

Presseinformation

HALLESCHE Krankenversicherung legt durch Hausarztтарif PRIMO überdurchschnittlich zu

Stuttgart, 16. März 2005. Die HALLESCHE Krankenversicherung blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurück. Besonders die Einführung des neuen Hausarztтарifs PRIMO wirkte sich vorteilhaft auf das Ergebnis des Jahres 2004 aus.

Wachstumsrate positiv, besonders im Vergleich zur Branche

Die HALLESCHE ist im Geschäftsjahr in der Vollversicherung um 4,8% gewachsen. Ihr Wachstum liegt damit deutlich über dem Branchenschnitt. Dies ist in erster Linie auf die Einführung des Produkts PRIMO zurückzuführen.

Die Beitragseinnahmen (selbst abgeschlossenes Geschäft) des Jahres 2004 in der Kranken- und Pflege-Pflichtversicherung belaufen sich auf 782,2 Millionen Euro. Die Steigerung von 7,1% im Vergleich zum Vorjahr wurde vor allem durch einen Einnahmestieg von rund 51 Millionen Euro in der Krankenversicherung bewirkt. Die Pflege-Pflichtversicherung ist weniger stark gewachsen.

Neugeschäft bestätigt strategische Ausrichtung

Die dynamische Entwicklung im Neugeschäft – mit einer Steigerung des Monats-Soll-Beitrags von 3,2 Millionen Euro (2003) auf 4,4 Millionen Euro in 2004 – zeigt, dass die HALLESCHE mit ihrer strategischen Ausrichtung auf dem richtigen Weg ist. Das Neugeschäft ist das Beste seit Bestehen der Gesellschaft. Die HALLESCHE hatte ihren Schwerpunkt auf die Vollversicherung gelegt und ist nur mit sehr ausgewählten gesetzlichen Krankenkassen Kooperationen eingegangen.

Stabiles Ertragsniveau – Kennzahlen verbessert

Der Bestand an Kapitalanlagen erhöhte sich auf rund 2.957 Millionen Euro (2.661 Millionen Euro in 2003). Das Nettoergebnis stieg deutlich von 41 Millionen Euro im Vorjahr auf 105 Millionen Euro an. Die Nettoverzinsung wird bei 3,75% liegen.

Obwohl das Neugeschäft sehr stark angezogen hat, ist die Abschlussquote leicht auf 11,0% gesunken. Auch die Verwaltungskostenquote wird mit 3,46% unter der des Vorjahres (3,7%) liegen.

Die Schadenquote ist auch im dritten Jahr in Folge gesunken. Sie beträgt 72,7%. Die Aufwendungen für Versicherungsfälle steigen voraussichtlich um rund 6,6% auf 437 Millionen Euro. Sie liegen aber prozentual unter der Steigerung der Beitragseinnahmen (7,1%).

Als besonders erfreulich bezeichnete der Vorstandsvorsitzende Gerd Bilsing das Ergebnis in 2004, konnte doch der Überschuss vor Steuern im Vergleich zum Vorjahr um 127,4% gesteigert werden. So wurden im Geschäftsjahr insgesamt 100,5 Millionen Euro Überschuss vor Steuern verzeichnet (2003: 44,2 Millionen Euro).

Assekurata bestätigt: „Sehr Gut“ (A+)

Auch die unabhängige Rating-Agentur Assekurata stellt der HALLESCHE ein sehr gutes Zeugnis aus. Bereits zum 7. Mal in Folge vergab sie 2004 die Note „Sehr Gut“ (A+) an den Krankenversicherer im Verbund ALTE LEIPZIGER - HALLESCHE.

In der Teilqualität „Sicherheit“ hat sich die HALLESCHE von „Sehr Gut“ auf „Exzellente“ verbessert. Ebenfalls mit „Exzellente“ wurde die Attraktivität und das Wachstum am Markt bewertet. Damit bestätigt Assekurata, dass es der HALLESCHE gelungen ist, die schwierige Kapitalmarktsituation der Vergangenheit erfolgreich zu meistern.

PRIMO – Tarif mit Zukunft

Die konsequente Ausrichtung der HALLESCHE auf die Vollversicherung wird auch in der Entwicklung des Hausarzttarifs PRIMO sichtbar. Mit diesem Tarifprogramm wird seit September 2003 ein neues, stark wachsendes Kundensegment angesprochen: die so genannten „preisbewussten Rechner“. Damit stellte sich die HALLESCHE auf neue Marktbedürfnisse ein. Der Erfolg lässt sich sehen: Bereits in den ersten 12 Monaten nach der Einführung zählten die Tarife von PRIMOLINE mehr als 6.000 Versicherte.

Die Attraktivität des Produkts ist auf mehrere Gründe zurück zu führen. Zugeschnitten auf die neue Zielgruppe sind die Beiträge besonders günstig, die Leistungen liegen jedoch deutlich über dem Niveau der GKV. Zudem bietet PRIMO im Rahmen des Hausarzt-Systems freie Arztwahl, verschiedene Selbstbehaltstufen und Wahlleistungen (z.B. Chefarztbehandlung im Krankenhaus).

Für Selbstständige und freiwillig versicherte Arbeitnehmer ist PRIMO mit seinem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis eine gute Alternative zur gesetzlichen Krankenversicherung. Aufgrund der zielgruppenspezifischen und zukunftsorientierten Gestaltung findet das Produkt zudem bei Vermittlern hohe Akzeptanz.

Professionelles Gesundheitsmanagement

Mit ihrem professionellen Gesundheitsmanagement kommt die HALLESCHE ihrer besonderen Verantwortung den Kunden gegenüber nach. Neben umfassender Gesundheitskommunikation (auch per Internet und Gesundheitstelefon) werden verschiedene Programme im Rahmen von Disease Management und Case Management angeboten.

Zuversichtlich in die Zukunft

Die HALLESCHE Krankenversicherung blickt zuversichtlich in die Zukunft. Deutschland verfügt über ein weltweit anerkanntes, sehr gutes Gesundheitssystem, geprägt von medizinischer Versorgung auf höchstem Niveau. Jetzt gilt es, das erfolgreiche System demografiesicher auszubauen. Die PKV legte ein Zukunfts-Modell zur Gesundheitsreform vor, das angemessen auf das Problem der demografischen Entwicklung zugeschnitten ist. Damit belegt die PKV, dass sie auch in Zukunft notwendiger Bestandteil eines demografiesicheren Gesundheitssystems ist.

HALLESCHE
Krankenversicherung auf Gegenseitigkeit, Stuttgart
www.hallesche.de

Bei Rückfragen: Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Kerstin Sigle
Tel. 07 11/66 03-29 27
Fax: 0711/6603-7501 2927
presse@hallesche.de