

# kontakte

Infobrief der SIGNAL IDUNA für Handwerk und Handel 4/2021



*Ulrich Leitemann, Vorsitzender der  
Vorstände der SIGNAL IDUNA Gruppe:  
„Mit unserer Nachhaltigkeitsausrichtung  
wollen wir nicht nur regulatorische  
Verpflichtungen erfüllen.“*

Nachhaltig ausgerichteter Versicherer gegründet

## SIGNAL IDUNA stärkt ihre Lebensversicherung

(Dezember 2021) SIGNAL IDUNA gründet einen zusätzlichen, nachhaltig ausgerichteten Lebensversicherer. Die SIGNAL IDUNA Lebensversicherung AG geht ab dem 1. Januar 2022 für das Neugeschäft an den Start.

Ein wesentliches Ziel der Neugründung ist es, beim Thema Nachhaltigkeit eine führende Rolle einzunehmen und ein klimaneutrales Unternehmen zu werden. Für die Kunden der bestehenden SIGNAL IDUNA Lebensversicherung a.G. ändert sich mit der Gründung der neuen Gesellschaft nichts. Die Leistungszusagen werden in vollem Umfang erfüllt und das Serviceniveau beibehalten.

Die SIGNAL IDUNA Lebensversicherung AG ist die erste Gesellschaft in der SIGNAL IDUNA Gruppe, die sich vom Tag der Gründung an in allen Geschäftsbereichen an nachhaltigen Grundsätzen ausrichtet. Damit übernimmt sie eine Vorrei-

terrolle im Konzern. Ein strategisches Ziel ist es, in allen Belangen ein klimaneutrales Unternehmen zu werden. Der Geschäftsbetrieb ist es bereits vom Gründungstag an. Um die ambitionierten Nachhaltigkeitsziele – insbesondere im

**SIGNAL IDUNA**   
gut zu wissen

Klimaschutz – zu erreichen, kooperiert die SIGNAL IDUNA Gruppe mit ClimatePartner, einem der führenden Lösungsanbieter im Klimaschutz für Unternehmen.

### Nachhaltigkeit als Wachstumstreiber

Das Thema Nachhaltigkeit ist auf absehbare Zeit der große Treiber wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Entwicklungen. „Wir wollen unseren aktiven Beitrag leisten“, sagt Ulrich Leitermann, Vorsitzender der Vorstände der SIGNAL IDUNA Gruppe. „Mit unserer Nachhaltigkeitsausrichtung wollen wir nicht nur regulatorische Verpflichtungen erfüllen, vielmehr ist Nachhaltigkeit ein fester Bestandteil unseres Selbstverständnisses. Unsere Kunden informieren wir über nachhaltige Vorsorgemöglichkeiten. Mit unseren Investments unterstützen wir gezielt Unternehmen bei deren Transformation zur eigenen Klimaneutralität. Bis 2040 wollen wir selbst als Gruppe klimaneutral werden.“

Ab dem 1. Januar 2022 wird das Lebensneugeschäft nahezu vollständig über die neue SIGNAL IDUNA Lebensversicherung AG gezeichnet. Die Bestandskunden der SIGNAL IDUNA Lebensversicherung a.G. erhalten weiterhin alle zugesagten Leistungen und den vollen Service von den vertrauten Ansprechpartnern. Neugeschäft ist weiterhin möglich, beispielsweise können Dynamiken und sonstige Erhöhungen vorgenommen und Riester-

Zulagen den Bestandsverträgen zugeschrieben werden.

### Eckpfeiler des neuen Lebensversicherers

Der neue Risikoträger ist direkt an die SIGNAL IDUNA Holding angebunden. Damit ist eine zukunftsorientierte **Unternehmenssteuerung** möglich, beispielsweise bei der Ausstattung der Gesellschaft mit Eigenmitteln sowie der Ausrichtung der Kapitalanlage. Die SIGNAL IDUNA Lebensversicherung AG richtet sich nach den Prinzipien der Vereinten Nationen für nachhaltige Versicherungen (UN Principles for Sustainable Insurance – PSI) aus. So werden ESG-Aspekte entlang der gesamten Wertschöpfungskette beachtet. ESG steht für Environment (Umwelt), Social (Soziales) und Governance (verantwortungsvolle Unternehmensführung). Das **Kapitalanlage**-Portfolio wird von Beginn an nachhaltig ausgerichtet sein und Schritt für Schritt klimaschonend werden, um langfristig Klimaneutralität zu erreichen. Mit ihren Investitionsentscheidungen unterstützt die SIGNAL IDUNA Lebensversicherung AG die Transformation der Wirtschaft hin zu einer klimafreundlichen Zukunft im Sinne des Pariser Klimaabkommens von 2015. Für ihre Investments hat das Unternehmen Ausschlusskriterien definiert, beispielsweise für Unternehmen und Projekte mit vornehmlich kohlebasierten Geschäftsmodellen.

Der **Vertrieb** wird intensiv geschult und für das Thema Nachhaltigkeit sensibilisiert. Die Kunden werden über nachhaltige Vorsorgemöglichkeiten informiert, u.a. im Altersvorsorge-Beratungsprozess. Die neu gestalteten **Produkte** für Altersvorsorge und Einkommensschutz basieren ebenfalls auf einer nachhaltig ausgerichteten Kapitalanlagestrategie, die den Prinzipien der Vereinten Nationen für verantwortliches Investieren (UN PRI – Principles for Responsible Investment) folgt.

### SIGGI ist über gesamte Vertragslaufzeit nachhaltig ausgerichtet

Mit der modernisierten Fondspolice SIGNAL IDUNA GLOBAL GARANT INVEST (SIGGI) wird zum 1. Januar 2022 ein nachhaltig ausgerichtetes Vorsorgeprodukt angeboten. Das Besondere: Für SIGGI gilt dies über die gesamte Vertragslaufzeit, also in der Anspar- und Rentenphase. Alle drei Anlagetöpfe, in die die Sparbeiträge der Kunden investiert werden, sind dementsprechend gestaltet: das Sicherungsvermögen, der SIGNAL-IDUNA-eigene Spezialfonds sowie die freien Fonds. Bei der Fondsauswahl wird u.a. auf die Selbstverpflichtung der jeweiligen Kapitalverwaltungsgesellschaft auf die international anerkannten sechs Prinzipien für verantwortliches Investieren geachtet (UN PRI).

### Höchstnote für SIGNAL IDUNA

**Das Analysehaus Franke und Bornberg hat erneut Grundfähigkeitsversicherungen unter die Lupe genommen. Dabei erhielt das Angebot SI WorkLife Komfort-Plus der SIGNAL IDUNA die Höchstnote „Hervorragend“ (FFF+).**

Die Grundfähigkeitsversicherung versichert den Verlust von Grundfähigkeiten wie Hören, Gehen, Greifen oder Autofahren. SI WorkLife sichert in seiner Plusvariante 20 Grundfähigkeiten ab, zu denen auch die Bedienung eines Smartphones und die Nutzung des Öffentlichen Nahverkehrs zählt. Verliert der Versicherte eine der vereinbarten Grundfähigkeiten, wird die volle vereinbarte Rente gezahlt, und zwar unabhängig davon, ob der Versicherte noch seinen Beruf ausüben könnte. Das ist ein wesentlicher Unterschied zu einer Berufsunfähigkeitsversicherung. Die Grundfähigkeitsversicherung kann aus diesen Gründen beispielsweise für Handwerker eine ideale Option sein, für die eine Berufsunfähigkeitsversicherung häufig sehr hoch sind.



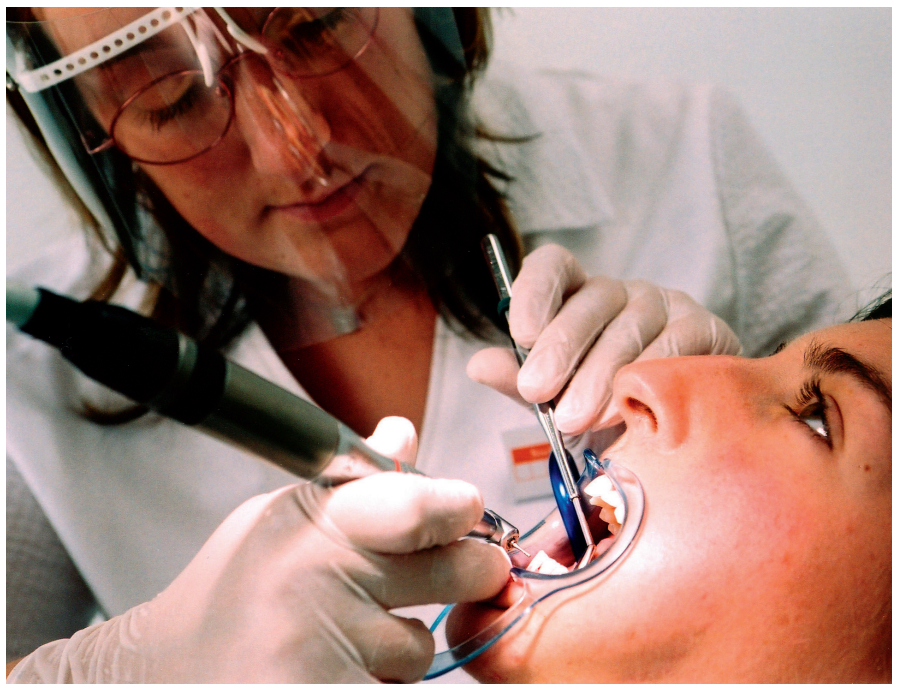
## Das strahlende Lächeln kommt nicht von allein

Das sprichwörtliche „strahlende Lächeln“ kommt nicht von selbst und erfordert mehr als gute Laune. Lücken im Gebiss können dabei nicht nur den ersten Eindruck trüben, sondern sind auch nicht zuträglich für die Kiefergesundheit. Es gibt verschiedene Möglichkeiten, fehlende Zähne zu ersetzen.

Zahnlücken durch fehlende zweite Zähne sind nicht nur ein kosmetisches Problem. Oft weitaus weitreichender sind die Folgen für Kiefer, Zahnfleisch und verbleibende Zähne. Unter Umständen gehen mit einem fehlenden Zahn auch Kau- oder Sprechprobleme einher. Daher ist es mehr als sinnvoll, Zahnlücken zu schließen.

Grundsätzlich kann man hierfür zwischen Prothese und Implantat wählen. Erstere bezieht das noch vorhandene Gebiss mit ein. Dabei unterscheiden sich die verschiedenen Prothesenarten deutlich in Ausführung und Preis. Nicht alle davon zählen zur Regelversorgung der Krankenkassen (GKV). Zahnimplantate werden dagegen direkt in den Kiefer eingebracht: Auf eine im Kiefer verankerte künstliche Zahnwurzel wird die Zahnkrone aufgeschraubt. Diese Lösung ist deutlich teurer als eine Prothese, aber oft mit weniger Problemen behaftet wie etwa späterer Knochenabbau. Implantate zählen allerdings nicht zu den Regelleistungen der Krankenkassen.

Für zahnärztliche Regelversorgung in Sachen Zahnersatz wie zum Beispiel einige Prothesenausführungen wie etwa eine Metallbrücke mit Verblendung zahlt die GKV bis maximal 75 Prozent des Rechnungsbetrages. Diese Leistung setzt sich zusammen aus dem Festzuschuss in Höhe von 60 Prozent sowie dem Bonus als Belohnung für regelmäßige Zahnarzt-



*Mit der Tariflinie „Zahn“ lassen sich hohe Zuzahlungen beim Zahnarzt vermeiden.*

besuche. Wer sein Bonusheft über zehn Jahre lückenlos führt, erhält den maximalen Bonus von 15 Prozent. Höherwertiger Zahnersatz wie Implantate und bestimmte Prothesenausführungen wie Vollkeramik-Kronen fallen nicht in die Regelversorgung der GKV. Der Patient erhält also nur den Festzuschuss und muss den nicht selten vierstelligen Restbetrag aus eigener Tasche zahlen. Es sei denn, er hat eine private Zahnzusatzversicherung abgeschlossen.

Die Tariflinie „Zahn“ der SIGNAL IDUNA besteht aus verschiedenen Tarifen, die abgestuften Versicherungsschutz bieten.

Am besten wäre es natürlich, wenn Zahnlücken erst gar nicht entstehen. Daher beinhaltet die Tariflinie „Zahn“ auch Leistungen für Zahn-Prophylaxe wie zum Beispiel die professionelle Zahnreinigung. Im ZahnTOP etwa bis zu 135 Euro pro Jahr. Einen günstigen Einstieg bieten dabei die „pur“-Varianten der Zahntarife.



**Herausgeber:** SIGNAL IDUNA Gruppe, Unternehmenskommunikation, Telefon (0231) 1 35-42 45, Fax (0231) 1 35 13-42 45, [claus.rehse@signal-iduna.de](mailto:claus.rehse@signal-iduna.de), **Verantwortlich für den Inhalt:** Edzard Bennmann, **Redaktion:** Claus Rehse, **Layout und Druckvorstufe:** Peter Petersen, **Druck:** SIGNAL IDUNA  
Die „kontakte“ dienen vorwiegend der persönlichen Unter-  
richtung. Mit einer Weitergabe an Dritte und dem Nachdruck  
einzelner Artikel ist der Herausgeber gern einverstanden.  
**Auflage:** 1.500  
**Internet:** <https://www.signal-iduna.de/presse/index.php#/documents>

Neues Gesicht fürs Lebensmittelhandwerk gefunden

## Echtheit zählt

Das neue Gesicht für die Zielgruppenpublikationen der SIGNAL IDUNA für das Lebensmittelhandwerk heißt Christian Holz. Der 28-jährige Fleischermeister aus Sonbeck, Nordrhein, hatte sich auf einen Aufruf in den sozialen Netzwerken beworben.

Christian Holz, Fleischer in vierter Generation, hat erst im Sommer dieses Jahres eine neue Eventmetzgerei in Sonbeck eröffnet, unweit von Xanten. Der studierte Betriebswirt und Fleischsommelier möchte als „Fleischer der neuen Genera-

tion“ Maßstäbe setzen. Beworben hatte er sich als neues Werbegesicht auf einen Aufruf von SIGNAL IDUNA in den sozialen Medien. „Wir wollen für unsere Fotomotiv-echte Branchengesichter und keine Fotomodelle, die kurze Zeit später zum

Beispiel in einer Parfümkampagne wieder auftauchen“, sagt Christina Deutschesch, die mit ihrem Team seitens SIGNAL IDUNA unter anderem die Zielgruppe Lebensmittelhandwerk betreut.

SIGNAL IDUNA etabliert sich auch im Lebensmittelhandwerk zunehmend als partnerschaftlicher Anbieter von Lösungen. Das reicht von zielgruppengerechten Produkten, wie der Vielgefahrenpolice SI Meisterstück, bis hin zu digitalen Mehrwerten wie der Online-Anwendung „FirmeneintragPlus“, die mittelständische Betriebe dabei unterstützt, ihre Netzpräsenz zu optimieren. Hier kooperiert SIGNAL IDUNA mit verschiedenen Partnern, beispielsweise der Mittelstandsplattform Pylot oder auch COMPEON, eine Online-Plattform für Unternehmensfinanzierung. Über die Zielgruppenportale „wir-sind-baecker.de“, „wir-sind-konditor.de“ und „wir-sind-fleischer.de“ erhalten die Unternehmen schnell und einfach Zugang zu Produkten und Services.



*Fleischermeister Christian Holz ist das neue Gesicht für Publikationen der SIGNAL IDUNA fürs Lebensmittelhandwerk.*