



Unternehmerisches Denken und Handeln

Seit 75 Jahren steht die HALLESCHE Krankenversicherung ihren Mitgliedern und Versicherungsnehmern als starker und verlässlicher Partner zur Seite. Als moderner Gesundheitsdienstleister bieten wir ausgezeichnete Leistungen zu attraktiven Beiträgen. Auf unsere Erfahrung und Kompetenz vertrauen mehr als eine halbe Million Menschen.

Eine starke Gemeinschaft

Die Kunden stehen im Mittelpunkt unseres täglichen Handelns. Sie sind zugleich Mitglieder unseres Unternehmens, da die HALLESCHE Krankenversicherung ein Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit ist. Diese Rechtsform garantiert die Unabhängigkeit der HALLESCHE Krankenversicherung und damit die langfristige Stabilität der Geschäftspolitik. Als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit ist die Gesellschaft in Strategie, Steuerung und Zielsetzung auf die Interessen unserer Mitglieder ausgerichtet. Die von uns erwirtschafteten Überschüsse kommen vollständig der Versichertengemeinschaft zugute.

Bedarfsgerechter Versicherungsschutz – hohe Produktkompetenz

Unser Handeln – von der individuellen Beratung über die Entwicklung maßgeschneiderter und innovativer Produkte bis hin zum kundenfreundlichen Service – wird von den Interessen und Bedürfnissen unserer Versicherten geleitet. Sie profitieren in vielfältiger Weise von den überzeugenden Leistungen der HALLESCHE Krankenversicherung, beispielsweise von unserem aktiven Gesundheits- und Leistungsmanagement oder einer möglichen Rückerstattung von bis zu drei Monatsbeiträgen bei Leistungsfreiheit.

Unsere vorausschauende Risikopolitik und zukunftsichere Produktgestaltung tragen zur langfristigen Beitragsstabilität bei – verglichen mit der Entwicklung des Krankenversicherungsmarkts. Es ist unser Ziel, erstklassigen Versicherungsschutz zu dauerhaft bezahlbaren Beiträgen zu bieten.

Starke Finanzkraft – eine solide Basis

Die solide finanzielle Grundlage unseres Unternehmens garantiert, dass wir den Erwartungen unserer Kunden an die Sicherheit des gegebenen Leistungsversprechens gerecht werden. Das uns von den Versicherten anvertraute Geld verwalten wir treuhänderisch. Die sicherheitsorientierte, risikogesteuerte Kapitalanlage steht dabei im Vordergrund. Durch

unsere langfristige Eigenkapitalpolitik erreichen wir bereits heute die durch Solvency II erforderlichen Eigenmittel.

Überzeugende Ratings

Aufgrund der langfristigen Vertragsverhältnisse in der privaten Krankenversicherung ist es für den Kunden wichtig, einen Versicherer zu wählen, der auch in Zukunft so gut und zuverlässig ist wie heute. Wir legen besonderen Wert darauf, unseren Kunden und Geschäftspartnern nachhaltig überdurchschnittliche Qualität zu bieten. Auch von unabhängiger Seite wird bestätigt, dass wir unseren hohen Maßstäben gerecht werden.



Die Rating-Agentur ASSEKURATA hat für die HALLESCHE Krankenversicherung zum 13. Mal in Folge das Gesamtergebnis »Sehr gut« (A+) bestätigt. Diese langjährige Kontinuität auf hohem Niveau ist

am deutschen Krankenversicherungsmarkt einmalig. Dabei bescheinigte ASSEKURATA unserem Unternehmen aufgrund seiner überdurchschnittlichen Sicherheitsmittelausstattung eine »exzellente« Sicherheitslage und sprach damit hierfür erneut das bestmögliche Urteil aus. Die sehr gute Beurteilung unserer Erfolgslage gründet sich auf einem hervorragenden Rohüberschuss und einem exzellenten Versicherungsgeschäftlichen Ergebnis. Hinsichtlich der Teilkriterien Kundenorientierung, Beitragsstabilität und Wachstum/Attraktivität am Markt wurde ebenfalls das Qualitätsurteil »Sehr gut« vergeben.

Darüber hinaus bescheinigte uns die ServiceRating GmbH zum vierten Mal eine hervorragende Servicequalität. Die Rating-Analysten zeichneten die HALLESCHE Krankenversicherung erneut mit dem Testurteil »sehr gut« (4 Kronen) aus. Auch diese Bewertung setzt sich aus mehreren Teilkriterien zusammen:

Servicemanagement: exzellent
 Service- und Beratungsleistungen: sehr gut
 Servicewirksamkeit: sehr gut



Rechtliches und sozialpolitisches Umfeld

Niedriges Zinsniveau hält voraussichtlich an

Die Niedrigzinspolitik der Notenbanken zur Stabilisierung der Konjunktur hat direkte Auswirkungen auf die Neuanlage der Kapitalanlagen der Versicherungswirtschaft. Die Branche kann ihre Verpflichtungen gegenüber den Kunden jedoch auch bei niedrigem Zinsniveau zuverlässig erfüllen, da sie in ihrem Bestand einen großen Anteil höherverzinslicher Papiere hält. Die HALLESCHER Krankenversicherung ist auch im Fall einer länger andauernden Niedrigzinsphase in der Lage, den Rechnungszins der privaten Krankenversicherung in Höhe von 3,5 % zu erwirtschaften.

Finanzmarktstabilität durch Solvency II erhöhen

Solvency II – unter diesem Projektnamen sollen ab 2013 die Eigenkapital-Vorschriften für Versicherungsunternehmen in Europa vereinheitlicht werden und für dauerhafte Finanzmarktstabilität sorgen.

Solvency II befindet sich gegenwärtig in einem abschließenden Diskussionsprozess. Aus Sicht der Marktteilnehmer wäre es wünschenswert, die Anforderungen so zu gestalten, dass auch kleine und mittelgroße Versicherungsgesellschaften in der Lage sind, diese zu erfüllen. So sollten in allen Bereichen des derzeit vorgesehenen hochkomplexen Regelwerks Vereinfachungen herbeigeführt werden, zum Beispiel bei Risikomodellen, Berichtspflichten und beim Risikomanagement.

Abschaffung der 3-Jahres-Wartefrist

Die dreijährige Wartefrist für Angestellte wurde von der Regierungskoalition zum Jahresende wieder abgeschafft. Seit dem 1. Januar 2011 können sich Arbeitnehmer, deren Gehalt im Jahr 2010 erstmals die Jahresarbeitsentgeltgrenze überstiegen hat, ohne Wartezeit privat krankenversichern. Damit wird die mit dem GKV-Wettbewerbsstärkungsgesetz eingeführte Zugangsschwernis in die PKV rückgängig gemacht und der ursprüngliche Rechtszustand wiederhergestellt.

Finanzierbarkeit der Pflege im Blickpunkt der Politik

Der demografische Wandel mit einer deutlich alternden Gesellschaft führt zu großen Problemen bei der Finanzierung des Gesundheitssystems. Immer mehr Menschen werden künftig Pflegeleistungen in Anspruch nehmen. Dem massiven Finanzierungsproblem möchte sich die Bundesregierung im Jahr 2011 annehmen. Kernpunkt wird voraussichtlich die Ausgestaltung der im Koalitionsvertrag geforderten kapitalgedeckten Elemente sein.

Novellierung der Gebührenordnungen – Forderung nach Öffnungsklauseln

Nach wie vor steht die Novellierung der veralteten Gebührenordnungen für Ärzte (GOÄ) und Zahnärzte (GOZ) aus. Sie bilden weder das aktuelle medizinische Geschehen adäquat ab noch sind sie offen für neue medizinische Verfahren. Die dringliche Anpassung und Aktualisierung der Gebührenordnungen geht einher mit der Forderung der privaten Krankenversicherung (PKV) nach Öffnungsklauseln. Diese sollen es ermöglichen, mit der Ärzteschaft vertragliche Vereinbarungen zu Qualität, Menge und Preis medizinischer Leistungen zu schließen.

Regulierung des Arzneimittelmarkts

Mit dem Inkrafttreten des Arzneimittelmarktneuordnungsgesetzes (AMNOG) zum 1. Januar 2011 erhielten die PKV-Unternehmen einen Rechtsanspruch auf die Rabatte nach § 130a SGB V. Demnach sollen zukünftig alle gesetzlichen Herstellerabschläge auch für die PKV gelten. Diese Regelung sorgt nicht nur für jährliche Einsparungen in dreistelliger Millionenhöhe, sie schützt zugleich die PKV-Versicherten-gemeinschaft vor einer kompensatorischen Preisanhebung durch die Pharmahersteller.

Um die Rabattansprüche geltend zu machen, gründete der PKV-Verband zum 1. Januar 2011 die Rabattinkassostelle ZESAR, diese wird die Rabattansprüche für die PKV-Mitgliedsunternehmen und ca. 11.000 Beihilfestellen gegenüber der Pharmaindustrie geltend machen.

Deckungslücke hilfsbedürftiger Privatversicherter geschlossen

Das Urteil des Bundessozialgerichts im Januar 2011 sorgt für Klarheit: Bezieher von Arbeitslosengeld II und Sozialhilfeempfänger haben Anspruch auf einen angemessenen Krankenversicherungsschutz. Die Sozialbehörden müssen dafür auch die Beiträge für eine private Krankenversicherung entsprechend übernehmen. Die bisherige Deckelung auf ca. 130 Euro – den Beitrag, den gesetzlich krankenversicherte Empfänger von Arbeitslosengeld II und Sozialhilfe durch den Staat erstattet bekommen – entfällt damit. Vor dem Urteil war der Differenzbetrag durch den Hilfsbedürftigen selbst auszugleichen.

Produktprogramm im Überblick

Unser Produkt-Portfolio

Unsere Einzel- und Gruppenversicherung bietet umfassenden Versicherungsschutz:

- Die Krankheitskostenversicherung als Vollversicherung – Privatpatient beim Arzt, Zahnarzt und im Krankenhaus.
- Die Krankentagegeldversicherung – sichert den Verdienstausfall, damit zur Krankheit nicht noch Geldsorgen kommen.
- Die Krankenhaustagegeldversicherung – das Extra-Bargeld für alle zusätzlichen Kosten, die bei einem Krankenhausaufenthalt anfallen.
- Die flexible modifizierte Beitragszahlung zur Beitragsenkung im Rentenalter – ein Erfolgsmodell.
- Die Krankheitskostenversicherung als Zusatzversicherung für die ambulante und stationäre Behandlung – zur Ergänzung des Versicherungsschutzes der GKV.
- Die private Pflegepflicht- und Pflege-Zusatzversicherung – Sicherheit im Pflegefall.
- Die kurz- und langfristige Auslandsreisekrankenversicherung – Schutz im Urlaub oder bei Berufstätigkeit in anderen Ländern.
- Die Anwartschaftsversicherung – garantierter Wiedereinstieg bei Unterbrechung des Versicherungsschutzes.
- Die Beihilfeablöseversicherung – Dienstleister für die öffentliche Hand.
- Die Optionstarife – halten eine Entscheidung für die Zukunft offen.
- Die Gemeinschaftstarife der PKV – mit Beiträgen und Leistungen auf dem Niveau der GKV.

Für Ärzte, Zahnärzte, Beamte, Gesellschafter-Geschäftsführer und Studenten bieten wir auf deren Bedürfnisse zugeschnittene Zielgruppenlösungen an. Auch für kurz- oder langfristige Entsendungen ins Ausland oder bei vorübergehenden Aufenthalten in Deutschland hat die HALLESCHE Krankenversicherung maßgeschneiderte Lösungen durch eine flexible Tarifgestaltung. Mit 40 Jahren Erfahrung im Bereich der Gruppenversicherung für Firmen, Verbände und Vereine gehören wir zu den führenden Anbietern im Markt. Über 750 Unternehmen vertrauen unserem International Care Concept und haben die Absicherung ihrer Mitarbeiter im Ausland in unsere Hände gelegt.

Für jeden das Richtige in der Vollversicherung

Die Vollversicherungstarife der HALLESCHE Krankenversicherung sind sicher, flexibel und auf individuelle Ansprüche und Bedürfnisse zugeschnitten. Unser oberstes Ziel ist es, unseren Kunden bestmöglichen Versicherungsschutz und umfassenden Service zu attraktiven Beiträgen zu bieten. Den Beweis hierfür liefern Unternehmens- und Produktvergleiche, in denen die HALLESCHE Krankenversicherung regelmäßig ganz vorne steht.

- **Tarifprogramm PRIMO**
Mit Hausarztssystem und allen Leistungen, die einen privaten Krankenversicherungsschutz ausmachen, ist PRIMO die bessere Alternative zur gesetzlichen Krankenversicherung für alle, die eine Absicherung im günstigen Preissegment suchen.
- **Tarifprogramm KLASSIK**
Wer als Privatpatient Wert auf umfassende ambulante Leistungen legt und im Krankenhaus nur Regelleistungen in Anspruch nehmen möchte, wählt KLASSIK. Günstige Einstiegstarife bieten viel Versicherungsschutz für wenig Geld.
- **Tarifprogramm MASTER**
Für alle, die bei ihrer Gesundheit keine Kompromisse machen wollen, ist das Tarifprogramm MASTER die richtige Wahl. Hier genießen unsere Kunden ambulante und stationäre Vorteile wie Behandlung durch Heilpraktiker, Unterbringung im Einzelzimmer oder Chefarztbehandlung – komfortablen Schutz der Spitzenklasse mit einem erstklassigen Preis-Leistungs-Verhältnis. Ideal für Arbeitnehmer: Seit 2010 gibt es auch im Tarifprogramm MASTER die Bonus-Variante.

In jedem Tarifprogramm können unsere Kunden den für sie optimalen Selbstbehalt wählen. Damit lassen sich die günstigen Beiträge der HALLESCHE Krankenversicherung noch weiter reduzieren.

Attraktive Beitragsrückerstattung

Vollversicherte, die in Kalenderjahren zuvor keine Leistungen in Anspruch genommen haben und weitere Voraussetzungen erfüllen, erhalten derzeit eine Beitragsrückerstattung von bis zu drei Monatsbeiträgen. Kosten sparendes Verhalten zahlt sich somit doppelt aus: Jeder Versicherungsnehmer kann von der Beitragsrückerstattung profitieren. Zudem kommt die stabile Beitragsentwicklung der gesamten Versicherten-gemeinschaft zugute.

Zusätzlicher privater Schutz

Der Leistungskatalog der gesetzlichen Krankenkassen ist lückenhaft. Versicherte müssen beispielsweise Brillen selbst bezahlen und hohe Eigenanteile bei Zahnersatz übernehmen.

Gesetzlich Versicherte, die höhere Ansprüche an ihren Krankenversicherungsschutz stellen und Lücken schließen wollen, haben bei unseren privaten Zusatzversicherungen die Wahl:

- Chefarztbehandlung im Ein- oder Zweibettzimmer bei Krankenhausaufenthalten
- Zahnersatz
- Sehhilfen
- Heilpraktikerbehandlung
- Zusätzliche Leistungen im Pflegefall
- Auslandsreisekrankenversicherung
- Krankenhaustagegeld
- Krankentagegeld insbesondere für Selbstständige

Schutzbriefe

Mit den Schutzbriefen der HALLESCHE Krankenversicherung können unsere Kunden sich individuell gegen Krankheitsrisiken und den Verlust der finanziellen Sicherheit schützen. Insgesamt stehen folgende Schutzbriefe zur Auswahl, die vielfach miteinander kombiniert werden können:

- Gesundheits-Schutzbrief
- Krankenhaus-Schutzbrief
(mit Einsteigervariante plusU: Wahlleistungen und Chefarzt bei Unfall)
- Zahn-Schutzbrief BISS und Zahn-Schutzbrief plusZ
- Pflege-Schutzbrief OLGA

25 Jahre Pflegeversicherung bei der HALLESCHE

Die HALLESCHE Krankenversicherung führte bereits 1985, lange vor Einführung der gesetzlichen Absicherung des Pflegerisikos, den Pflegekostentarif PH ein. Als erster bundesweiter Anbieter einer Pflegeversicherung beeinflusste die HALLESCHE Krankenversicherung damit entscheidend die Entwicklung der privaten Vorsorge für den Pflegefall in Deutschland. Unsere langjährige Erfahrung in Sachen Pflege zeigt sich im 2007 eingeführten Pflege-Schutzbrief OLGA.

Erweitertes Angebot für Beamte und Beamtenanwärter

Mit einem neuen Beihilfeergänzungstarif und Optimierungen im bestehenden Tarifwerk bietet die HALLESCHE Krankenversicherung seit 2010 Beamten und Beamtenanwärtern den optimalen Versicherungsschutz. Der Beihilfeergänzungstarif BE wird in drei Stufen angeboten, um Lücken in der Beihilfe des Bundes und der Länder bedarfsgerecht zu schließen. Er kann zu den Beihilfeprodukten PRIMO B und dem C-Programm hinzuversichert werden. Damit erhalten Beamte mehr Leistungen, z. B. bei Sehhilfen, Heilpraktikerbehandlung, zahntechnischen Material- und Laborkosten oder Kurtagegeld.

Beamtenanwärter profitieren von Sonderbedingungen zu PRIMO B und zur Beihilfeergänzung BE. Während ihrer Ausbildungszeit zahlen die Versicherten bei gleichem Leistungsumfang deutlich geringere Beiträge. Abgesichert ist auch die Übergangszeit zwischen Anwärterphase und Verbeamtung: Die Versicherten werden automatisch im Tarif PRIMO B weiterversichert oder können – ohne erneute Gesundheitsprüfung – den C-Tarif wählen.

Vermittler vertrauen unseren Produkten

Unsere Kunden profitieren seit 75 Jahren von Produkten, die ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis und eine überdurchschnittliche Beitragsstabilität bieten. Auch die Vermittler schätzen unsere hohen Qualitätsstandards bei Produkten und Service. Die HALLESCHE Krankenversicherung überzeugte im April 2010 in der Befragung STATUS QUO! des experten-Netzwerks, an der rund 1.500 unabhängige Vermittler teilnahmen. Sowohl in der privaten Krankenvollversicherung als auch in der privaten Pflege-Zusatzversicherung wurde die HALLESCHE Krankenversicherung zum führenden Versicherungsunternehmen gewählt und als wichtigster Geschäftspartner jeweils mit dem 1. Platz ausgezeichnet.



Professionelles Gesundheitsmanagement

Das Gesundheitsmanagement der HALLESCHE Krankenversicherung ist seit Jahren fester Bestandteil unserer Servicekette. Ziel ist es, durch vielfältige Informationen und konkrete Angebote unsere Versicherten aktiv zu unterstützen. Dadurch soll das Gesundheitsbewusstsein unserer Mitglieder gestärkt

werden, damit Krankheiten erst gar nicht entstehen oder frühzeitig erkannt und behandelt werden können. Darüber hinaus unterstützt die HALLESCHE Krankenversicherung besonders Versicherte, die an chronischen Krankheiten leiden.

Gesundheits-Angebote für alle

- Kundenzeitschrift »EINBLICK«
- Gesundheitsbroschüren
- Gesundheitstelefon
- Gesundheitsportal im Internet
- Elektronische Gesundheitsakte

Gesundheits-Programme

- Präventionsprogramme
- Gesundheits-Programme zur Unterstützung bei chronischen Erkrankungen

Hilfe im Einzelfall

- Auslands-Notruftelefon
- Hilfsmittel-Service
- Pflegeberatung COMPASS
- Individuelle Patientenbetreuung, z. B. bei schweren Unfällen und Erkrankungen

Gesundheits-Angebote für alle

Gesundheit und Wohlbefinden sind für viele Menschen der Garant für Lebensqualität und Lebensfreude. Die HALLESCHE Krankenversicherung informiert ihre Versicherten umfassend mit vielfältigen Service-Angeboten und hilft ihnen damit, eigenverantwortlich mit ihrer Gesundheit umzugehen. Die Versicherten können jederzeit und von jedem Ort aus per Telefon oder Internet auf qualitätsgesicherte Gesundheitsinformationen zugreifen.

Kundenzeitschrift »EINBLICK«

Das Magazin bietet aktuelle Nachrichten rund um die private Krankenversicherung. Darüber hinaus informiert es unsere Kunden mit interessanten Beiträgen über Gesundheitsthemen.

Gesundheitsbroschüren

Unsere Broschüren vertiefen ausgewählte Gesundheitsthemen und geben qualifizierte Ratschläge zum gesunden Leben und zum Umgang mit Krankheiten. Zur Auswahl stehen:

- Gesund bleiben
- Mit Spaß aktiv – Bewegung und Sport
- Essen genießen
- Nährwerttabelle
- Stress im Alltag
- Hilfe bei Rückenbeschwerden
- Aktiv gegen Kopfschmerz und Migräne
- Gut leben mit Diabetes
- Unsere Zähne, ein wertvoller Besitz
- Volkskrankheit Depression
- Naturheilkunde und Alternativmedizin
- Reisen und Gesundheit
- Sonne
- Werdende Mütter
- Allergien – Ein Ratgeber für den Alltag
- Hörbuch »Rückenfreundlich durch den Tag«
- Denksport: »Denk Dich Fit«
- Erste Hilfe
- Fit im Büro
- Gesunde Gelenke
- Hörbuch »Entspannung«
- Homöopathie für Kinder – Ein Ratgeber für den Alltag

Gesundheitstelefon

Unter der Rufnummer (0711) 66 03 – 20 00 beantworten Ärzte und medizinische Fachkräfte täglich rund um die Uhr alle Fragen zu Gesundheit und Krankheitsvorbeugung. Unter den Nutzern des Gesundheitstelefon führen wir regelmäßig Zufriedenheitsbefragungen durch. Durch kontinuierliche Verbesserung erzielen wir eine sehr hohe Zufriedenheit. Insgesamt wurde unser Angebot im Berichtsjahr wieder von über 90 % der Nutzer außerordentlich positiv beurteilt.

Internet

Unsere Internetseite www.hallesche.de bietet aktuelle Informationen rund um die private Krankenversicherung. Kunden können uns online Konten- und Adressänderungen direkt mitteilen oder bestimmte Kranken- und Pflegezusatzversicherungen abschließen.

Unter www.hallesche-gesundheitsportal.de finden unsere Versicherten ausführliche, regelmäßig aktualisierte und qualitätsgesicherte Informationen zu Gesundheitsthemen sowie medizinische News und Wissenswertes zu ausgewählten Schwerpunktthemen wie Ernährung oder Reisemedizin. Insgesamt stehen den Versicherten über 17.000 Artikel zur Verfügung – jeden Monat werden es mehr. Ein Lexikon mit Stichworten zu Krankheiten, Laborwerten, ICD Codes, diagnostischen und therapeutischen Verfahren und Suchmaschinen zur richtigen Arzt- und Krankenhauswahl runden das Profil ab. In einem geschlossenen Bereich werden interaktive Programme zu Themen wie Erste Hilfe, »Großmutter Hausmittel«, Gesundheit am Arbeitsplatz und zur Stressbewältigung angeboten. Ein kostenloser Newsletter informiert regelmäßig über interessante Themen aus dem Gesundheitsbereich.

Gesundheitsakte

Die HALLESCHE Krankenversicherung stellt ihren Versicherten ein innovatives Hilfsmittel zur Verfügung: die elektronische Gesundheitsakte. In dieser kann der Versicherte seine persönliche Gesundheit selber managen und behält wichtige Daten zu seiner Gesundheit stets im Blick.

Die elektronische Gesundheitsakte hat eine Dokumentationsfunktion für die Archivierung von Behandlungen, Arzt- oder Laborberichten. Darüber hinaus stehen unseren Versicherten ein Medikamentencheck sowie eine Erinnerungsfunktion für Arzttermine und Impfungen zur Verfügung. Auch die Onlinebestellung von Medikamenten über eine qualitätsgeprüfte Partner-Apotheke oder die Teilnahme an einer zum Teil kostenpflichtigen Ernährungsberatung ist möglich. Im Patientenforum können Versicherte bei Experten Rat suchen und sich über medizinische Themen austauschen.

Gesundheits-Programme: Optimale Unterstützung für den Umgang mit Krankheiten

Die Entwicklung chronischer Erkrankungen wie Bluthochdruck kann durch das frühzeitige Erkennen lebensstilbedingter Risikofaktoren – bezogen auf Ernährung, Bewegung, Stress oder Genussmittel – sowie durch die Einleitung entsprechender Maßnahmen verhindert oder verzögert werden. Unsere **Präventionsprogramme** helfen, das im Alltag umzusetzen, was in der Theorie einfach klingt.

»Gesund leben«

Versicherte haben seit 2007 die Möglichkeit, an dem einjährigen Gesundheitsprogramm »Gesund leben« teilzunehmen. Im Mittelpunkt stehen das Erkennen und der Umgang des Einzelnen mit seinem individuellen Profil beeinflussbarer Risikofaktoren. Ein Team aus qualifizierten medizinischen Fachkräften begleitet die Teilnehmer. Die Resonanz war auch im Jahr 2010 sehr gut. Nach einem Jahr Teilnahme am Programm haben 75 % der Teilnehmer ihr Verhalten positiv geändert. Auch 2011 wird das Präventionsprogramm fortgesetzt.

»Gesunde Ernährung«

Eine gesunde Ernährung ist ein bedeutender Faktor bei der Entwicklung chronischer Erkrankungen aber auch zur positiven Beeinflussung eines Krankheitsverlaufs. Seit 2009 haben Versicherte mit einer behandlungsbedürftigen Adipositas die Möglichkeit, an einem dreimonatigen Ernährungsprogramm teilzunehmen. Auf Basis eines einwöchigen Ernährungsprotokolls erhalten die Teilnehmer individuell abgestimmte Empfehlungen für eine gesunde Ernährung. Die Resonanz der Teilnehmer ist ausgesprochen positiv; das Programm erhält gemessen an Schulnoten die Bewertung »sehr gut«.

Wer an einer chronischen Erkrankung leidet, benötigt optimale medizinische Behandlung. Unsere **Gesundheitsprogramme** unterstützen unsere Versicherten, wissenschaftlich fundierte Leitlinien nachhaltig in ihrem Alltag umzusetzen.

Asthma bronchiale-Programm

Bereits seit über zehn Jahren hilft das Programm Betroffenen, Asthmaanfälle und Notfallbehandlungen im Krankenhaus zu vermeiden. Die Teilnehmer lernen alles Wissenswerte über ihre Krankheit und wie sie sich vor Krisensituationen schützen können. Bei vielen Teilnehmern mit Asthma bronchiale haben sich die Atemwegsbeschwerden während des Programms nachhaltig verbessert. Dies wirkt sich auch positiv auf die Leistungsausgaben aus: Ein Vorteil für die Teilnehmer und die Versichertengemeinschaft.

Diabetes mellitus-Programm

Mit unseren Diabetes-Aktivitäten binden wir die Teilnehmer als aktive Partner in die Behandlung ihrer Erkrankung ein. Regelmäßig versenden wir Diabetes-Briefe mit Informationen zur Krankheit, ihrer Behandlung und der Prävention möglicher Folgeerkrankungen. Ein ergänzendes Programm zur individuellen Diabetikerbetreuung basiert auf anerkannten Leitlinien und wissenschaftlichen Studien. Die Akzeptanz ist sehr groß. Insbesondere bei stark Betroffenen und Neuerkrankten konnte eine deutliche Verbesserung der medizinischen Werte erreicht werden.

Herz-Kreislauf-Programm

Seit 2002 kümmern wir uns um Versicherte mit Bluthochdruck oder koronaren Herzerkrankungen. Die Teilnehmer werden von medizinisch qualifizierten Ansprechpartnern nach aktuellen Leitlinien und wissenschaftlichen Standards betreut. Individuell zugeschnittene Informationen zu gesunder Ernährung, Bewegung und Stressbewältigung bilden das Herzstück des Programms. Die Erfolge sind an den verbesserten Labor- und Blutdruckwerten sowie an einer deutlichen Reduktion der Risikofaktoren der Teilnehmer sichtbar. Auch bei diesem Programm ist die Akzeptanz sehr groß.

Programm »Stärken Sie Ihren Rücken«

Rückenbeschwerden zählen zu den häufigsten Krankheitsbildern in der Bevölkerung. Ca. 80 % der Bundesbürger haben im Laufe ihres Lebens mindestens einmal mit Rückenschmerzen zu tun. Jede fünfte Frau und jeder siebte Mann leidet unter chronischen Rückenschmerzen. Aus diesem Grund bietet die HALLESCHE Krankenversicherung ihren Versicherten mit chronischen Rückenbeschwerden ein spezielles Programm an. Die Ergebnisse nach einem Jahr zeigen, dass die Teilnehmer mit dem Programm sehr zufrieden sind. Die Schmerzsymptomatik hat sich deutlich reduziert.

Programm für Multimorbide

Mit steigendem Alter leiden Menschen häufig an mehreren chronischen Erkrankungen gleichzeitig. Mit unserem neuen Programm bieten wir speziell diesen Versicherten Unterstützung an: Wir helfen z. B. bei der Organisation von Leistungserbringern oder Terminen. Zudem bekommen die Versicherten individuell abgestimmte Hilfe, um das Therapiekonzept für die verschiedenen Krankheiten mit Selbstkontrolle, möglichen Änderungen der Lebensgewohnheiten, z. B. Ernährungsumstellung, oder auch regelmäßiger Medikamenteneinnahme im Alltag umsetzen zu können. Je nach Bedarf wird ein Arzneimittelcheck durch einen Arzt durchgeführt, der die Verträglichkeit des oft sehr umfangreichen Medikamentenkonzepts sicherstellt. Auf Wunsch der Versicherten wird der behandelnde Arzt einbezogen.

Hilfe im Einzelfall:**Alle Behandlungschancen ausschöpfen**

Versicherte, die an sehr komplexen Krankheiten leiden oder ständig gepflegt werden müssen, sind im besonderen Maße auf Unterstützung angewiesen.

Auslands-Notruftelefon

Unsere Notrufzentrale ist unter der Rufnummer (0711) 66 03-39 30 rund um die Uhr zu erreichen. Gemeinsam mit der MD Medicus Assistance Service GmbH, einem der Pioniere für umfassende medizinische Dienstleistungen in Deutschland, organisieren wir medizinisch notwendige Rücktransporte und unterstützen unsere Versicherten bei ambulanten und stationären Behandlungen im Ausland.

Hilfsmittel-Service

Der bundesweite Hilfsmittel-Service unterstützt die Versicherten bei der Anschaffung notwendiger Hilfsmittel wie Rollstühle oder Gehhilfen. Gemeinsam mit Kooperationspartnern bieten wir auch einen wohnortnahen Service, der die Einweisung in den richtigen Gebrauch und die Wartung der Hilfsmittel umfasst.

Pflegeberatung COMPASS

Die COMPASS Private Pflegeberatung GmbH übernimmt die Pflegeberatung für die privaten Krankenversicherer, d. h. eine individuelle, situations- und bedürfnisbezogene Beratung im Pflegefall. Das dezentrale Beratungsnetz können alle Versicherten, die eine private Pflegepflichtversicherung haben, kostenlos nutzen. Darüber hinaus stehen unsere Experten mit Rat und Tat im pflegerischen Alltag zur Seite und helfen bei der Versorgung mit notwendigen Pflegehilfsmitteln oder wenn ein Pflegeantrag gestellt werden soll.

Individuelle Patientenbetreuung

Eine nicht optimale Behandlung von Krankheiten kann ihre Dauer verlängern oder den Gesundheitszustand verschlechtern. Aus diesem Grund haben wir auch in diesem Geschäftsjahr unser Case Management konsequent fortgesetzt. Neben Versicherten mit akuten Herzkrankheiten und neurologischen Krankheitsbildern wie Schlaganfall oder Schädel-Hirn-Trauma betreuen wir auch Versicherte mit Wirbelsäulenerkrankungen. Wir wollen für jeden Erkrankten zu jedem Zeitpunkt die optimale Versorgung seiner Erkrankung sichern, insbesondere durch den nahtlosen Übergang von der Akut- zur Rehabilitationsbehandlung. In alle Maßnahmen der Einzelfallbetreuung beziehen wir den behandelnden Arzt und die Angehörigen mit ein. Die Resonanz auf unser Case Management ist sowohl von unseren Versicherten als auch von deren Angehörigen und den behandelnden Ärzten außerordentlich positiv.

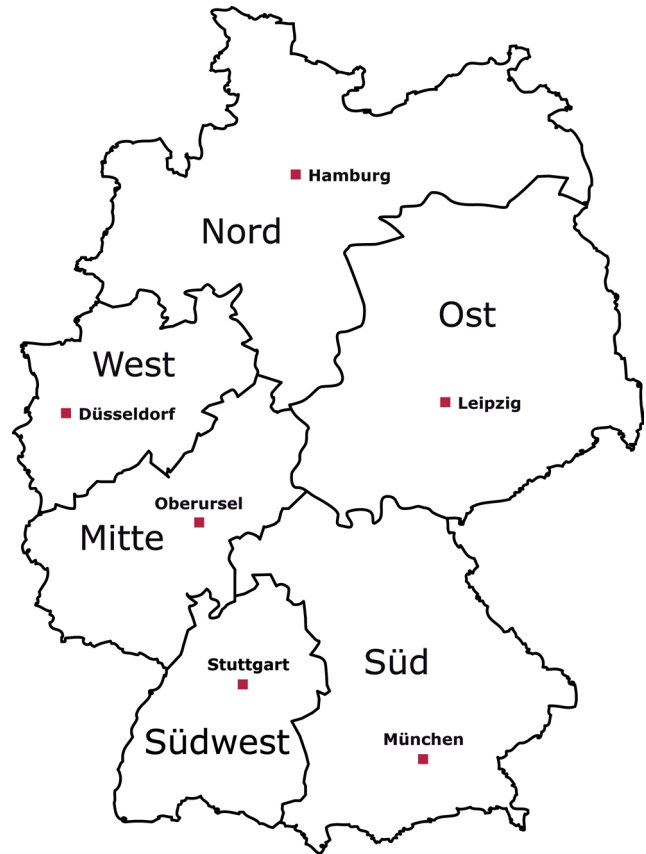
Qualität und Service im Vertrieb

Kompetente Beratung und umfassender Service sind die Stärken unserer engagierten und erfahrenen Mitarbeiter im Vertrieb. Dabei konzentrieren sie sich besonders auf die optimale Unterstützung unserer Geschäftspartner – Makler, Mehrfach- sowie Ausschließlichkeitsvermittler. So tragen sie maßgeblich zum erfolgreichen Handeln unserer Geschäftspartner und zum Vertriebsergebnis der HALLESCHE Krankenversicherung bei.

Neuausrichtung des Vertriebs

Im Jahr 2010 wurden die vertrieblichen Strukturen im ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE Konzern optimiert und weiterentwickelt, um künftig noch flexibler und effizienter auf Marktanforderungen reagieren zu können. Seit Januar 2011 sind die sechs Vertriebsstandorte in Hamburg, Leipzig, Düsseldorf, Oberursel, Stuttgart und München für die Betreuung der beiden Vertriebswege »Ausschließlichkeit« und »Makler« verantwortlich. Es wurden regionale Betreuungsbezirke für die Kernsparten Lebens-, Kranken- und Sachversicherung festgelegt. Unseren Geschäftspartnern steht in jeder Sparte als persönlicher Ansprechpartner ein Spezialist zur Verfügung. Dadurch wird eine optimale fachliche Unterstützung sichergestellt. Neben dem Ausbau der regionalen Vermittlerbetreuung wird auch die Betreuung der Großverbindungen verstärkt. Mit einem speziell hierfür eingerichteten Key-Account-Management kümmern wir uns spartenorientiert um die Belange großer Vertriebspartner.

Unsere Standorte



Verhaltenskodex für die Versicherungswirtschaft

Im Oktober 2010 wurde vom Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft ein Verhaltenskodex mit dem Ziel entwickelt, eine hohe Qualität beim Vertrieb von Versicherungsprodukten zu sichern. Der ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE Konzern schloss sich diesem Kodex an.

Der Verhaltenskodex formuliert zehn Leitsätze für die Zusammenarbeit von Versicherungsunternehmen und ihren Vermittlern, um den Interessen der Kunden noch besser gerecht zu werden. Die Unterzeichner des Verhaltenskodexes bekennen sich ausdrücklich

- zur Beachtung des Kundeninteresses
- zu klaren und verständlichen Versicherungsprodukten
- zu einer bedarfsgerechten Beratung des Kunden sowohl vor als auch nach Vertragsschluss
- zur Sicherstellung einer hohen Vermittlerqualifikation
- gegen das Abwerben von Versicherungsverträgen, wenn damit Nachteile für den Kunden verbunden sind.

Chancen nutzen, Perspektiven schaffen

Gemeinsamer Erfolg ist unser Antrieb: Mit unseren konsequent auf die Bedürfnisse der Kunden ausgerichteten Kranken- und Pflegeversicherungsprodukten nehmen wir die Herausforderungen des Marktes an. Darüber hinaus decken wir zusammen mit den weiteren Gesellschaften im ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE Konzern das gesamte Portfolio an Assekuranz-Dienstleistungen und Finanzanlagen bedarfsgerecht ab. Makler, Mehrfach- und Ausschließlichkeitsvermittler sind so in der Lage, attraktive spartenübergreifende Lösungen aus einer Hand anzubieten.

Unsere Geschäftspartner können sich auch in Zukunft auf unser innovatives, marktorientiertes und wettbewerbsstarkes Angebot verlassen. Wir bündeln unsere Kräfte an den entscheidenden Stellen und sorgen mit unseren Betreuungsstrukturen dafür, den aktuellen Anforderungen im Versicherungsvertrieb optimal gerecht zu werden.