Das könnte ein Signal auch für andere Versicherer sein, nachzuziehen.

Hintergrund ist die Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie IDD, die zum 23. Februar 2018 in Kraft getreten ist. Sie lässt nach langen Diskussionen auch Versicherungsmaklern Wahlfreiheit, wie sie sich vergüten lassen wollen. Sie können sich vom Versicherer in Form einer Courtage bezahlen lassen – oder alternativ direkt vom Kunden ein Honorar verlangen. Allerdings können die Versicherer auch weiterhin wählen, ob sie entsprechende Tarife für die Honorarberatung und -vermittlung bereithalten. Einen entsprechenden Zwang gibt es nicht. Der Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv) fordert hier eine Verschärfung: Versicherer sollen verpflichtet werden, auch Nettopolice anzubieten.

In einer Stellungnahme zur IDD meint der vzbv: „Versicherer können nach Gutdünken entscheiden, ob sie mit Versicherungsberatern zusammenarbeiten. Versicherungsberater müssen als Bittsteller an die Versicherer treten, um Verbraucher beim Antragsprozess zu unterstützen.“ Die Verbraucherschützer befürchten offenbar eine Verweigerungshaltung der Versicherer: „Weigert sich ein Versicherer mit einem guten Versicherungsprodukt mit einem Versicherungsberater zusammenzuarbeiten, kann der Versicherungsberater dieses Produkt Verbrauchern nicht anbieten. Noch fataler wäre die Situation, wenn ein bedeutender Teil des betreffenden Marktes die Zusammenarbeit mit Versicherungsberatern verweigert.“ Angesichts der Allianz-Offensive scheinen diese Befürchtungen nicht ein-

zutreten. Und: Versicherer lassen sich nur ungern Geschäfte entgehen.

Honorarvereinbarung entscheidet über Rentabilität

Bei einer Vermittlung gegen Honorar lässt sich der Vermittler nicht direkt vom Versicherer in Form einer Provision oder Courtage vergüten, die in das Produkt eingepreist ist. Stattdessen vereinbart er mit seinem Kunden ein bestimmtes Honorar für seine Beratung, sei es mit einer



„Ein bisschen schwanger geht nicht, ein bisschen Honorarberatung unseres Erachtens auch nicht.“

Dieter Rauch, Geschäftsführer VDH GmbH Verbund Deutscher Honorarberater

Pauschale, einem festen Stundensatz oder laufenden Betreuungsgebühren. Bei der Bruttopolice ist in dem Versicherungsbeitrag also bereits die Provision einkalkuliert, mit der der Vermittler für seine Dienstleistung vom Versicherer bezahlt wird. Bei der Nettopolice dagegen stellt der Berater beziehungsweise Vermittler seine Arbeit dem Versicherungsnehmer direkt in Rechnung. Ob die Nettopolice für den Kunden die rentablere Lösung ist, lässt sich nicht per se beantworten, das hängt von der Honorarvereinbarung ab.

Das bestätigt Michael H. Heinz, Präsident des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute (BVK). Ob die Honorarlösung für Kunden günstiger sei, könne allgemein nicht behauptet werden,

denn es komme auf die Höhe des Beratungshonorars an, das der Kunde zu zahlen habe. Die Provision werde hingegen nur bei Abschluss fällig. Sie beinhaltet zudem die nachvertragliche Beratung und Betreuung. „Dagegen muss der Kunde bei der Honorarberatung jedes Mal für diese Dienstleistung ein gesondertes Honorar bezahlen“, meint der Verbandschef. Außerdem erhalte der Kunde bei der Provisionsvermittlung nach dem Versicherungsvertragsgesetz bei einer Vertrags-

stornierung einen angemessenen Rückkaufswert, der Vermittler haften mit seiner Provision dafür. Bei der Honorarberatung werde dagegen das Honorar unabhängig vom Vertragsschluss fällig und bei einer Vertragsstornierung auch nicht anteilig zurückgezahlt.

Inwieweit Versicherungsmakler jetzt über eine Erweiterung ihres Geschäftsmodells in Richtung Honorarberatung nachdenken sollten, wird auch von Vertretern pro Honorarberatung unterschiedlich bewertet. So hält Dieter Rauch, Geschäftsführer des VDH GmbH Verbunds Deutscher Honorarberater, Amberg, wenig von einem Mischmodell aus Provisions- und Honorarberatung: „Ein bisschen schwanger geht nicht, ein bisschen Honorarberatung unseres Erachtens auch nicht. So sind Makler, die gegen Provision vermitteln, zwar unabhängig von Gesellschaften, nicht jedoch vom Produktverkauf. Bei der produkt- und provisionsunabhängigen Honorarberatung stattdessen wird die geleistete Dienstleistung durch den Kunden bezahlt. Folgerichtig wird der Kunde in die Lage versetzt, eigenständig eine bestmögliche Entscheidung betreffend Vermögensaufbau sowie Altersvorsorge vorzunehmen.“ Anknüpfend hieran würden Mischmo-

Kompakt

- Marktführer Allianz möchte künftig in allen Sparten Nettotarife anbieten.
- Verbraucherschützer erhoffen sich durch Honorarberatung mehr Transparenz im Vertrieb.
- Wie Honorarberatung in der Praxis funktionieren kann, zeigen drei Beispiele.

delle und Honorarvermittlung unter dem Deckmantel der unabhängigen Honorarberatung angeboten, bedeuteten aber schlussendlich nichts anderes als Produktverkauf, so Rauch. Interessenkonflikte seien dabei vorprogrammiert. So erhalte ein Vermittler eine separat ausgehandelte Vergütung für die Beschaffung und Vermittlung von provisionsfreien wie provisionsreduzierten Produkten. Das sei faktisch nichts anderes als ein Surrogat zur Provision, bei der für den Vermittler und dem Verbraucher alles beim Alten bleibe. „Dies geht zulasten der echten Honorarberatung, die mit diesen Modellen nichts gemeinsam hat, aber leider in einen Topf geworfen wird“, betont der VDH-Chef. Aus diesem Grund sollte ein Makler idealerweise nicht über eine Erweiterung, sondern vielmehr über einen Auszug aus der Provisionswelt respektive Eintritt in die unabhängige Honorarberaterwelt nachdenken.

Der Geschäftsführer der Honorarkonzept GmbH, Heiko Reddmann, empfiehlt dagegen eine Umstellung Schritt für Schritt: „Makler sollten jetzt über eine Erweiterung ihres Geschäftsmodells in Richtung Honorarberatung nachdenken, weil die wirtschaftliche Abhängigkeit von Provisionen zu einem immer größeren Risiko werde.“ Vermittler sehen sich mehr und mehr im Zugzwang. Ein „Weiter so“ ließen Branche, Markt und Politik, wie man deutlich an verschiedenen Regulierungsthemen sehe, nicht zu. „Um mit Honorarberatung mehr wirtschaftli-

che Unabhängigkeit zu erreichen, ist eine Umstellung Schritt für Schritt – und gerade jetzt – definitiv zu empfehlen. Honorarkonzept unterstützt hierbei neben einem umfangreichen Serviceangebot vor allem mit einem individuellen und erfolgreichen Coaching vor Ort“, erläutert Reddmann.

Vermittler versus Verbraucherschützer

Verbraucherschützer erhoffen sich durch Honorarberatung jedenfalls mehr Transparenz im Versicherungsvertrieb. Zum einen wisse der Kunde genau, wie viel er für die Beratung bezahlt hat, während bei Provisionen die Kosten im Produkt versteckt seien. Auch sollen Fehlanreize be-

„Makler sollten jetzt über eine Erweiterung ihres Geschäftsmodells in Richtung Honorarberatung nachdenken.“

Heiko Reddmann, Geschäftsführer der Honorarkonzept GmbH



seitigt werden, dass Vermittler ihren Kunden nur deshalb einen bestimmten Vertrag empfehlen, weil der Anbieter, sei es Bank oder Versicherer, eine besonders hohe Vergütung zahlt. Der bekannte Finanzexperte Stefan Loipfinger spricht in seinem neuen Buch „Achtung, Anlegerfallen!“ bei den meisten Finanzberatern sogar von „Zwitterwesen“. Wörtlich schreibt er: „Die Zwitterhaftigkeit beruht

in der inszenierten Attitüde des dem Kundenwohl verpflichteten Beraters, der aber de facto vom Produktlieferanten bezahlt wird. Das würde ich ... als schizophren bezeichnen.“ Ähnlich hart fällt das Urteil der Generaldirektorin des Europäischen Verbraucherverbandes, Monique Goyens, aus, die in Loipfingers Buch so zitiert wird: „Wer Geld für den Abschluss von Geschäften erhält, hat kein Interesse an einer verbraucherorientierten Beratung, sondern der Betreffende will eine möglichst hohe Provision erzielen.“

Ob es daher nicht der beste Weg sei, als Makler die unangenehme Situation zu beenden, dass der Versicherer die Höhe der Provision kontrolliere, fragte Versicherungsmagazin BVK-Chef Heinz. Die-

ser bezweifelt die Annahme, dass den meisten Maklern die Situation „unangenehm“ sei, dass der Versicherer die Provisionshöhe kontrolliere: „Schließlich sind Versicherungsmakler nach der BGH-Rechtsprechung Sachwalter der Kunden, denen sie das jeweils beste Deckungskonzept aus den vorhandenen Marktangeboten vorstellen und sie dazu beraten müssen. Allein schon unter diesem Gesichtspunkt ‚kontrolliert‘ daher der Versicherer nicht die Provisionshöhe. Die Beratung der Makler darf sich demnach nicht nach der Courtagehöhe richten, weil sie im Lager der Kunden stehen und damit schon unter haftungsrechtlichen Erwägungen die Beratung ausschließlich am Kundenbedarf orientieren müssen.“

Viele Vermittler sind zudem sauer auf Verbraucherschützer, da diese auch Partei in dieser Diskussion sind, weil sie selbst Beratungen zum Beispiel zur Altersvorsorge gegen Honorar anbieten. Darüber hinaus müssen sie – im Gegen-

Verbände/Dienstleister für Honorarberater

Bundesverband Deutscher Honorarberater (www.deutsche-honorarberater.de)

Bundesinitiative der Honorarberater (honorarberatung-bundesinitiative.de)

BVVB Bundesverband der Versicherungsberater (www.bvvb.de)

Con.fee AG (www.conftee.de)

Deutsche Verrechnungsstelle für Versicherungs- & Finanzdienstleistungen AG (www.dvvf.de)

Honorarkonzept GmbH (www.honorarkonzept.de)

VDH GmbH Verbund Deutscher Honorarberater (www.verbund-deutscher-honorarberater.de)

Vinea-Makler-Service GmbH (<http://www.vinea-gmbh.de>)

satz zu Vermittlern – keine Qualifikationen für diese Beratung nachweisen. Zudem ist nicht belegbar, dass Produkte, die per Honorarberatung vermittelt werden, per se besser sind als Produkte, die im Provisionsvertrieb vermittelt werden. Der BVK-Präsident bestätigt, dass die Qualität der Beratung nicht abhängig von einer bestimmten Vergütungsform sei, sondern vielmehr müsse man weitere Kriterien wie finanzielles Verständnis des Kunden/Verbrauchers, den Umgang des Vermittlers mit komplexen Produkten, die Qualifikation des Vermittlers und auch interne Anreizsysteme berücksichtigen. „Denn auch bei einer Beratung auf Honorarbasis sind Interessenkonflikte, die sich aus der Vergütung ergeben, nicht ausgeschlossen“, glaubt Heinz.

Ob es am Markt genügend Nettotarife gibt, ist je nach Sparte unterschiedlich zu bewerten. Nach einer Untersuchung der Universität zu Köln und der Fachhochschule Dortmund von 2016 boten 17 Lebensversicherer, ein Krankenversicherer und drei Kompositversicherer eigens kalkulierte Nettotarife an. Wie Ralf Teicher in seinem Buch (siehe Kasten oben) feststellt, liege der Schwerpunkt in der Lebensversicherung, weil hier die größten Effekte zu erzielen seien. In den Kompositsparten spiele das Provisionsthema im Retailbereich keine entscheidende Rolle. Private Krankenversicherer, so Teicher, tun sich prinzipiell schwer mit Nettotarifen. Grund sei die Regelung des Tarifwechselrechts nach § 204 Versicherungsvertragsgesetz, wonach ein Versicherungsnehmer nach Vermittlung des Bruttotarifs anschließend in die Nettowelt des gleichen Anbieters wechseln kann und die Vermittler ihre noch nicht verdienten Provisionen zurückzahlen müssten.

Es zeige die Erfahrung, meint Honorarkonzept-Geschäftsführer Reddmann, dass mehr und mehr Versicherer Nettotarife anbieten und sich dieser positive Trend auch durch die IDD fortsetzen werde. Bestes Beispiel sei aktuell die Allianz, die sich laut Medienberichten für Nettotarife und hier auch im Bereich der

„Honorarberatung aus Sicht von Kunden, Beratern und Produktgebern“

Ralf Teicher ist ausgewiesener Experte für die strategische Positionierung und das vertriebliche Training von Maklerbetrieben und Autor von Versicherungsmagazin. Er war Agenturunternehmer und hat sich dann als Trainer und Berater selbstständig gemacht. Teicher ist selbst auch als Honorarberater tätig und hat sich für seine Kunden auf nachhaltige Finanzdienstleistungslösungen spezialisiert. Sein Credo: Die Honorarberatung bietet klare wirtschaftliche Vorteile – wenn sie gründlich vorbereitet und selbstbewusst umgesetzt wird. Neben der Beschreibung politischer Handlungsfelder und der Umsetzung

regulatorischer Anforderungen stellt Teicher den Vermittler in den Fokus. Mit dem Buch erhalten Vermittler wertvolle Instrumente und Werkzeuge, mit denen sie den Weg in die Honorarberatung einleiten können. Viele Praxistipps und Praxisbeispiele geben dem Leser eine Menge Nutzwert.



Verlag Versicherungswirtschaft,
ISBN: 978-3-89952-940-1,
29,00 Euro

Krankenversicherung öffnen wolle. Weiter meint er: „Darüber hinaus können Finanzberater auch nicht nur durch Vermittlungsgeschäfte Einnahmen erzielen. Versicherungsberater können beispielsweise auch für reine Beratungstätigkeiten Honorare vereinnahmen. Das Gleiche trifft für Makler bei Firmenkunden zu.“



„Wer als Kunde nicht bereit ist, für meinen Service zu zahlen, von dem trenne ich mich.“

Holger Steiniger, Versicherungsmakler aus Greiz in Thüringen

Und nicht zuletzt nutzen bereits jetzt viele Finanzberater die Möglichkeit, eigene Serviceleistungen gegen ein laufendes Honorar anzubieten und somit noch mehr Kundenbindung zu erzeugen.“

Verbund-Chef Rauch könne die oben genannte Quote der Anzahl der Nettotarife nicht bestätigen, denn es biete nahezu jeder bedeutende Maklerversicherer Nettotarife an. Zudem stehe die Anzahl der Tarife in keinem Verhältnis zur Qualität der Honorarberatung, da Berater

nicht produktabhängig seien. Infolgedessen werde er beispielhaft einen Bruttotarif empfehlen, wenn dieser Tarif zum Kundenbedarf passe. Rauch wörtlich: „Im Gegensatz zu Maklern hat der Versicherungsberater hier den gesamten

gen Tarife nachteilig für den Kunden gewesen. Da der Kunde in München bei seinem Makler Honorar zahlte, war dies ein Anlass, darüber intensiver nachzudenken. Der Makler recherchierte im Internet und ließ sich durch Honorarkon-

Makler macht auch Gewerbege­schäft und betreut circa 50 Unternehmen.

Im August 2015 startete dann das Projekt Honorarberatung. So wurde eine Strategie erarbeitet, wie die Kosten mit dem Honorar ausgeglichen werden können. Er begann, seine Bestandskunden nach dem Stichtag 1. August 2015 von der Provisionsberatung in die Honorarberatung umzustellen. Immer wenn ein Kunde auf das Maklerbüro zukam, nutzte Steiniger dies, um das Thema offensiv anzusprechen. Alle Kunden nach dem Stichtag mussten die Honorarberatung wählen. 95 Prozent der Kunden machten mit, es gab nur wenige, die nicht mitzogen, „einige Lehrer, die es sich gut hätten leisten können“, so der Makler. Das sei aber kein Problem: „Wer nicht bereit ist, für meinen Service zu zahlen, von dem trenne ich mich.“

Steiniger betreut alleine 197 Kunden mit Honorarverträgen und ist damit an der Kapazitätsgrenze: „Mehr Kunden kann ich nicht ordentlich betreuen und mein Leistungsversprechen nicht mehr erfüllen.“ Denn einmal im Jahr möchte Steiniger mit jedem seiner Kunden ein Jahresgespräch führen, um den aktuellen Stand des Versicherungsschutzes zu überprüfen. Denn es können zusätzliche Risiken abzusichern sein. Mittlerweile seien etwa 70 Prozent des Kundenbestandes auf Honorarberatung umgestellt.

„Bei der Honorarberatung wird das Honorar unabhängig vom Vertragsschluss fällig und bei einer Stornierung nicht anteilig zurückgezahlt.“

Michael H. Heinz, Präsident Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute



Markt zur Verfügung.“ Dazu sei der Berater beim Bruttotarif verpflichtet, hieraus entstehende Provisionen entsprechend an den Kunden auszukehren beziehungsweise der Versicherer müsse unter Vorlage eines Beratungsnachweises gemäß § 48c Versicherungsaufsichtsgesetz 80 Prozent der Provisionen dem Prämienkonto gutschreiben. Möglich sei ebenso, dass ein Honorarberater empfiehlt, einen bestehenden Versicherungsschutz ersatzlos zu streichen, wenn dieser nicht notwendig sei, oder alles so zu belassen wie es sei, so der VDH-Chef.

Fest steht allerdings, dass die Politik ein tiefes Misstrauen gegenüber der Versicherungsvermittlung hegt, das in gleichem Maße auf die gesamte Finanzdienstleistungsbranche übertragbar ist. Dass die Politik und einige politische Parteien wie Grüne, Linke und SPD die Honorarberatung bevorzugen, bemerkte Versicherungsmakler Holger Steiniger aus Greiz in Thüringen im Jahr 2013. Als Vorsitzender des BVK in Gera stellte er die sogenannten BVK-Wahlprüfsteine der Parteien zur Diskussion. 2014 kam ein Kunde, der von München nach Greiz umzog, in Steinigers Büro und wollte, dass der Makler seine Versicherungen betreut. Dabei stellte er fest, dass die betroffenen Gesellschaften ihn nur als Korrespondenzmakler zulassen wollten. Der Grund: Es handelte sich um Nettotarife, was Steiniger erst später realisierte. Eine Umdeckung wäre aufgrund der günsti-

zept beraten, die die Abrechnungen rechtssicher übernehmen – analog zu den ärztlichen Verrechnungsbüros. Nach intensiven Analysen der Einnahmen und Ausgaben pro Kunde in Steinigers Maklerbüro zeigte sich, dass viele Arbeiten betriebswirtschaftlich nicht rentabel waren. „Zum Teil hatte ich 30 bis 50 Euro Einnahmen pro Kunde, musste aber Verwaltungs- und Vergleichsprogramme und mehr finanzieren, sodass das in vielen Fällen nicht mehr kostendeckend war.“ Das war der Zeitpunkt, an dem der Makler aus Kostensicht feststellte: „Hier muss sich gravierend etwas ändern.“

Das Maklerbüro in Greiz besteht aus drei angebondenen Maklern und drei Maklern, die auf eigene Rechnung arbei-



„Nur wer frei von Interessenkonflikten agiert, kann eine ehrliche Vermögensbetreuung für seine Kunden anbieten.“

Volker Hildebrand, Honorarberater aus Lampertheim

ten. Diese arbeiten aber nicht alle auf Honorarbasis. Spezialisiert hat sich Steiniger auf Sachversicherung, vermittelt aber auch Krankenversicherung, insbesondere Zusatzversicherungen, und Lebensversicherungen, insbesondere Berufsunfähigkeits-Versicherungen. Der

Damit hat der Makler in seiner Region ein Alleinstellungsmerkmal. Steinigers Mindesthonorar beträgt 20 Euro monatlich, sonst liegt das Honorar bei einem prozentualen Anteil von 1,5 Prozent des Brutto-Einkommens (bis 50.000 Euro) beziehungsweise einem Prozent des Ein-

kommens bei einem Einkommen darüber. Personen mit Grundsicherung zahlen nichts, da bei ihnen aber auch der Beratungsaufwand gering sei. Hier komme in der Regel nur eine private Haftpflicht- oder noch eine Unfallversicherung in Frage. Die meisten Kunden, so Steiniger, zahlen zwischen 30 und 60 Euro monatlich. Steiniger bietet aber auch Pauschalhonorare an, wenn es um aufwendigere Beratungen wie Altersvorsorge oder die Absicherung biometrischer Risiken geht. Diese kosten bei dem Makler 100 Euro pro Stunde. Der Kunde kann nach der Beratung wählen, ob er in dem Fall die Honorarberatung in Anspruch nimmt oder die Provisionsberatung wählen möchte.

In letzterem Fall würde das Honorar mit der Provision verrechnet werden. Unternehmen zahlen mindestens 100 Euro im Monat, bei größeren Unternehmen wird das Honorar individuell vereinbart. Steiniger ist von seinem Weg

überzeugt und stellt heute fest: „Es ist möglich, ohne Courtagen zu leben!“ Von Vorteil sei, dass jetzt auch die Allianz als Marktführer Nettotarife anbieten wird. Dies sei ein Riesenschritt, er hoffe auf weitere Nachahmer wie Axa oder R+V. Auf dem Markt gebe es viele „echte Nettotarife“, die bis zu 40 Prozent unter den Bruttotarifen liegen. Für den „ganz normalen Privatkunden“ gebe es genügend Nettotarife auf dem Markt – im Gewerbebereich wie beispielsweise in der Landwirtschaft sehe das jedoch anders aus.

Vom BVK zeigt sich der Makler enttäuscht, da werde das Thema eher gebremst. Er wolle den Verband aber von innen verändern. Denn Honorarberatung sei eine Win-win-Situation. Und wörtlich fügt er hinzu: „Wir ändern mit diesem Vergütungssystem das Image der Branche – zum Positiven!“ Denn die Kunden hätten eine ganz neue Sicht auf Berater – wie bei einem Steuerberater oder Rechtsanwalt.

Mit dem Schwerpunkt Kapitalanlage betreibt dagegen Honorarberater Volker Hildebrand von der Vermögenswerkstatt in Lampertheim sein Geschäft. Er war 20 Jahre bei einer Bank und verantwortete den Vertrieb mit zwölf Mitarbeitern. Sein Lebensmotto lautet „Ehrlich währt am längsten“. Das setzt er jetzt auch in seiner unabhängigen Finanzberatung um, da es in der Bank wegen des Fokus auf Produktverkauf und der Abhängigkeit von den Produkthanbietern zunehmend nicht mehr durchsetzbar war. Typisches Beispiel waren „Bauspar-“ oder „Lebensversicherungswochen“, die den Vertrieb zu mehr Umsatz und steigenden Provisions-einnahmen treiben sollten.

Hildebrand wörtlich: „Mir war klar, dass ich das nicht mehr vertreten konnte!“ Seit drei Jahren ist der Finanzexperte selbstständig und berät seine Kunden ausschließlich auf Honorarbasis: „Das ist mein Credo und mein unverwechselbarer Vorteil nach außen.“ Der Berater ist davon



DER AUSGEZEICHNETE GEWERBESCHUTZ VON RHION

Mit Gewerbe Kompakt bieten Sie Ihren Kunden ein leistungsstarkes Versicherungskonzept für über 800 Betriebsarten. Setzen Sie auf unsere starken Produkte und erstklassigen Service.

Überzeugen Sie sich selbst und sprechen Sie uns an.

www.rhion.de

