



# Die Sparten bei SIGNAL IDUNA

Beratungsansätze und Mehrwerte für Ihre Kunden

# SI Einkommenschutz: Top auch in 2024

Neue  
Highlights  
2024

## SI WorkLife EXKLUSIV/-PLUS

- Spezialeinheiten der Polizei bis 750 Euro
- Haupt- und Realschullehrer in Berufsgruppe 2
- Sofortleistungen bei schweren Erkrankungen\*
- Ausblick Neuerungen zum 01.07.2024

\*PLUS-Variante

Franke  Bornberg

Berufsunfähigkeit

**SIGNAL IDUNA**  
Lebensversicherung AG  
SI WorkLife EXKLUSIV-PLUS

f-b-rating.de



Tarifvergleich SI WorLife  
- EXKLUSIV und **EXKLUSIV-PLUS**



# Neue EKS-Highlights 2024

Neu bei **SI WorkLife EXKLUSIV/-PLUS (V)**:



**BU-/DU-Angebot für Spezialeinheiten**  
von Polizei und Zoll

- ✓ bis **750 Euro** Monatsrente
- ✓ Vollzugs-DU möglich (Polizei)
- ✓ Endalter max. 63

Tarifvergleich SI WorLife  
- EXKLUSIV und **EXKLUSIV-PLUS**

# Neue EKS-Highlights 2024

Neu bei **SI WorkLife EXKLUSIV/-PLUS**:



Neues **Pricing für Lehrer**:

- ✓ **Haupt- und Realschullehrer** werden günstiger durch Einstufung in die Berufsgruppe 2 (bisher 3)
- ✓ Beispiel Hauptschullehrer\*: statt bisher 42,11 Euro jetzt nur noch 35,99 Euro

**Verbesserung der Wettbewerbsposition!**

Tarifvergleich SI WorLife  
- EXKLUSIV und **EXKLUSIV-PLUS**

\*Eintrittsalter 30 Jahre, Endalter 62 Jahre, SI WorkLife EXKLUSIV-PLUS, 1.000 Euro Monatsrente, Nettomonatsbeitrag (Überschussbeteiligung 2023)



# Neue EKS-Highlights 2024

Neu bei **SI WorkLife EXKLUSIV-PLUS**:



## **Sofortleistungen bei schweren Krankheiten**

- ✓ schnellerer Leistungseintritt bei schweren Krankheiten wie z.B. Krebs, Schlaganfall
- ✓ und das alles ohne Mehrbeitrag
- ✓ Leistungsdauer max. 18 Monate

Tarifvergleich SI WorLife  
- EXKLUSIV und **EXKLUSIV-PLUS**

# Neue EKS-Highlights 2024

## Sofortleistungen im Detail (I)

Produkt	SI WorkLife EXKLUSIV-PLUS								
Mehrwert	Schnellerer Eintritt einer Rentenleistung								
Beitrag	KEIN Mehrbeitrag, immer inkludiert								
Krankheiten & Einschränkungen	<table><tr><td>1. Krebs</td><td>5. Lungenfunktion</td></tr><tr><td>2. Herzinfarkt</td><td>6. Sehen</td></tr><tr><td>3. Schlaganfall</td><td>7. Hören</td></tr><tr><td>4. Herzfunktion</td><td>8. Sprechen</td></tr></table>	1. Krebs	5. Lungenfunktion	2. Herzinfarkt	6. Sehen	3. Schlaganfall	7. Hören	4. Herzfunktion	8. Sprechen
1. Krebs	5. Lungenfunktion								
2. Herzinfarkt	6. Sehen								
3. Schlaganfall	7. Hören								
4. Herzfunktion	8. Sprechen								
Leistungsdauer	18 Monate								
Anwendbarkeit	mehrfach, insgesamt max. 18 Monate								
Nachprüfung	Keine								
Wartezeit	6 Monate ab Versicherungsbeginn								

# Weitere Highlights ab 01.07.2024

Neu bei **SI WorkLife EXKLUSIV/-PLUS**:

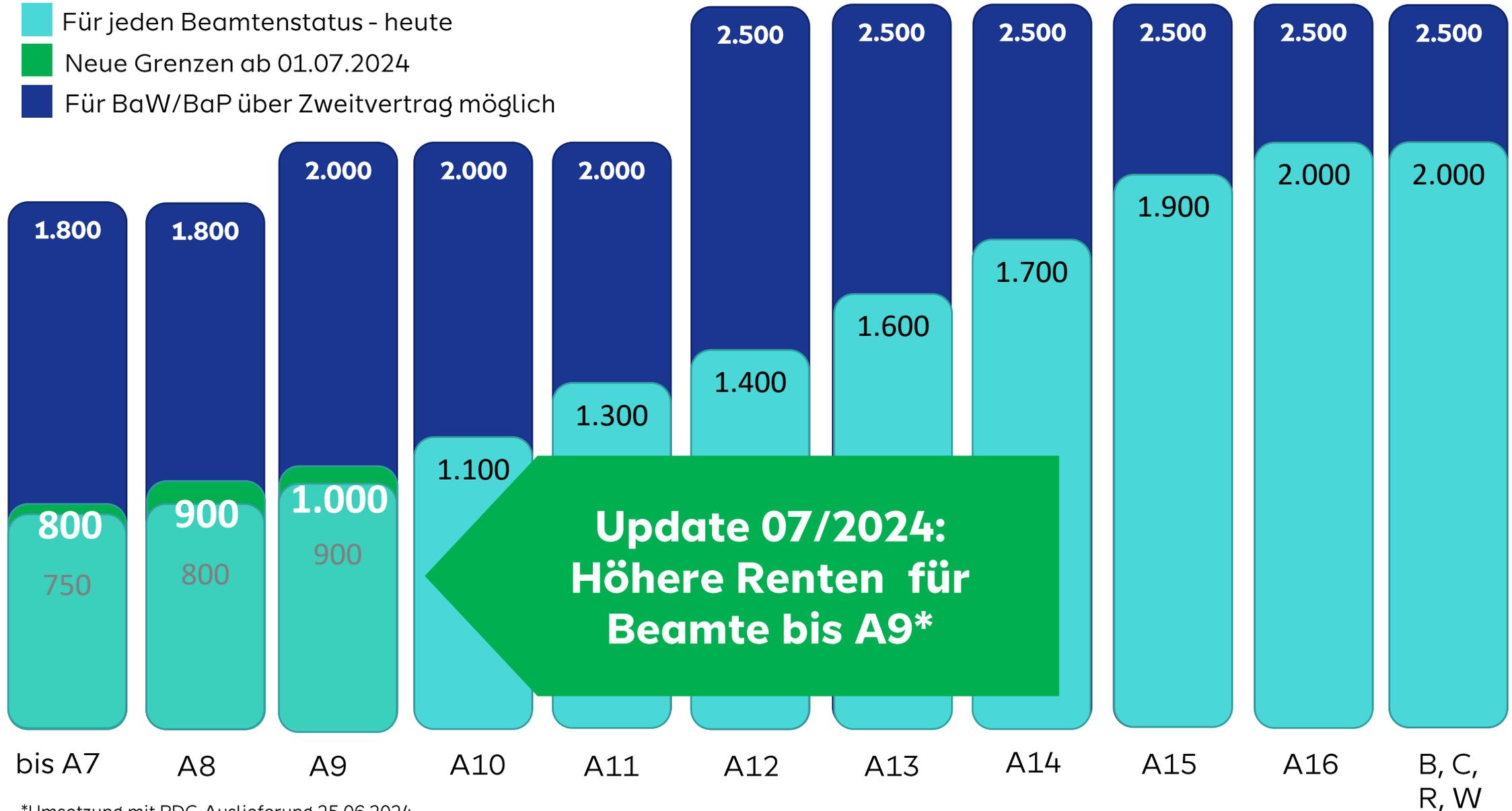
✓ **Hohe pauschale Absicherungsmöglichkeiten für Beamte**

- ✓ Für jeden Beamtenstatus – heute
- ✓ Neue Grenzen ab 01.07.2024
- ✓ Für BaW/BaP über Zweitvertrag möglich

Tarifvergleich SI WorLife  
- EXKLUSIV und **EXKLUSIV-PLUS**

# Hohe pauschale Absicherungsmöglichkeiten für Beamte

- Für jeden Beamtenstatus - heute
- Neue Grenzen ab 01.07.2024
- Für BaW/BaP über Zweitvertrag möglich



\*Umsetzung mit PDC-Auslieferung 25.06.2024

SI Pur Invest

# Pure Leistung – neu definiert.

Franke  Bornberg

**FFF+**

hervorragend • 0,5

Privatrente  
Fonds

Produkt  
01|2024  
Rating  
02|2024

SIGNAL IDUNA  
Lebensversicherung AG  
SI Pur Invest

f-b-rating.de

Video



## Ihre fachliche Vertriebsunterstützung



fondsfinanz.leben@signal-iduna.de



0231 135 - 39322

- [Landingpage BU/DU](#)
- [Landingpage SI PUR Invest](#)

→ Alle Unterlagen auf einen Blick!





# Handwerk ist Zukunft

Zu Beginn des vorigen Jahrhunderts gründeten selbstständige Handwerker und  
Gewerbetreibende berufsständische Selbsthilfeeinrichtungen zur  
Krankheits- und Hinterbliebenenversorgung und legten damit die Grundsteine  
des heute größten berufsständischen Versicherers,  
der SIGNAL IDUNA Gruppe.

# Warum sind Handwerksbetriebe interessant:

- rund 1.000.000 Handwerksbetriebe in Deutschland
- davon haben wir 568.000 Handwerksunternehmen mit >20 Personen
- eine solide und bodenständige Zielgruppe
- schneller und unkomplizierter Zugang
- organisiert in Handwerksinnungen, Kreishandwerkerschaften und Handwerkskammern
- sehr treue Kundschaft
- durch steigende Umsätze wachstumspotenzial da oft BHV-Umsatzpolicen
- Cross-Selling-Potenzial spartenübergreifend
- klimarelevante Gewerke?

**HINWEIS**  
besondere  
Förderung  
des  
Handwerks

**30 Gewerke im  
Handwerk  
zählen zu den  
klimarelevanten  
Gewerken, die  
unverzichtbar sind für  
die Energiewende und  
Umsetzung der  
klimapolitischen Ziele  
der Bundesregierung**

**u.a. Maler,  
Elektrotechniker,  
Fliesenleger,  
Estrichleger**

# Sichere 10%

## Haftpflicht-Umdeckungsaktion für ausgewählte Betriebsarten des Handwerks!

Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, schnell und unkompliziert, bestehende Fremdverträge zu aktualisieren und neue Kunden zu gewinnen.

Sichern Sie Ihren Kunden **10% Nachlass** auf die bisherige Prämie beim Vorversicherer und gleichzeitig einen Top-Deckungsumfang inkl. Besserstellungsklausel.

- Maler, Anstreicher, Tapezierbetriebe
- Boden- Estrich- Fliesenleger
- Maurer
- Elektroinstallationsbetriebe / Antennenbau
- Schlosser/ Flaschner / Eisenbieger





## Aktionszeitraum

- 01.05.2024 bis 31.12.2024 (spätester Versicherungsbeginn 01.07.2025)

## Voraussetzungen

- die Schadenquote der letzten 5 Jahre liegt unter 50%
- der Kunde ist ausschließlich in den genannten Betriebsarten tätig
- der aktuelle Vertrag besteht nicht bei der Signal Iduna

## Das brauchen wir zur Beantragung

Aktions-Deckungsnote (erhalten Sie bei mir) oder eine Deckungsnote mit folgenden Angaben:

- VN / Risikodaten / Zahlungsdaten
- Betriebsart
- Jahresumsatzhöhe
- Deckungssumme
- Einzelschadenaufstellung der letzten fünf Jahre
- **aktuelle Beitragsrechnung**

# Gesundheitsfragen im Antrag

## Richtiger Umgang zur Bestandssicherheit

# Tipp 1: Platz im Antrag reicht nicht

Zu den unter Punkt E mit JA beantworteten Fragen. Reicht der vorgesehene Raum nicht aus, so sind weitere Angaben auf einem Beiblatt zu machen. Beiblatt:  ja  Anzahl

Pers.-Nr.	Frage Nr.	Art der Krankheiten (Diagnosen), Beschwerden, Unfallfolgen, Gebrechen, Grund und %-Satz der Behinderungen, Anomalien, Operationen (einschl. Versorgung mit Körperimplantaten oder Fremdmaterial), Medikamente und Dosierung	behandelt von - bis	Arbeitsunfähig von - bis	Behandlungs- / Beschwerdefrei	Name und Anschrift der behandelnden Ärzte, Zahnärzte, Heilpraktiker, Krankenhäuser, usw.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> amb. <input type="checkbox"/> stat.	<input type="checkbox"/> nein <input type="checkbox"/> ja, seit <input type="text"/>	<input type="checkbox"/>

Feld F „Ergänzende Angaben zu den Gesundheitsfragen“:

Beiblatt „ja“ ankreuzen und die Anzahl eintragen! Die Beiblätter sind alle vom Kunden zu unterschreiben.

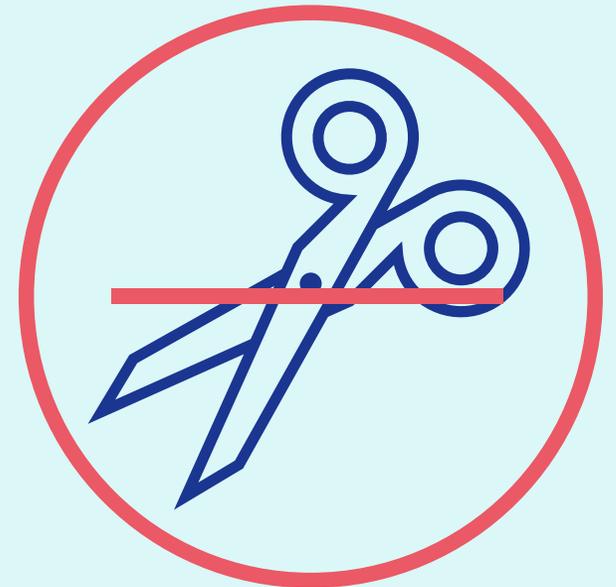
Denn in der Regel passt die Krankengeschichte nicht in das Antragsfeld. Selbst bei relativ gesunden Menschen, z.B. mit „Vorsorge Zahnarzt, Bluthochdruck, Corona-Infektion und Grippe“.

# Tip 2: Keine „Verkürzung“ der Kundenangaben

Kunde erzählt Geschichte  
→ im Antrag wird diese verkürzt dargestellt

**Problem der „Verharmlosung“:** VR muss sich auf die Aussagen verlassen können. Es existiert teilweise der Irrglaube, dass der VR eine generelle Nachfrageobliegenheit hat. Das greift aber nicht unbedingt, wenn Sachverhalte bewusst falsch dargestellt wurden.

**Beispiel:** „Knie verdreht in 05/2022“ wird angegeben. Tatsächlich lag ein Kreuzbandriss mit OP vor, der bis vor 3 Monaten noch behandlungsbedürftig war.



# Tipp 3: Es werden lateinische Begriffe verwendet

## Beispiel 1

Kunde sagt er hat „**Pickel**“. Antragsangabe: „**Acne**“  
→ das führt ggf. zu einer viel zu harten Bewertung

**Tipp:** Bei Hautkrankheiten haben die meisten VR Selbstauskunftsbögen

## Beispiel 2

Kunde erzählt, dass er dem Nachbarn vor einem Jahr geholfen hat eine Lieferung Spielsand mit der Schubkarre in den Garten zu bringen. Anschließend tat ihm (er ist Büromensch) der Rücken weh. Er war beim Arzt, der hat ihm eine Spritze gegeben. Nach ein paar Tagen war alles wieder gut.

Antragsangabe: „**HWS-Syndrom**“  
→ ggf. zu harte Bewertung und/oder Rückfrage des VR

**Tipp:** Lassen Sie die Geschichte vom Kunden selbst schreiben (dann sind SIE auf der sicheren Seite)

# Tipp 4: Wenn ich mich frage, ob etwas in den Antrag muss, muss es in den Antrag!

Es wird manchmal „diskutiert“, ob etwas in den Antrag muss. Wenn diese Diskussion auftritt, dann immer „ja“.

Bedenken Sie die Maklerhaftung!  
Am besten mit Erläuterung im Antrag aufführen.

**Beispiel:** Die letzte Behandlung wegen Colitis Ulcerosa fand zwar vor 4 Jahren statt, ist aber eine angabepflichtige Erkrankung



# Tipp 5: Alle Unterlagen dem Antrag beifügen!

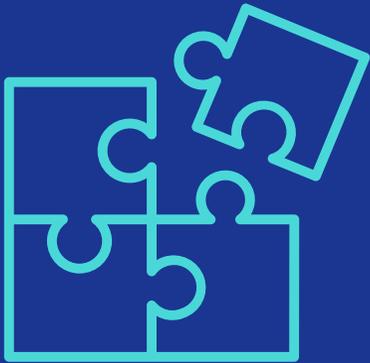


## „Ergänzende Angaben zu den Gesundheitsfragen“:

Kunde legt Ihnen Unterlagen vor. Sie denken die Unterlagen sind nicht relevant und legen sie nicht dem Antrag bei.

**Immer alle Kundenunterlagen dem Antrag beifügen!**

# Tipp 6: Nachfragen vermeiden



Genereller Konflikt der Antragsprüfung: **Bewerten oder Nachfragen**  
(besser: Nachfragen vermeiden, z.B. durch Selbstauskunfts-Formulare)

Aus der Angst einer zu harten Bewertung werden oft Dinge nicht angegeben. Oder es wird etwas angegeben und die Bewertung des VR wird tatsächlich als zu hart empfunden. Als Ergebnis erhalten wir dann weitere Informationen.

• Hätten diese bei Antragsprüfung vorgelegen, wäre sofort eine passendere Bewertung vorgenommen worden.