

Rating-Bericht
HALLESCHE Krankenversicherung
auf Gegenseitigkeit
Stuttgart
2004

Gesellschaft

HALLESCHE Krankenversicherung auf Gegenseitigkeit
 Reinsburgstraße 10
 70178 Stuttgart

Internet: <http://www.hallesche.de>
 email: service@hallesche.de
 Telefon: 0711 – 6603-0

Telefax: 0711 – 6603-290

Rating A+

Die HALLESCHE Krankenversicherung (im Folgenden HALLESCHE genannt) erfüllt die Qualitätsanforderungen der Versicherungsnehmer nach Ansicht von ASSEKURATA insgesamt **sehr gut**. ASSEKURATA vergibt der HALLESCHE hierfür das Rating **A+**.

Rating-Methodik

Das ASSEKURATA-Rating basiert nicht nur auf veröffentlichtem Datenmaterial, sondern in hohem Maße auf vertraulichen Unternehmensinformationen. Das Gesamt-Rating ergibt sich durch Zusammenfassung der Einzelergebnisse von fünf Teilqualitäten, die aus Kundensicht zentrale Qualitätsanforderungen an ein Krankenversicherungsunternehmen darstellen.

Im Einzelnen handelt es sich dabei — mit abnehmender Bedeutung — um:

- **Beitragsstabilität** — *Welche Potenziale hat der Krankenversicherer, die Beiträge stabil zu halten?*
- **Kundenorientierung** — *Welchen Service bietet der Krankenversicherer den Kunden?*
- **Erfolg** — *Wie erfolgreich wirtschaftet der Krankenversicherer mit den Kundengeldern?*
- **Wachstum/Attraktivität im Markt** — *Wie attraktiv ist der Krankenversicherer aus Sicht der Verbraucher?*
- **Unternehmenssicherheit** — *Wie sicher ist die Existenz des Krankenversicherers?*

Die HALLESCHE zeichnet sich nach Ansicht von ASSEKURATA durch ein exzellentes Wachstum aus. Die Teilqualität Beitragsstabilität weist wiederholt eine sehr gute Beurteilung auf. Ebenfalls mit sehr gut wird die Sicherheitslage der HALLESCHE bewertet. Die Kundenorientierung und die Erfolgslage der Halle-sche werden wie im Vorjahr mit gut bewertet. Dies führt für die HALLESCHE insgesamt zu einem Rating A+, die zweitbeste Rating-Klasse im ASSEKURATA-Rating. Das Vorjahresrating wird damit bestätigt.

Rating-Klassen

A++	A+	A	A-	B+	B	B-	C+	C	C-	D
exzellent	sehr gut	gut	weitgehend gut	voll zufriedenstellend	zufriedenstellend	noch zufriedenstellend	schwach	sehr schwach	extrem schwach	mangelhaft
sehr gut		gut		zufriedenstellend			schwach			mangelhaft

Rating-Kategorie

Geprüft werden die einzelnen Teilqualitäten anhand umfangreicher Informationen. Hierzu gehören eine systematische und detaillierte Kennzahlenanalyse auf Basis der internen und externen Rechnungslegung, ausführliche Interviews mit den Mitgliedern des Vorstands der Gesellschaft und eine empirische Kundenbefragung für die Ermittlung der Kundenzufriedenheit. 700 repräsentativ ausgewählte Kunden der HALLESCHE wurden im Auftrag von ASSEKURATA von einem professionellen Marktforschungsinstitut in 2001 (zum zweiten Mal nach 1998) telefonisch befragt.

Die Fragen zur Kundenzufriedenheit umfassen die Themenbereiche:

- Globalzufriedenheit
- Versicherungsvermittlung (z.B. Beratungsqualität und Erreichbarkeit)
- Leistungserbringung (z.B. Höhe und Schnelligkeit der Kostenerstattung)
- Produkte (z.B. Bedarfsgerechtigkeit und Preis-/Leistungsverhältnis)
- Beschwerde (z.B. Beschwerdebearbeitung und Beschwerdegründe)
- Innendienst (z.B. Mitarbeiterkompetenz und Schnelligkeit)

Unternehmensmerkmale

Neben dem Qualitätsurteil sind eine Reihe von Unternehmensmerkmalen entscheidend dafür, ob ein Versicherungsunternehmen der richtige Ansprechpartner für einen Kunden ist.

Geschäftsgegenstand

Das Geschäftsgebiet der HALLESCHE ist regional nicht begrenzt.

Den Schwerpunkt im Geschäftsmix der HALLESCHE bildet die Krankheitskostenversicherung mit einem Bestandsanteil an den gebuchten Bruttobeiträgen von etwas mehr als 66 %, gefolgt von sonstigen selbstständigen Teilversicherungen mit einem Anteil von 15 % und der Pflegepflichtversicherung mit einem Anteil von ca. 8 %.

Kundengruppen

Das Produktangebot der HALLESCHE richtet sich im Einzelversicherungsgeschäft an Privatkunden, im Gruppenversicherungsgeschäft an Firmenkunden. Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit bildet die Einzelversicherung mit einem Anteil von etwa 92% gemessen an den Monatssollbeiträgen.

Vertrieb

Der Vertrieb von Versicherungsprodukten erfolgt bei der HALLESCHE vornehmlich über Makler und Mehrfachagenten. Darüber hinaus vertreibt die HALLESCHE ihre Versicherungsprodukte auch über Einfirmen- und Konzernvertreter und den angestellten Außendienst, sowie über Kooperationsgesellschaften.

Größe

Mit einem Volumen der gebuchten Bruttoprämien in Höhe von etwa 677 Mio. € belegt die HALLESCHE in 2002 unter den privaten Krankenversicherungsunternehmen in Deutschland Platz 12.

Konzernstruktur	Die HALLESCHE ist ein Krankenversicherungsunternehmen in der Rechtsform eines Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit. Sie bildet mit der Alte Leipziger Lebensversicherung a.G. in Oberursel einen Gleichordnungskonzern, den Verbund Alte Leipziger - HALLESCHE.
Personal	Bei der HALLESCHE waren 2002 bundesweit 780 Festangestellte sowie 79 Auszubildende im Innendienst tätig.
Vorstand	H. Bilsing (Vorstandsvorsitzender, Personalentwicklung, Personal und Soziales, Revision, Unternehmensplanung, Controlling, Allg. Vorstandssekretariat), O. Abel (Ärztlicher Dienst, Datenschutz, Fachschulung Kranken, Gruppenversicherung, Leistung und Gesundheitsmanagement, Recht, Vertrag.), V. Klimaschewski (Mathematik/Produktentwicklung, Datenverarbeitung, Betriebsorganisation/Anwendungsentwicklung), K. John (Marketing, Vertrieb), W. Stertenbrink (Kapitalanlagen und Rechnungswesen)
Aufsichtsrat	H. Gühring (Vorsitzender)

Teilqualitäten

Beitragsstabilität

Nach Ansicht von *ASSEKURATA* ist die Beitragsstabilität der HALLESCHE gegenwärtig und für die absehbare Zukunft mit sehr gut zu beurteilen.

Beitragsstabilität ist aus Kundensicht das zentrale Qualitätsmerkmal eines privaten Krankenversicherungsunternehmens. Anders als in der Schaden-/Unfallversicherung ist ein Versichererwechsel in der PKV teuer oder sogar unmöglich, und zwar aus zwei Gründen: Zum einen verliert der Versicherte bei Kündigung seines Krankenversicherungsvertrags seine angesparte Alterungsrückstellung, die dann an die übrigen Versicherten „vererbt“ wird. Zum zweiten verschlechtert sich üblicherweise im Laufe der Zeit der Gesundheitszustand des Versicherten, so dass er nur zu höheren Beiträgen von einem neuen Versicherer aufgenommen wird. Auf jeden Fall erfordert allein das höhere Eintrittsalter einen höheren Tarifbeitrag. In der Regel bindet sich der Versicherungsnehmer also lebenslanglich an seinen Krankenversicherer.

Besonders zu betonen ist, dass Beitragsstabilität im absoluten Sinne in der PKV (ebenso wie in der GKV) nicht erreichbar ist, denn die Steigerung der Krankheitskosten aufgrund von Preiserhöhungen auf dem Markt für Gesundheitsleistungen und aufgrund des medizinischen Fortschritts dürfen nicht als Rechnungsgrundlagen in die Kalkulation der Tarife eingehen. Diese Beitragssteigerungen sind also systembedingt und unvermeidbar. Die am Markt beobachtbaren Beitragssteigerungssätze einzelner Versicherer weisen jedoch große Unterschiede auf.

Maßgeblich für die Beitragsstabilität ist die Qualität der **Annahmepolitik**, denn sie entscheidet über den zukünftigen Beitragsverlauf. Hat ein Krankenversicherer ein schlechtes Risiko mit nicht wagnisgerechten Beiträgen (Risikozuschlägen) in seinen Bestand aufgenommen, kann er sich aufgrund seines fehlenden Kündigungsrechts nicht mehr von ihm trennen.

Der Beitragskalkulation liegen Annahmen über einen bestimmten Gesundheitszustand der neu aufzunehmenden Versicherten zugrunde. Haben die Versicherten bei Antragstellung Vorerkrankungen, muss dieses erhöhte Risiko durch individuelle Beitragszuschläge finanziert werden. Geschieht dies aufgrund einer ungenügenden Gesundheitsprüfung (oder ehrgeiziger Vertriebsziele) nicht, erweist sich

die in der Kalkulation angesetzte Krankheitskostenschätzung als zu gering. Um die nicht ausreichenden Risikozuschläge auszugleichen, müssen die Beiträge schließlich für alle Versicherten angehoben werden.

Die HALLESCHE verfügt nach Ansicht von ASSEKURATA über exzellentes Know-how im Bereich der Risikoprüfung. Sie verwendet hier ein sehr leistungsfähiges, computerunterstütztes Expertensystem, das in der Lage ist, mehrere tausend medizinische Begriffe (Diagnosen, Synonyme, Behandlungsformen und Abkürzungen) maschinell zu bewerten. Das System erkennt zudem Zusammenhänge unterschiedlicher Krankheitsbilder und berücksichtigt dies bei der Bewertung des Gesamtrisikos.

Die Annahmepolitik der HALLESCHE ist sehr streng. Ihr wird im Rahmen der Geschäftspolitik höchste Priorität eingeräumt. Dies äußert sich z. B. in der Beschränkung des Höchstaufnahmealters auf einheitlich 55 Jahre, der frühen Vereinbarung von Risikozuschlägen oder dem vertraglichen Ausschluss von Leistungen bei bestimmten Vorerkrankungen.

Neben der Annahmepolitik bestimmen auch die **Rechnungsgrundlagen** der Tarife die zukünftige Beitragsstabilität. Die Rechnungsgrundlagen der HALLESCHE sind insgesamt sehr sicher angesetzt. So verwendet sie in allen Tarifen zumindest die PKV-Sterbetafel 2001. In den wesentlichen Wettbewerbstarifen (NK/KS), bei denen zum 1.1.2004 eine Anpassung vorgesehen ist, wird die Sterbetafel 2004 komplett eingeführt. Auch die Stornowahrscheinlichkeiten sind sehr vorsichtig angesetzt. Die auch marktweit zu beobachtende rückläufige Stornosituation hat die HALLESCHE bei der Kalkulation berücksichtigt. Der in die Beiträge einkalkulierte Sicherheitszuschlag liegt erheblich über dem Marktdurchschnitt und bietet damit zusätzliche Reserven. Die von der HALLESCHE verwendeten Profile, die die Entwicklung der Krankheitskosten in Abhängigkeit vom Alter der versicherten Person abbilden, sind angemessen und gewährleisten damit den Aufbau adäquater Alterungsrückstellungen.

Ebenfalls bedeutsam für die Beitragsstabilität sind Anreize für die Versicherungsnehmer, sich kostenbewusst zu verhalten. Daher gewährt die HALLESCHE Beitragsrückerstattungen, die zu Jahresbeginn ausgelobt werden. Bei Leistungsfreiheit werden in Abhängigkeit von der Anzahl der leistungsfreien Versicherungsjahre zwischen 1 und 3 Monatsbeiträge zurückerstattet. Die Beitragsrückerstattung stellt für die Kunden eine Motivation dar, die Rechnungen gebündelt bzw. gar nicht einzureichen, wodurch die Leistungsabteilung weniger belastet und Schadenregulierungskosten eingespart werden. Die durch Gewährung von Beitragsrückerstattungen bedingte geringere Leistungsanspruchnahme wirkt sich positiv auf die Beiträge und die Beitragsstabilität aus. Der Anteil leistungsfreier VN lag im Geschäftsjahr 2002 in den Haupttarifen zwischen 24 % und 52 %.

Wichtige Hinweise auf die Beitragsstabilität ergeben sich auch aus dem **Tarifgebaren** eines Krankenversicherers in der Vergangenheit. Wenn ein Krankenversicherer mehrere Tarife mit ähnlichem Leistungsumfang unterhält, ist dies ein Hinweis auf Defizite in der Versicherungstechnik. Ein neuer Tarif wird vielfach dann aufgelegt, wenn der alte nicht mehr wettbewerbsfähig ist. Dies ist regelmäßig dann der Fall, wenn die Beiträge aufgrund extrem gestiegener Kosten innerhalb des Tarifs ebenso stark erhöht werden mussten. Als „Problemlösung“ wird dann ein neuer Tarif mit ähnlichen Leistungen aufgelegt, der zunächst zu günstigen Prämien angeboten werden kann. Wenn sich aber an den Defiziten in der Versicherungstechnik nichts ändert (meist liegt es an der mangelnden Strenge von Risikoprüfung und Annahmepolitik), erleidet der neue Tarif zwangsläufig das gleiche Schicksal wie der alte. Die Leidtragenden einer solchen Politik sind

sowohl die Versicherten, die in den alten Tarifen zurückbleiben, also auch die Kunden in dem neuen Tarif, die im Laufe der Zeit mit erheblichen Prämienanpassungen konfrontiert werden.

Die HALLESCHE hat zu Beginn der 90er Jahre die Kompakttarife NK und KS auf den Markt gebracht, weil ihr C-Programm nicht mehr wettbewerbsfähig war. Allerdings hat die HALLESCHE gleichzeitig einen radikalen Kurswechsel in ihrer Geschäftspolitik vollzogen, was dazu geführt hat, dass die neuen Tarife ihre hohe Wettbewerbsfähigkeit erhalten haben und nicht wieder von anderen Tarifen abgelöst werden mussten. Darüber wurden die seit längerem bestehenden Tarife nicht vergessen. Die erwirtschafteten Überschüsse werden gezielt dazu eingesetzt, die Versicherten in den älteren Tarifen zu unterstützen. Allein für die sogenannte Kopfschadenfinanzierung hat die HALLESCHE bis Ende 2003 einen Betrag von etwa 173 Mio. € aufgebracht. Auch in Zukunft wird die HALLESCHE weiterhin besonderen Wert auf die Förderung der älteren Tarife legen.

Im September 2003 hat die Hallesche ein weiteres Tarifwerk (Primo) in der Vollversicherung eingeführt. Der gegenüber anderen angebotenen Tarifen deutlich eingeschränkte Leistungsumfang kennzeichnet das Produkt als Einstiegstarif. Insofern liegt keine Paralleltarifsituation zu anderen Tariflinien vor.

Die Beitragsstabilität in der Vergangenheit lässt sich auch an der Entwicklung der **Neugeschäftsbeiträge** und an der durchschnittlichen **Beitragsanpassung** im Bestand eines Versicherers ablesen. In den Hauptvertretern des Neugeschäfts, den Tarifen NK und KS, weist die HALLESCHE im Wettbewerbsvergleich ein exzellentes Beitragsniveau sowie eine hervorragende Beitragsstabilität auf. Das Preisniveau des C-Programms liegt im Marktmittelfeld. Durch die strengere Annahmepolitik, Auslobung von Beitragsrückerstattungen und die umfangreichen Stützungsmaßnahmen weist das C-Programm seit Beginn der 90er Jahre aber eine hervorragende Stabilität der Neugeschäftsbeiträge auf.

Im Bestandsgeschäft hält die HALLESCHE ihre Beiträge ebenfalls stabil. Zwischen 1999 und 2004 erhöhte das Unternehmen seine Beiträge in der Krankheitskostenvollversicherung um durchschnittlich 6,47 % pro Jahr und liegt damit unter der Kostensteigerungsrate im Gesundheitswesen.

Auch bietet das **Leistungsmanagement** Ansatzpunkte zur Beitragsstabilisierung, da durch ein gezieltes Gesundheitsmanagement im Leistungsbereich Kosteneinsparungen erzielt werden können. Die HALLESCHE hat ihr Leistungsmanagement deutlich ausgebaut. So hat die HALLESCHE ein medizinisches Beratungstelefon, das sog. Gesundheitstelefon, eingerichtet, über das die Kunden Informationen zu allgemeinen Gesundheitsfragen erhalten können. Weiterhin hat die HALLESCHE ein Disease-Management für Versicherte, die an Asthma, Diabetes oder im Bereich Herz-Kreislauf erkrankt sind, eingerichtet. Durch ein gezieltes Asthmatraining werden im Rahmen des Disease-Managements „Asthma“ akute Asthmaanfälle vermieden, die i.d.R. zu Krankenhausaufenthalten führen. Dies bringt sowohl für den Versicherungsnehmer als auch für die HALLESCHE Vorteile. In den Bereichen Diabetes und Herz-Kreislauf werden die betroffenen Versicherten durch themenbezogene Broschüren und regelmäßige Briefe über die wichtigsten thematischen Schwerpunkte der Krankheiten informiert. Im Oktober 2003 hat die Hallesche ein neu aufgelegtes Diabetesprogramm gestartet.

Als weitere Bestimmungsgröße der Beitragsstabilität sind die **Finanzmittel** anzusehen, die dem Versicherer **für zukünftige Beitragsentlastungen** zur Verfügung stehen. Hierzu dient in erster Linie die Rückstellung für Beitragsrückerstattungen (RfB). Die Höhe der erfolgsabhängigen RfB bringt zum Ausdruck, in welchem Umfang einem Unternehmen zusätzliche Mittel für Beitragsentlastungen — über

die Alterungsrückstellungen und § 12 a VAG hinaus — oder für Barausschüttungen (also Beitragsrückerstattungen bei Leistungsfreiheit) zur Verfügung stehen.

RfB-Quote	1998	1999	2000	2001	2002
HALLESCHE	34,43	31,77	34,07	29,43	27,89
Markt	30,35	28,88	28,89	21,81	19,38
Mittelgr. Alt-VU	38,59	37,40	36,79	29,40	24,67

Die RfB-Quote (das ist die erfolgsabhängige RfB einschließlich der für einen bestimmten Teil der Pflegepflichtversicherung gebildeten, sogenannten „Pool“-RfB in % der verdienten Bruttoprämien) zeigt bei der HALLESCHE bis 2000 ein sehr hohes Niveau über 30 %. In 2001 und 2002 geht der Wert aufgrund des rückläufigen Rohüberschusses auch bei der HALLESCHE zurück. Die Werte der HALLESCHE liegen im gesamten Beobachtungszeitraum über dem Marktdurchschnitt. Im Vergleich zu den ähnlich strukturierten mittelgroßen Alt-VU (Krankenversicherungsunternehmen, die älter als 30 Jahre sind und ein Prämienvolumen zwischen 50 und 750 Mio. € haben) schneidet die HALLESCHE ebenfalls überdurchschnittlich ab. Die Schwankungen dieser Kennzahl im Zeitablauf sind natürlich, kommt hier doch die Nutzung der RfB-Mittel für Beitragslimitierungen zum Ausdruck.

Die RfB-Zuführungsquote gibt an, wieviel finanzielle Mittel für zukünftige beitragsentlastende Maßnahmen oder Barausschüttungen der Rückstellung für Beitragsrückerstattung (erfolgsabhängige RfB zuzüglich poolrelevante RfB aus der Pflegepflichtversicherung) zugeführt werden. Mit dieser Quote wird die aktuelle Zuführung zur Rückstellung für Beitragsrückerstattung beleuchtet.

RfB-Zuführungsquote	1998	1999	2000	2001	2002
HALLESCHE	15,46	15,42	13,45	9,72	7,93
Markt	14,58	14,61	10,47	7,90	6,01
Mittelgr. Alt-VU	14,95	13,33	11,33	8,95	4,97

Die Zuführungsquote der HALLESCHE liegt im gesamten Beobachtungszeitraum über dem Niveau der Zuführungsquote der mittelgroßen Alt-VU. In 2001 und 2002 sinkt die Zuführungsquote deutlich, liegt gleichwohl aber oberhalb des Marktdurchschnitts und über dem Durchschnitt der Gruppe der mittelgroßen Alt-VU.

In der Vergangenheit hat die HALLESCHE höhere Zuführungen zur Alterungsrückstellung vorgenommen als dies durch die gesetzlichen Vorschriften bestimmt wurde. Zusätzlich konnten den Versicherungsnehmern über die RfB erhebliche Mittel bereitgestellt werden. Hierin ist ein Vorteil der Rechtsform des Gegenseitigkeitsvereins zu erkennen, da es keine Anteilseigner gibt, die einen Anspruch auf die Unternehmensergebnisse anmelden können.

Kundenorientierung

Die HALLESCHE zeichnet sich nach Ansicht von ASSEKURATA durch eine gute Kundenorientierung aus.

Die in 2001 im Auftrag von ASSEKURATA durchgeführte Kundenbefragung zeigt ein höheres Zufriedenheitsniveau der Kunden als bei der ersten Befragung.

Bei der Zufriedenheit mit dem Unternehmen insgesamt erreicht die HALLESCHE ein gutes, beinahe sehr gutes Ergebnis. Hierzu trägt auch die Tatsache bei, dass fast drei Viertel der Kunden ihre Versicherungen wieder bei der HALLESCHE abschließen würden.

In der Kundenbefragung 2001 äußerten sich die Kunden über ihre Vermittler sehr zufrieden, was einem sehr guten Ergebnis entspricht.

Wie in der ersten Befragung bewerten die Kunden die Leistungsbearbeitung mit weitgehend gut. Die Schnelligkeit der Leistungsbearbeitung halten die Kunden für weitgehend gut, die Höhe der Leistungsabrechnung wird von ihnen als gut empfunden.

Die Kompetenz, Hilfsbereitschaft und Erreichbarkeit der Innendienstmitarbeiter empfinden die HALLESCHE-Kunden als gut.

Das Preis-/Leistungsverhältnis halten die Kunden für voll zufriedenstellend. Die Bedarfsgerechtigkeit der Produkte wird dagegen mit exzellent bewertet. Die Verständlichkeit der Policen ist bei der HALLESCHE zufriedenstellend, während die Verständlichkeit der Leistungsabrechnungen und Briefe von den Kunden als gut empfunden wird. Insgesamt sind die Produkte der HALLESCHE nach Auffassung der Kunden mit gut zu bewerten.

Als verbesserungsfähig schätzen die Kunden gleichwohl die Beschwerdebearbeitung der HALLESCHE ein. Aufgrund dieses Ergebnisses in der Kundenbefragung hat die HALLESCHE ihr Beschwerdemanagement optimiert, um die Kundenzufriedenheit mit der Beschwerdebearbeitung nachhaltig zu erhöhen.

Neben den Kundenbefragungsergebnissen sind für die Teilqualität Kundenorientierung aber auch Servicepotenziale relevant, die sich besonders aus den Maßnahmen zur Steigerung der Kundenzufriedenheit ergeben und sich erst mit einer zeitlichen Verzögerung in den Befragungsergebnissen niederschlagen. Seit der ersten Kundenbefragung in 1998 hat die HALLESCHE vielfältige Projekte angestoßen oder bereits umgesetzt, die auf eine Erhöhung der Kundenzufriedenheit zielen. Besonders hervorzuheben ist die Entwicklung in der Gesundheitskommunikation. Im Rahmen der Gesundheitskommunikation werden inzwischen regelmäßig gesundheitsbildende Fachartikel, z.B. in der Kundenzeitschrift „EinBlick“, veröffentlicht. Auch über das bereits erwähnte medizinische Beratungstelefon, das täglich von 7 bis 22 Uhr unter der Telefonnummer 0711 / 6603-2000 zu erreichen ist, können sich die Versicherten über verschiedenste Gesundheitsfragen informieren. Unterstützung können sie auch über das Gesundheitstelefon bei der Auswahl geeigneter medizinischer Dienstleister erfahren. Der Schriftwechsel wird ständig im Hinblick auf Kundenfreundlichkeit überarbeitet. Ein telefonisches Servicecenter für allgemeine Vertragsangelegenheiten ist 2002 eingeführt worden.

Die vielfältigen Projekte der HALLESCHE im Bereich des technischen Servicepotenzials gehen positiv in die Bewertung der Teilqualität Kundenorientierung ein. Hier ist insbesondere die Entwicklung eines Angebotssystems zu nennen, durch das die Fehlerfreiheit der Eingaben erhöht wird, so dass sich Rückfragen weitgehend vermeiden lassen. Durch die Einführung eines Dokumentenmanagementsystems werden sich die Servicepotenziale der HALLESCHE vor allem in der Leistungsbearbeitung zukünftig noch weiter verbessern.

Die Produkte der HALLESCHE sind versicherungsnehmerorientiert gestaltet und decken die gesamte, für einen privaten Krankenversicherer bedeutsame, Band-

breite ab. Aufgrund der strikten Annahmepolitik und der sauberen Kalkulation bieten die Produkte ein sehr gutes Preis-/Leistungsverhältnis.

Erfolg

Die Gewinnlage der HALLESCHE ist zum gegenwärtigen Zeitpunkt nach Ansicht von ASSEKURATA insgesamt als gut einzustufen.

Beitragsstabilität und Bezahlbarkeit der Beiträge im Alter hängen auch stark von der Gewinnsituation des Krankenversicherers ab. Schließlich wird die erfolgsabhängige RfB aus Überschüssen gespeist und die Mittel für § 12 a VAG stammen aus den Kapitalerträgen. Nur wenn ausreichende Überschüsse vorhanden sind, hat der Versicherer Mittel zur Verfügung, um Beitragsanpassungen in Grenzen zu halten.

Der versicherungstechnische Erfolg in der Krankenversicherung wird in der sogenannten versicherungsgeschäftlichen Ergebnisquote ausgedrückt, wobei das versicherungsgeschäftliche Ergebnis den um Zinsüberschüsse bereinigten Jahresüberschuss darstellt. Die versicherungsgeschäftliche Ergebnisquote gibt in Prozent der Jahresbeitragseinnahmen an, wieviel von den Jahresbeitragseinnahmen nach Abzug der Aufwendungen für Schäden, Zuführung zur Deckungsrückstellung und Kosten übrig bleibt. Die Kennzahl ermöglicht eine zusammenfassende Betrachtung der Schaden-Kosten-Situation des Versicherers.

Ist die Ergebnisquote negativ, so hat der kalkulierte Beitrag nicht ausgereicht, um alle Aufwendungen abdecken zu können. Ursächlich dafür kann das Schadenergebnis und/oder das Kostenergebnis gewesen sein. Im Falle eines negativen versicherungsgeschäftlichen Ergebnisses stehen andere Überschussquellen, z.B. überrechnungsmäßige Zinserträge, nicht mehr in vollem Umfang für die Überschussverwendung zur Verfügung.

Die Bewertung der versicherungsgeschäftlichen Ergebnisquote aus Sicht der Versicherten ist nicht einfach. Sicher ist, dass die Bewertungsregel keinesfalls lauten kann: „Je höher, desto besser.“ Bei sehr hohen Ergebnissen fordert der Versicherer dem Versicherungsnehmer zu hohe Prämien ab oder die Gewinne stammen aus freiwerdenden Alterungsrückstellungen nach Storno. Diese sogenannten Stornogewinne verbessern das versicherungsgeschäftliche Ergebnis des Versicherers, denn sie führen dazu, dass im Saldo weniger Mittel der Deckungsrückstellung zugeführt werden müssen.

Die Schwankungen in der versicherungsgeschäftlichen Ergebnisquote sind in der Krankenversicherung erheblich stärker ausgeprägt als in den übrigen Versicherungszweigen. Kurz nach einer Beitragsanpassung ist die versicherungsgeschäftliche Ergebnisquote in der Regel sehr hoch, kurz vor einer Beitragsanpassung ist sie relativ gering. Wichtig bei der Beurteilung der versicherungsgeschäftlichen Ergebnisquote ist, dass sich die Schwankungen innerhalb eines angemessenen Korridors bewegen und dass sie aus einer positiven Geschäftssituation, aber nicht aus Stornogewinnen resultieren.

Die versicherungsgeschäftlichen Ergebnisquoten der HALLESCHE und der Vergleichsaggregate zeigt folgende Tabelle:

Versicherungsgeschäftl. Ergebnisquote	1998	1999	2000	2001	2002
HALLESCHE	7,81	7,51	7,91	6,50	8,20
Markt	8,13	7,75	6,04	3,77	4,96
Mittelgr. Alt-VU	9,74	8,49	7,74	6,23	6,65

Die versicherungsgeschäftliche Ergebnisquote der HALLESCHE schwankt im Beobachtungszeitraum in einem angemessenen Korridor zwischen 6,5 % und 8,2 %. Zwar liegt die ausgewiesene Ergebnisquote zeitweise leicht unterhalb des Marktdurchschnittes und auch unterhalb des Durchschnitts der mittelgroßen Alt-VU, die erzielten Ergebnisse sind für ein Krankenversicherungsunternehmen mit dem Alter und der Größe der HALLESCHE jedoch insgesamt als exzellent einzustufen. Aktuell ist die versicherungsgeschäftliche Ergebnissituation deutlich besser als bei den beiden Vergleichsaggregaten.

Zuvorderst wird das versicherungsgeschäftliche Ergebnis von der Schadenbelastung bestimmt.

Schadenquote	1998	1999	2000	2001	2002
HALLESCHE	75,00	76,25	75,97	77,67	75,32
Markt	79,17	79,57	81,26	83,27	82,14
Mittelgr. Alt-VU	76,24	77,06	77,87	79,67	79,30

Die Schadenquote der HALLESCHE liegt in jedem Betrachtungsjahr unterhalb des Marktdurchschnitts. Verglichen mit den mittelgroßen Alt-VU hat die HALLESCHE durchgehend eine leicht unterdurchschnittliche Schadenquote.

Neben dem Schadenverlauf wird der versicherungsgeschäftliche Erfolg eines Versicherers von dessen Verwaltungskosten beeinflusst. Diese werden üblicherweise in der Verwaltungskostenquote gemessen, die angibt, wie viel von den Beiträgen für die Verwaltung der Versicherungsverträge aufgewendet wird.

Verwaltungskostenquote	1998	1999	2000	2001	2002
HALLESCHE	4,20	3,86	3,84	3,78	3,79
Markt	3,37	3,42	3,43	3,37	3,24
Mittelgr. Alt-VU	4,11	4,08	3,90	3,79	3,52

Die HALLESCHE liegt mit ihrer Verwaltungskostenbelastung über dem Markt. Positiv ist zu beurteilen, dass die Verwaltungskostenquote der HALLESCHE im Zeitablauf bis 2001 sinkt. In 2002 verbleibt die Verwaltungskostenquote auf Vorjahresniveau. Hierdurch liegt die Verwaltungskostenquote wieder etwas über dem Wert der Vergleichsgruppe der mittelgroßen Alt-VU. Von 4,2 % in 1998 ist die Verwaltungskostenquote mittlerweile auf 3,79 % in 2002 zurückgegangen. Vor dem Hintergrund der vielfältigen Investitionen der HALLESCHE im Bereich der Qualitätsverbesserung ist dies ein akzeptables Ergebnis.

Auch die Abschlusskostenquote gilt als relevante Erfolgsgröße. Sie hängt nicht vom Beitragsvolumen, sondern vom Neugeschäft ab, so dass stark wachsende Versicherer in der Regel eine überdurchschnittlich hohe Abschlusskostenquote aufweisen.

Abschlusskostenquote	1998	1999	2000	2001	2002
HALLESCHE	13,00	12,38	12,28	12,05	12,69
Markt	9,32	9,26	9,27	9,59	9,66
Mittelgr. Alt-VU	9,91	10,38	10,49	10,30	9,89

Ein Vergleich der Abschlusskostenquoten der HALLESCHE mit denen des Markts und der mittelgroßen Alt-VU lässt die deutlich höhere Quote der HALLESCHE erkennen. Vor dem Hintergrund des überdurchschnittlichen Wachstums der HALLESCHE kann die vergleichsweise hohe Abschlusskostenquote jedoch nicht negativ beurteilt werden.

Nach Untersuchung der Schaden- und Kostensituation der HALLESCHE beurteilt *ASSEKURATA* die versicherungsgeschäftliche Ergebnissituation der HALLESCHE als exzellent.

Der zweite wesentliche Einflussfaktor für die Erfolgssituation von Krankenversicherungsunternehmen ist der Kapitalanlageerfolg, der bei *ASSEKURATA* mittels der Nettoverzinsung gemessen wird. Hierbei wird anhand interner Informationen, wie der Kapitalanlageperformance, auch untersucht, inwieweit ein Krankenversicherer auch zukünftig in der Lage ist, eine angemessene Verzinsung der Versicherungsnehmerguthaben zu erzielen.

Die Nettoverzinsung des mittleren Buchwertes der Kapitalanlagen ist in der folgenden Tabelle abgebildet.

Nettoverzinsung Kapitalanlagen	1998	1999	2000	2001	2002
HALLESCHE	8,04	7,72	7,48	5,80	3,50
Markt	7,83	7,57	7,20	6,24	4,53
Mittelgr. Alt-VU	7,50	7,23	7,15	5,81	3,51

Bis 2000 werden vergleichsweise hohe Kapitalanlagerenditen ausgewiesen. In 2001 bricht die Kapitalanlagenrendite aufgrund der Entwicklung an den Aktienmärkten deutlich ein. Im Geschäftsjahr 2002 setzt sich diese Entwicklung fort. Nachdem in den Geschäftsjahren 1998 bis 2000 eine Rendite ausgewiesen wurde, die sowohl über dem Marktdurchschnitt als auch über dem Durchschnitt der mittelgroßen Alt-VU lag, wird in 2001 und 2002 eine etwas unterdurchschnittliche Rendite ausgewiesen.

Ende 2002 hat die HALLESCHE durch die Bewertung von Teilen des Kapitalanlagebestandes wie Anlagevermögen (gemäß § 341b HGB) bewertet und dadurch Abschreibungen in Höhe von 93,9 Mio. € vermieden. Die vermiedenen Abschreibungen wird die HALLESCHE im Geschäftsjahr 2003 nachholen, wodurch die Kapitalanlagerendite einmalig unter die rechnungsmäßige Verzinsung sinken wird. Eine Kompensation zur Abbildung der rechnungsmäßigen Verzinsung wird durch Erträge aus dem Versicherungsgeschäft erfolgen. Nach diesem Einmalef-

fekt wird die HALLESCHE wieder in der Lage sein, angemessene Renditen auszuweisen.

Trotz der Belastungen, der die Kapitalanlagerendite durch den Abbau der stillen Lasten unterworfen ist, kann die Erfolgslage der HALLESCHE auf Grund der exzellenten Erfolgslage in der Versicherungstechnik bzw. der sehr sicheren Kalkulationsansätze insgesamt mit gut bewertet werden.

Wachstum/

Attraktivität im Markt

Nach Ansicht von ASSEKURATA ist das Wachstum bzw. die Attraktivität im Markt der HALLESCHE mit exzellent zu bewerten.

Das Beitragswachstum der HALLESCHE fällt in den Jahren von 1998 bis 2002 marktüberdurchschnittlich aus.

Veränd. verdiente Bruttoprämie zum VJ (%)	1998	1999	2000	2001	2002
HALLESCHE	6,18	5,75	4,40	6,40	7,82
Markt	4,19	3,13	4,15	4,95	6,23
Mittelgr. Alt-VU	4,16	2,68	5,07	6,18	5,63

Eine Wachstumsbeurteilung allein anhand von Beiträgen kann jedoch zu nicht sachgerechten Ergebnissen führen, da hier alle Zahlen vor dem Hintergrund eines niedrigen Beitragsniveaus im Neugeschäft gesehen werden müssen, das sich in niedrigeren Beitragseinnahmen widerspiegelt. Auch können Beitragsanpassungen die angegebenen Quoten erhöhen und somit Wachstumseffekte suggerieren.

Sachgerechter ist hier eine Wachstumsbeurteilung nach der Anzahl versicherter Personen. Wie die folgende Tabelle zeigt, weist die HALLESCHE in den letzten vier Jahren in der Vollversicherung ein exzellentes Wachstum der versicherten Personen auf.

Personen-Wachstum in der Vollversicherung	1998	1999	2000	2001	2002
HALLESCHE	4,80	3,77	4,92	5,40	5,00
Markt	1,88	1,70	2,26	2,88	2,87
Mittelgr. Alt-VU	2,21	2,55	3,84	3,18	3,06

Die HALLESCHE erzielt in 2002 bei den versicherten Personen in der Vollversicherung ein Wachstum von 5 %. Die Wachstumsraten der beiden Vergleichsgruppen werden in allen betrachteten Jahren deutlich übertroffen.

Beim Abgang durch Vertragsstorno in % des Anfangsbestands (gemessen in Monatsollbeiträgen) ist bei der HALLESCHE im Betrachtungszeitraum kein eindeutiger Trend zu erkennen. Die Stornoquoten der HALLESCHE sind nach den bisherigen Erfahrungen von ASSEKURATA aber geringer als im Marktdurchschnitt.

Stornoquote	1998	1999	2000	2001	2002
Vollversicherung	5,22	6,02	4,48	4,38	4,78
Ergänzungsversicherung	3,86	4,29	3,43	3,22	3,54

Die beobachteten Stornowerte der HALLESCHE haben sowohl in der Krankheitskostenversicherung als auch in den übrigen Krankenversicherungen bereits ein sehr niedriges Niveau. Zur Stornoverhütung und Kündigungsrückgewinnung hat die HALLESCHE umfangreiche Maßnahmen konzipiert bzw. umgesetzt, die mittelfristig zu einer weiteren Verbesserung der Stornokennzahlen führen können.

Unternehmenssicherheit Nach Ansicht von *ASSEKURATA* weist die HALLESCHE eine sehr gute Sicherheitslage auf.

Die Teilqualität Unternehmenssicherheit zielt auf die Beurteilung der Existenzgefährdung eines Krankenversicherungsunternehmens. Im Vordergrund steht die Beurteilung der Kapitalausstattung zur Sicherung der Unternehmensexistenz im Verlustfall bzw. der Erfüllung der vertraglich garantierten Verpflichtungen des Versicherungsunternehmens gegenüber seinen Kunden. Unter die Sicherheitsbeurteilung in diesem Sinne fällt nicht die Bewertung von Potenzialen zur Stabilisierung der Beiträge. Dies erfolgt unter der Teilqualität Beitragsstabilität (s.o.).

Generell ist die Unternehmenssicherheit in der PKV kein zentrales Thema. Schief lagen im Versicherungsgeschäft werden über Beitragsanpassungen auf die Versicherungsnehmer überwältigt. Einzig hohe Verluste im Kapitalanlagegeschäft können die Existenz eines Krankenversicherers bedrohen. Durch die engen aufsichtsrechtlichen Kapitalanlagevorschriften ist diese Gefahr aber begrenzt.

Mittel zur Verlustdeckung stammen in erster Linie aus dem Eigenkapital. Die Angemessenheit der Eigenkapitalausstattung wird im Verhältnis zum Geschäftsumfang und im Verhältnis zur Risikolage eines Krankenversicherungsunternehmens betrachtet.

Die Eigenkapitalquoten (das ist das bilanzielle Eigenkapital in % der verdienten Bruttobeiträge) der HALLESCHE und der Vergleichsgruppen zeigt folgende Tabelle:

Eigenkapitalquote	1998	1999	2000	2001	2002
HALLESCHE	13,70	13,70	13,76	13,70	13,69
Markt	13,08	13,95	13,76	13,79	13,69
Mittelgr. Alt-VU	14,43	15,04	14,89	15,30	14,95

Die Eigenkapitalquote der HALLESCHE ist seit 1998 nahezu unverändert. Im Vergleich zu den entsprechenden Marktkennzahlen erreicht die HALLESCHE eine Eigenkapitalquote auf ähnlichem Niveau. Der Vergleichswert der Gruppe der mittelgroßen Alt-VU fällt etwas höher aus. Nach Ansicht von *ASSEKURATA* ist die Eigenkapitalausstattung für die HALLESCHE angemessen.

Aufsichtsrechtlich wird die Angemessenheit der Sicherheitsmittelausstattung durch die sogenannte Solvabilitätsspanne bestimmt. Hierbei werden die Sicherheitsmittel ins Verhältnis zu einem Risikoindikator gesetzt. Entsprechend der BAFin-Definition der Solvabilität erzielt die HALLESCHE hier einen exzellenten Wert von über 216,5 % in 2002. Allerdings berücksichtigt der Gesetzgeber hierbei nur die Risiken aus dem Versicherungsgeschäft. ASSEKURATA bezieht zusätzlich noch Ausfallrisiken aus der Kapitalanlage in die Sicherheitsuntersuchung mit ein. Die Bedeckung von versicherungstechnischem Risiko und von Kapitalanlagerisiken mit Sicherheitsmitteln wird in einem speziellen Solvabilitätsdeckungsgrad wiedergegeben, wobei hier die stillen Reserven in den Kapitalanlagen als zusätzliche Sicherheitsmittel betrachtet werden. Da die HALLESCHE Ende des Geschäftsjahres 2002 über den Gesamtbestand der Kapitalanlagen stille Lasten ausweist erreicht die HALLESCHE hier einen geringen Wert. Durch den Wechsel der Kapitalanlagestruktur im lfd. Geschäftsjahr 2003 verbessert sich diese Solvabilitätskennzahl deutlich. Die Unternehmensexistenz der HALLESCHE ist nicht gefährdet, da der Aktienbestand inzwischen fast vollständig in Rentenscheine umgeschichtet wurde und die stillen Lasten in 2003 abgebaut werden.

Der Kapitalanlagebestand der HALLESCHE weist folgende Struktur auf:

Kapitalanlagebestand nach Buchwerten	2001 TSD €	2001 in %	2002 TSD €	2002 in %
Grundstücke und Bauten	111.431	4,9	121.751	4,9
Ant. an verb. Unternehmen	57	0,0	57	0,0
Ausl. an verb. Unternehmen	0	0,0	0	0,0
Beteiligungen	35.251	1,6	35.251	1,4
Ausl. an Beteiligungen	0	0,0	0	0,0
Aktien, Investmentanteile, nicht festverzinsliche Wertpapiere	913.898	40,4	653.028	26,5
Inhaberschuldverschreibungen	102.300	4,5	36.299	1,5
Hypothekendarlehen	1.216	0,1	1.103	0,0
Namenschuldverschreibungen	382.093	16,9	603.475	24,5
Schuldscheinforderungen und Darlehen	676.360	29,9	956.977	38,8
Policendarlehen	0	0,0	0	0,0
Übrige Ausleihungen	35.336	1,6	35.638	1,4
Einlagen bei Kreditinstituten	3.323	0,1	21.500	0,9
Sonstiges Vermögen	5	0,0	5	0,0
Gesamtvermögen	2.261.271	100,0	2.465.085	100,0

Die HALLESCHE verfügt in 2002 über ein Kapitalanlagevermögen von insgesamt 2,5 Mrd. €, das sich innerhalb der letzten vier Jahre um mehr als 50 % erhöht hat. Dominiert wird die Kapitalanlage der HALLESCHE von festverzinslichen Wertpapieren, deren Anteil sich bis 2001 deutlich auf etwa 53 % reduziert hat. Unter Risikogesichtspunkten wurde der Anteil festverzinslicher Wertpapiere in 2002 wieder auf etwa 66 % erhöht. Aufgrund der hohen Bonität der Gläubiger sind die Ausfallrisiken dieser Anlagen als minimal einzustufen.

Die Anlagen in Aktienfonds hat die HALLESCHE in 2002 komplett in gemischte Fonds überführt, die größtenteils aus Rentenpapieren bestehen. Der durchgerechnete ungesicherte Aktienbestand belief sich Ende 2002 auf 1,8 %.

Insgesamt führen alle genannten Aspekte zu der sehr guten Beurteilung der Sicherheitslage bei der HALLESCHE.

Rating-Information

Ein *ASSEKURATA*-Rating ist eine Experteneinschätzung der Qualität eines Versicherungsunternehmens, jedoch keine unumstößliche Tatsache oder aber alleinige Empfehlung, einzelne Versicherungsverträge abzuschließen oder aufzugeben. Bei der Beurteilung werden Qualitätsanforderungen aus Sicht aller Kunden zugrunde gelegt; sie bezieht sich nicht auf einzelne Policen oder Verträge und enthält auch keine Empfehlungen zu speziellen Anforderungen einzelner Kunden.

Beim *ASSEKURATA*-Rating handelt es sich um eine Beurteilung, der sich die Versicherungsunternehmen freiwillig unterziehen. Das Rating basiert auf Informationen, die entweder von dem Versicherungsunternehmen selber zur Verfügung gestellt oder von *ASSEKURATA* aus zuverlässiger Quelle eingeholt werden. Trotz sorgfältiger Prüfung der in das Rating eingehenden Informationen kann *ASSEKURATA* für deren Vollständigkeit und Richtigkeit keine Garantie übernehmen. Wenn grundlegende Veränderungen der Unternehmens- oder Marktsituation auftreten, kann das Urteil geändert oder aufgehoben werden.

ASSEKURATA

Assekuranz Rating-Agentur GmbH

Venloer Str. 301-303, 50823 Köln

Telefon 0221/27221-0

Telefax 0221/27221-77