



KANZLEI MICHAELIS[®]
RECHTSANWÄLTE



VHV Roadshow

—
IDD und Datenschutzrecht für
Versicherungsvermittler

IDD + Datenschutz

Alles, was der Makler wissen muss

Stephan Michaelis LL.M. Fachanwalt für Versicherungsrecht
und für Handels- und Gesellschaftsrecht

IDD

- Betroffene Bereiche durch die IDD für den „klassischen“ Makler
 - Fortbildung: Wer und wie, ab wann?
 - Vergütung: Courtageabgabe und Zusatzvergütungen
 - Beratung: Die Geeignetheitsprüfung bei Versicherungsanlageprodukten

Nutzen Sie das neue Gesetz?

Das ist Ihre Chance Nr. 1:

Provisionsabgabe (-verbot)



KANZLEI MICHAELIS®
RECHTSANWÄLTE

IDD § 48b VAG ansehen!

- Provisionsabgabe (-verbot)

- Gleiches Recht für alle: Verbot ist verboten!
- 15 € Grenze, fertig?
- Aber: Provisionsabgabe doch wieder erlaubt, wenn:
 - Leistungsverbesserung oder Prämiensparnis
- Unterbieten Sie den Mitbewerber, wenn Sie wollen?

• § 48b Sondervergütungs- und Provisionsabgabeverbot

- (1) Versicherungsunternehmen und Versicherungsvermittlern im Sinne von § 59 Absatz 1 des Versicherungsvertragsgesetzes ist es untersagt, Versicherungsnehmern, versicherten Personen oder Bezugsberechtigten aus einem Versicherungsvertrag Sondervergütungen zu gewähren oder zu versprechen. Dieses Verbot gilt auch für die Angestellten von Versicherungsunternehmen und Versicherungsvermittlern. Eine entgegenstehende vertragliche Vereinbarung ist **unwirksam**.
- (2) Eine Sondervergütung ist jede unmittelbare oder mittelbare Zuwendung neben der im Versicherungsvertrag vereinbarten Leistung, insbesondere jede
 - 1.
 - vollständige oder teilweise Provisionsabgabe,
 - 2.
 - sonstige Sach- oder Dienstleistung, die nicht die Versicherungsleistung betrifft,
 - 3.
 - Rabattierung auf Waren oder Dienstleistungen,sofern sie nicht geringwertig ist. Als geringwertig gelten Belohnungen oder Geschenke zur Anbahnung oder anlässlich eines Vertragsabschlusses, soweit diese einen **Gesamtwert von 15 Euro pro Versicherungsverhältnis** und Kalenderjahr nicht überschreiten.
- (3) Nicht als Sondervergütung gilt die Gewährung von Provisionen an Versicherungsnehmer, die gleichzeitig Vermittler des betreffenden Versicherungsunternehmens sind, es sei denn, das Vermittlerverhältnis wurde nur begründet, um diesen derartige Zuwendungen für eigene Versicherungen zukommen zu lassen.
- (4) Absatz 1 findet keine Anwendung, soweit die Sondervergütung zur dauerhaften Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung des vermittelten Vertrags verwendet wird. § 138 Absatz 2, § 146 Absatz 2 Satz 1, § 161 Absatz 1 und § 177 Absatz 1 bleiben unberührt.

IDD § 48b VAG ansehen!

- Provisionsabgabe (-verbot)

- Gleiches Recht für alle: Verbot ist verboten!
- 15 € Grenze, fertig?
- Aber: Provisionsabgabe doch wieder erlaubt, wenn:
 - Leistungsverbesserung oder Prämiensparnis
- Unterbieten Sie den Mitbewerber, wenn Sie wollen?

Nutzen Sie das neue Gesetz?

Das ist Ihre Chance Nr. 2:
Online muss
beraten
werden,
Verzicht
per Mail
möglich



Beratungsverzicht jetzt per Mail möglich!

- Online muss auch beraten werden!
 - Online hat keinen „Vorteil“ mehr
 - Persönliche Beratung gewinnt für alle Makler an Stellenwert
 - Qualität Ihrer persönlichen Beratung rückt in den Mittelpunkt
 - Beratungsverzicht in Textform möglich, § 6 Abs.3 VVG, wenn 312c BGB (Fernabsatz)

Nutzen Sie das neue Gesetz?

Das ist Ihre Chance Nr. 3: Abschaffung der Sondervergütung im Vertrieb



KANZLEI MICHAELIS®
RECHTSANWÄLTE

IDD § 48a VAG beachten

- Abschaffung der „Sondervergütung“ im Vertrieb
- Gleiche Regeln für alle, es müssen Interessenkonflikte vermieden werden
- Eine Vergütung, welche die Gefahr einer Interessenkollision begründet, muss abgeschafft werden. Vereinbarung ist NICHTIG!
- Der Kunde und seine Interessen rücken in Mittelpunkt des Maklers
- Incentives und Boni's dennoch möglich!

§ 48a VAG Vertriebsvergütung und Vermeidung von Interessenkonflikten

- (1) Die Vertriebsvergütung von Versicherungsunternehmen und deren Angestellten darf nicht mit ihrer Pflicht, im bestmöglichen Interesse der Kunden zu handeln, kollidieren. Versicherungsunternehmen dürfen keine Vorkehrungen durch die Vertriebsvergütung, Verkaufsziele oder in anderer Weise treffen, durch die Anreize für sie selbst oder Versicherungsvermittler geschaffen werden könnten, einem Kunden ein bestimmtes Versicherungsprodukt zu empfehlen, obwohl sie ein anderes, den Bedürfnissen des Kunden besser entsprechendes Versicherungsprodukt anbieten könnten.
- (2) Ein Versicherungsunternehmen, das den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten betreibt, muss auf Dauer wirksame organisatorische und verwaltungsmäßige Vorkehrungen für angemessene Maßnahmen treffen, um zu verhindern, dass Interessenkonflikte den Kundeninteressen schaden. Diese Vorkehrungen müssen den ausgeübten Tätigkeiten und den verkauften Versicherungsprodukten angemessen sein.
- (3) Interessenkonflikte nach Absatz 2 sind solche, die bei Versicherungsvertriebstätigkeiten zwischen Versicherungsvermittlern und Versicherungsunternehmen selbst, einschließlich ihrer Geschäftsleitung und ihrer Angestellten, oder anderen Personen, die mit ihnen direkt oder indirekt durch Kontrolle verbunden sind, und ihren Kunden oder zwischen ihren Kunden untereinander entstehen können.
- (4) Reichen die von dem Versicherungsunternehmen gemäß Absatz 2 getroffenen organisatorischen oder administrativen Vorkehrungen zur Regelung von Interessenkonflikten nicht aus, um nach vernünftigem Ermessen zu gewährleisten, dass keine Beeinträchtigung der Kundeninteressen riskiert wird, legt das Versicherungsunternehmen dem Kunden die allgemeine Art oder die Quellen von Interessenkonflikten rechtzeitig vor Abschluss eines Versicherungsvertrags eindeutig offen.
- (5) Die Offenlegung der allgemeinen Art oder der Quellen von Interessenkonflikten muss
 - 1. mittels eines dauerhaften Datenträgers erfolgen und
 - 2. je nach Status des Kunden so ausführlich sein, dass dieser seine Entscheidung über die Versicherungsvertriebstätigkeiten, in deren Zusammenhang der Interessenkonflikt auftritt, in voller Kenntnis der Sachlage treffen kann.
- (6) Versicherungsunternehmen, die eine Gebühr oder Provision zahlen oder eine Gebühr oder Provision erhalten oder einer Partei einen nichtmonetären Vorteil im Zusammenhang mit dem Vertrieb eines Versicherungsanlageprodukts oder einer Nebendienstleistung gewähren oder einen solchen von einer Partei erhalten, sofern es sich bei dieser Partei nicht um einen Kunden oder eine Person handelt, die im Auftrag des Kunden tätig wird, müssen dafür Sorge tragen, dass die Gebühr oder Provision oder der Vorteil sich nicht nachteilig auf die Qualität der entsprechenden Dienstleistung für den Kunden auswirkt und nicht die Verpflichtung des Versicherungsunternehmens beeinträchtigt, im besten Interesse seiner Kunden ehrlich, redlich und professionell zu handeln.

Nutzen Sie das neue Gesetz?

Das ist Ihre Chance Nr. 4: Europaweite Vermittlung




KANZLEI MICHAELIS®
RECHTSANWÄLTE

IDD

- Europaweite Vermittlung

- Einheitliche Berufsvoraussetzungen
- Mögliche Niederlassung EU-weit
- Größeren Kundenkreis für gute Versicherungen
- Begleitung des Kunden ins Ausland



Nutzen Sie das neue Gesetz?

Das ist Ihre Chance Nr. 5: Nettovermittlung besser als Honorarberater



KANZLEI MICHAELIS®
RECHTSANWÄLTE

IDD

- **Nettovermittlung besser als Honorarberater**
- Vielfältige Möglichkeiten zur Vergütungsgenerierung
- Honorarberater sollen gestärkt werden und dürfen auch Bruttopolicen vermitteln.
- Dann darf der VR 20 % Verwaltungskosten einbehalten, 80 % werden an den VN ausgezahlt
- Makler darf aber auch Nettopolicen vermitteln und das Honorar frei vereinbaren. Folge: Stornosicheres Geschäft nach BGH, auch bei Frühstorno!

IDD Zusammenfassung

- **NEUE Chancen**
 - Provisionsabgabe (-verbot)
 - Online muss auch beraten werden
 - Abschaffung der Sondervergütung im Vertrieb
 - Europaweite Vermittlung
 - Nettovermittlung besser als Honorarberater

Nutzen Sie das neue Gesetz?

Das ist Ihr Risiko Nr. 1:

Pflichtfortbildung



KANZLEI MICHAELIS®
RECHTSANWÄLTE

IDD § 34d Abs. 9 GewO

- **Pflichtfortbildung für Vermittler!**

- auch gültig für im Vertrieb „mitwirkende Beschäftigte“
- Ansonsten Zulassungsentzug möglich (?)
- Hoher Zeit-/Kostenaufwand (15 Stunden pro Jahr)
- **VersVermV, das „wie“ ist noch offen!**
- Referentenentwurf zur möglichen Sanktion bei fehlender Fortbildung
 - § 26 VersVermV (n.F.) Fortbildungspflicht → Sanktion 3.000 €
 - § 144 Abs. 2 Nr. 1b iVm. Abs. 4 GewO

NOCH NICHT GELTENDES RECHT!

Nutzen Sie das neue Gesetz?

Das ist Ihr Risiko Nr. 2: Abmahnung



KANZLEI MICHAELIS®
RECHTSANWÄLTE

IDD/ VersVermV

- **Neue Abmahngefahren möglich?**

- Bei jeder gesetzlichen Verletzung möglich, z.B. §§ 1a VVG, 48a, 48b VAG, 34d GewO, etc...
- Abmahngefahr bei Nichteinhalten der Vorschriften, oder z.B. Internet:
- Datenschutzbeauftragten benannt?
- **Achtung! Erstinformation früher oder später erweitern:**
- 1) Beratung angeboten oder vom Kunden gewünscht?
- 2) Vergütungsmodell mitgeteilt?
- Maklervertrag / Vollmacht rechtskonform?

Nutzen Sie das neue Gesetz?

Das ist Ihr Risiko Nr. 3:

Bestmögliches Interesse des VN



IDD § 1a VVG

- **Bestmögliches Interesse des VN**

- Unbestimmte Rechtsbegriffe:
- ehrlich, redlich und professionell in deren bestmöglichem Interesse
- Diese Rechtspflichten sind einklagbar und Folge kann Schadensersatz sein!
- Auch Werbemitteilungen müssen redlich und eindeutig sein sowie als solche erkennbar!

Nutzen Sie das neue Gesetz?

Das ist Ihr Risiko Nr. 4:

Geeignetheitsprüfung



KANZLEI MICHAELIS®
RECHTSANWÄLTE

IDD § 7c VVG

- **NEU: Geeignetheitsprüfung erforderlich!**
- Neues Formerfordernis in der Beratung
- Haftungsgefahr bei Missachtung (bestimmt auch Beweislastumkehr)
- Stornogefahr durch mögliche Rückabwicklung der LV?
- Mitarbeiter müssen ausgebildet / qualifiziert werden


IDD Fazit

- **NEUE Chancen**

- Provisionsabgabe (-verbot)
- Online muss auch beraten werden
- Abschaffung der Sondervergütung im Vertrieb
- Europaweite Vermittlung
- Nettovermittlung besser als Honorarberater

- **NEUE Risiken**

- Pflichtfortbildung
- Abmahnung
- Bestmögliches Interesse des VN
- Geeignetheitsprüfung und Haftung
- Beschwerdebearbeitung durch Vermittler



Lassen Sie sich
nicht einschüchtern!



KANZLEI MICHAELIS
RECHTSANWÄLTE

Maklerverträge mit
3 Klicks per App.



VERSICHERUNGS- MAKLERVERTRAG

VOLLMACHT

DATENSCHUTZ-
ERKLÄRUNG

HONORARVEREINBARUNG

VERZICHTS-
ERKLÄRUNGEN

SEPA-MANDAT

AGB'S

WIDERRUFSBELEHRUNG

AUSKUNFTS-
VOLLMACHT

ERSTINFORMATION

SERVICE-
VEREINBARUNG

DOKUMENTATIONS-
VORLAGE

STELLVERTRETER-
VEREINBARUNG

TEILVERZICHTSERKLÄRUNG

IHRE
VORTEILE

- ★ Aktualisierungsservice für wichtige Neuregelungen
- ★ Rechtlich geprüft
- ★ Individualisierbare Inhalte
- ★ Schnelle Erstellung
- ★ Mit Maklerlogo
- ★ Datenschutzkonform
- ★ Mit Vollmacht für VR
- ★ Auch als AGB-Version
- ★ Mit Nachfolgerklausel und Erklärungsfiktion etc.

www.APP-RIORL.de



KANZLEI MICHAELIS[®]
VERSICHERUNGSBERATUNG

Jetzt auf:
MAKLERVERTRAG.INFO

app RIORI
ZUERST DER VERTRAG

Oder in Ihrem App Store.

Alle Musterdokumente KOSTENLOS

- **Tipp:** www.App-RIORI.de **nutzen**
- Erstinformation ergänzen
- Option im Maklervertrag
- Verzichtserklärung des VN in Textform
- Geeignetheitsprüfung
- Mitarbeiterverträge
- Versorgungsordnung-Muster
- Datenschutzerklärung / Kundeneinwilligung
- ADV und vieles mehr....





Datenschutz

Die EU-DSGVO
ab dem 25.5.2018

Datenschutzgrundverordnung

Haben Sie sich das auch schon gefragt?

Kann ich als Makler die maximal 20.000.000,- EURO Strafe versichern?

Kann ich den Erhalt der Berufszulassung nach § 34d GewO versichern?

Nimmt mir ein externer Datenschutzbeauftragter die Haftung?

Wie muss ich als Makler auf Kunden, Mitbewerber und den Datenschutzbeauftragten vorbereitet sein?

Datenschutzgrundverordnung

- Ziele, Art. 1 DSGVO

- (1) Diese Verordnung enthält Vorschriften zum Schutz natürlicher Personen bei der Verarbeitung **personenbezogener Daten** und zum freien Verkehr solcher Daten.
- (2) Diese Verordnung schützt die Grundrechte und Grundfreiheiten natürlicher Personen und insbesondere deren Recht auf Schutz **personenbezogener Daten**.
- (3) Der freie Verkehr **personenbezogener Daten** in der Union darf aus Gründen des Schutzes natürlicher Personen bei der Verarbeitung **personenbezogener Daten** weder eingeschränkt noch verboten werden.

Datenschutz ist Grundrechtsschutz!

Datenschutzgrundverordnung

- Grundsatz

Verbot mit Erlaubnisvorbehalt!

Es ist alles verboten, was nicht ausdrücklich erlaubt ist!

Datenschutzgrundverordnung

- Grundsätze, Art. 5 DSGVO

- **Rechtmäßigkeit**
- **Transparenz**
- **Treu und Glauben**
- **Zweckbindung**
- **Datenminimierung**
- **Richtigkeit**
- **Speicherungsbegrenzung**
- **Integrität**
- **Vertraulichkeit**
- **Rechenschafts- u. Nachweispflicht**

Datenschutzgrundverordnung

- Rechte der Betroffenen, Kapitel 3 (Art. 12 – 23) DSGVO
 - **Auskunft**
 - **Berichtigung**
 - **Löschung**
 - **Einschränkung**
 - **Datenübertragbarkeit**

Übersicht

- Neue Pflichten für Vermittler = „Verantwortlicher“
 - 1) Datenschutzbeauftragter
 - 2) Verarbeitungsverzeichnis
 - 3) TOMs
 - 4) Risikoprüfung & ggfs. Datenschutz-Folgenabschätzung
 - 5) Dokumentation, z.B. mit Prozesshandbuch

1)

- **Datenschutzbeauftragter – Bestellpflicht für alle Vermittler?**
- **Art. 37 Abs. 1 DSGVO:**
 - wenn „Kerntätigkeit“ Verarbeitung von u.a. biometrischen- oder Gesundheitsdaten
 - bei VM sehr schnell Kerntätigkeit betroffen durch Vermittlung LV / KV
 - Umgang mit personenbezogenen Daten ist Teil der umfassenden Beratungspflicht
- **im Zweifel sichersten Weg wählen:**
 - freiwillige Bestellung DSB oder Anfrage bei zuständiger Datenschutzbehörde stellen

2)

- **Verarbeitungsverzeichnis, Art. 30 DSGVO**

Mindestangaben nach Art. 30:	Verarbeitung von Kundendaten durch Mustermakler-GmbH:
Verarbeitungszweck	Terminabsprache, Beratungsgespräch, Versicherungsvermittlung
Kategorie personenbezogene Daten	Kundenstammdaten (Name, Telefon, E-Mail, Wohnort)
Betroffene Personen	Kunden, Interessenten
Offenlegung an Dritte	Keine
Löschfristen	bei Widerruf, Vertragskündigung
Rechtsgrundlage	Art. 6 Abs. 1 lit. a und b DSGVO
TOMs	siehe Datenschutzkonzept
Auftragsdienstleister	ADV mit „Vergleicher“, Datenbankanbieter, etc.
Verantwortliche Abteilung	Geschäftsleitung
Übertragung ins Drittland	Nein

3)

- **TOMs (Technisch Organisatorische Maßnahmen), § 64 BDSG-neu**
 - **Zutrittskontrolle**
 - Maßnahmen, damit Unbefugten der Zutritt zu Datenverarbeitungsanlagen verwehrt wird
 - **Zugangskontrolle**
 - Maßnahmen, die verhindern, dass Unbefugte Datenverarbeitungsanlagen /-verfahren benutzen
 - **Zugriffskontrolle**
 - Maßnahmen, die gewährleisten, dass nur die Befugten ausschließlich zugreifen können
 - **Weitergabe**
 - Maßnahmen, die gewährleisten, dass Daten bei der Übertragung nicht unbefugt gelesen, geändert werden
 - **Eingabekontrolle**
 - Maßnahmen, die gewährleisten, dass nachträglich überprüft werden kann, wer Daten verarbeitet hat
 - **Verfügbarkeitskontrolle**
 - Maßnahmen, die gewährleisten, dass Daten gegen zufällige Zerstörung geschützt sind
- ... (insgesamt 14 Punkte)

4)

- **Datenschutz-Folgenabschätzung, Art. 35 DSGVO**

- **Pflicht(!)** zur Vorab-Analyse, wenn Datenverarbeitung hohes Risiko für persönliche Rechte und Freiheiten der betroffenen Personen darstellt
- **Ziel:** umfassende Risikobewertung von Datenverarbeitungsvorgängen
 - geeignete Schutzmaßnahmen (TOM) zu treffen
 - klären, wer im Unternehmen DS-FA durchführt, z.B. bei neuen Tätigkeiten
- Pflicht für VM wohl (+), da Kunden anhand sensibler Daten kategorisiert
 - „Black-List“ der Behörden abwarten
- bei ähnlichen Vorgängen nur 1x anzufertigen

zu 4)

- Datenschutz-Folgenabschätzung – Kategorisierung von Fallgruppen

Geschäftsprozess	Beschreibung	Informations-system	Datenschutz-risiko	Rechts-grundlage
Erhebung von personenbezogenen Daten	GF beauftragt Abt. XY mit Angebots-erstellung /-versand	Hardware: PCs Software: E-Mail-Server	Art. 5 Abs. 1 lit. a) DSGVO	Art. 6 Abs. 1 lit. b) DSGVO i.V.m. Maklervertrag

→ immer angemessene TOM (Schutzmaßnahme) zu treffen

5)

- **Tipp: Alle Ihre Anstrengungen dokumentieren**
- **Bsp.:**
 - welche Seminare besucht / Mitarbeiterschulungen durchgeführt
 - welche Firewall installiert
 - datenschutzrechtliche Entscheidungen dokumentieren
 - Notfallplan /-koffer erstellen
 - ADVs mit Dienstleistern schließen
- **Nutzen:**
 - Berücksichtigung durch LDA bei Entscheidungen über Bußgeld

- **Tipp: Prozesshandbuch anfertigen**

- **Beispiele:**

- Wie werden Kunden über Verarbeitung ihrer Daten informiert? **Art. 13 DSGVO**
- Wie reagieren Sie, wenn Kunden nach gespeicherten Daten fragen? **Art. 15**
- Welcher Prozess läuft an, wenn Kunde Löschung verlangt? **Art. 17**
- Wie halten Sie 72-Stunden-Meldefrist bei Datenschutzverstoß ein? **Art. 33**
- Wann werden Daten gelöscht, wenn Zweckbindung entfällt? **Art. 17**
- Wie werden Mitarbeiter geschult? **§ 7 BDSG-neu**

- **Einwilligungserklärung nach DSGVO einholen**

- eindeutig bestätigende Handlung (ErwäGr Art. 32)
 - kein Opt-Out-Verfahren mehr; nur noch aktive Einwilligungen (Opt-In)
- Nachweis der Einwilligung (Art. 7 Abs. 1)
 - Nachweispflicht obliegt allein dem Verantwortlichen
- Transparenz (Art. 7 Abs. 2)
 - wenn Einwilligung zusammen mit anderen Inhalten vom Kunden abgegeben wird
- Freiwilligkeit (ErwäGr Art. 42)
- muss jederzeit widerrufbar sein (Art. 7 Abs. 3)

- **Datenschutzrechtliche Einwilligung erforderlich**

- An wen dürfen Kunden-Daten weitergegeben werden?
- Wie werden Vertragsdaten des Kunden eingeholt?
- Pools, Mitarbeiter, 84iger, im eigenen Todesfall?
- Dürfen Gesundheitsdaten unverschlüsselt per Mail verschickt werden?
- Wann darf der Makler neue Produkte bewerben?

- **Auftragsdatenverarbeitung (ADV)**

- (Def.): Auftragsdatenverarbeitung durch Auftragnehmer auf Weisung des Auftraggebers, bei dem die Verantwortung für ordnungsgemäße Datenverarbeitung verbleibt
- Mindestvertragsinhalt (bislang § 11 BDSG, jetzt Art. 28 ff. DSGVO)
- Haftung erweitert auf Auftragsverarbeiter („Auftragnehmer“)

- **NEUE Bußgelder und Sanktionen**

- Bis zu 20 Mio. Euro oder 4 % des weltweiten Jahresumsatzes
 - (z.B. Verstoß gegen Grundsätze, Datenverarbeitung ohne Rechtsgrundlage)
- „nur“ bis zu 10 Mio. Euro oder 2 % bei geringeren Verstößen
 - (z.B. Hinderung DSB bei Ausführung seiner Tätigkeit)
- Fast jeder Verstoß kann geahndet werden! Ahndungspflicht für Behörden!
- Gesetzesauftrag an Behörden:
„wirksam, verhältnismäßig und abschreckend“

Fazit:

Datenschutzprozess für ihr Büro etablieren!

- „Licht im Datenraum einschalten“ / Soll-Ist-Abgleich
- Risikoanalyse / Compliance-Strategie / Datenschutz-Management
- Prozesse dokumentieren
 - Verarbeitungsverzeichnis, Prozesshandbuch
- Notfallplan /-koffer anlegen
 - auf Einhaltung von Meldepflichten (72 Std.) vorbereiten
- Regelmäßige Überprüfung, Bewertung und Evaluierung
 - Mitarbeiterschulungen, regelmäßige Programm-Updates, Datenschutzbeauftragten bestimmen

- Nochmal der Tipp:

**App-RIORI Verträge für Vermittler
kostenlos nutzen:**

- ADV-Muster
- Datenschutzerklärung verwenden
- und weitere Unterlagen...






Planen Sie rechtzeitig!



KANZLEI MICHAELIS & PARTNER
RECHTSANWÄLTE



Planen Sie rechtzeitig!

25. Mai 2018



Viel Erfolg wünscht Ihnen

Ihr,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'S. Michaelis'. The signature is fluid and cursive, with a large initial 'S'.

Stephan Michaelis

und die

VHV 
VERSICHERUNGEN