WAS UNS AUSMACHT

Wir sind: Gemeinsam stark für Ihre Kunden



Hallesche
ALH Gruppe

Zum Titel der Broschüre ↑

Wir sind: Eine exzellente Entscheidung

Die Wahl einer Krankenversicherung ist eine Entscheidung fürs Leben. Und auch die Wahl des richtigen Partners ist für Sie als Vermittler entscheidend: für eine Beratung, die überzeugt, für verlässliche Prozesse und für Kundenbeziehungen, die langfristig Bestand haben.

Die Hallesche verbindet leistungsstarke Versicherungslösungen mit wirtschaftlicher Stabilität, persönlicher Vertriebsunterstützung und modernen digitalen Services. Die wichtigsten Fakten finden Sie auf den folgenden Seiten kompakt auf einen Blick.

Unser Anspruch: Ihnen die Voraussetzungen für „Best Advice“ zu geben – mit Produkten, Prozessen und Services, auf die Sie und Ihre Kunden sich verlassen können.

Ein Partner, mit dem Sie mehr erreichen ↓



1,815 Mrd. €
gebuchte Brutto-beiträge 2025

+ 9,3 %
Beitragswachstum gegenüber 2024

7,0 Mio. €
MSB Neugeschäft 2025

Wir sind: Ein Partner, mit dem Sie mehr erreichen

Innovation entsteht für uns nicht am Schreibtisch, sondern gemeinsam mit dem Vertrieb. Deshalb entwickeln wir Produkte, Services und Prozesse konsequent mit Blick auf die Anforderungen unserer Vertriebspartner und ihrer Kunden weiter.

Als Teil der ALH Gruppe verbinden wir dabei die Stärke eines etablierten Versicherers mit dem Anspruch, die private und betriebliche Gesundheitsvorsorge immer wieder neu zu denken. Ob Privat- oder Firmenkunde: Unser Ziel ist es, Ihnen Lösungen an die Hand zu geben, die Beratung erleichtern, echten Kundennutzen schaffen und langfristige Geschäftsbeziehungen unterstützen.

Unsere Vision: Gemeinsam mehr gewinnen.

Sechs gute Gründe für die Hallesche ↓

Stand: Geschäftsjahr 2025

Sechs gute Gründe für die Hallesche

Kurz gesagt: Starke Lösungen für Ihre Kunden. Und ein starker Partner für Sie.

01 Moderne PKV-Welt

Leistungsstarke Lösungen für Voll-, Zusatz- und Pflegeversicherung – für unterschiedlichste Lebenssituationen und Zielgruppen.

02 Betriebliche Gesundheit

Langjährige Erfahrung und innovative Lösungen in bKV und iKV für attraktive Arbeitgeberkonzepte.

03 Gesundheitspartner

Services, die Ihre Kunden nicht nur im Leistungsfall, sondern rund um ihre Gesundheit begleiten.

04 Stabilität und Sicherheit

Solide wirtschaftliche Kennzahlen und die langfristige Ausrichtung eines Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit.

05 Persönliche Vertriebsunterstützung

Menschen, die erreichbar sind, mitdenken und Sie im Tagesgeschäft konkret entlasten.

06 Digitale Services

Digitale Lösungen, die Beratung, Angebot, Abschluss und Verwaltung einfacher und effizienter machen.

Wir sind: Stark in der privaten Kranken-versicherung



über
226.000
Vollversicherte

+1.151
Personen in der Voll-versicherung 2025

rund
720.000
Zusatzversicherte

Die private Krankenversicherung gehört seit Jahrzehnten zu den Kernkompetenzen der Hallesche. Leistungsstarke Lösungen für Voll-, Zusatz- und Pflegeversicherung verbinden wir mit langjähriger Erfahrung und einer konsequenten Ausrichtung auf die Bedürfnisse unserer Versicherten. Dabei setzen wir auf moderne Tarife, hochwertige Leistungen und Lösungen für unterschiedliche Zielgruppen und Lebensphasen.

Für unsere Vertriebspartner bedeutet das: ein breites Spektrum an Beratungsmöglichkeiten und ein verlässlicher Partner an ihrer Seite.

Ihr Vorteil:

Passende PKV-Lösungen für unterschiedliche Zielgruppen und Lebensphasen – und damit mehr Beratungsanlässe für Sie.

Wir sind: Firmenkunden-kompetenz

Seit 2018
Erfahrung mit Budget-Tarifen

über 6.500
Firmenkunden

über 300.000
versicherte Mitarbeitende

Betriebliche Gesundheitsvorsorge ist längst mehr als eine Zusatzleistung. Für Unternehmen kann sie ein wichtiger Baustein sein, um Mitarbeitende zu gewinnen, zu binden und als Arbeitgeber attraktiv zu bleiben.

Für Sie als Vermittler entsteht daraus ein wachsendes Beratungsfeld. Wir unterstützen Sie dabei mit langjähriger Erfahrung, etablierten Prozessen und persönlicher Expertise – vom ersten Angebot bis zum After Sales.

Auch bei der Absicherung internationaler Fachkräfte bieten wir Lösungen für Unternehmen und ihre Mitarbeitenden.

Diese Erfahrung zeigt sich nicht nur im Produkt, sondern auch in etablierten Abläufen und hoher Prozesssicherheit.

Stark in der privaten Krankenversicherung ↑

Wir sind: FEELfree bKV-Experten mit Erfahrung seit der ersten Stunde

Bei Budget-Tarifen gehört die Hallesche zu den Vorreitern. Bereits 2018 haben wir den Markt für diese Tariflösungen eröffnet.

Heute setzen mehr als **6.500 Firmenkunden** mit über **300.000 versicherten Mitarbeitenden** auf unsere bKV.

Wir sind: International aufgestellt

Internationale Fachkräfte sind für viele Unternehmen zu einem entscheidenden Erfolgsfaktor geworden. Mit internationalen Krankenversicherungs-Gruppenlösungen können Mitarbeitende aus dem Ausland sowie Mitarbeitende die beruflich im Ausland eingesetzt sind effizient und bedarfsgerecht abgesichert werden.

Ihr Vorteil:

Zwei attraktive Firmenkundenthemen aus einer Hand – mit erprobten Prozessen und persönlicher Unterstützung vom Angebot bis zum After Sales.

Gesundheitspartner ↓

Firmenkundenkompetenz ↑

Wir sind: Gesundheits-partner



Unser Versprechen:

Fürs Jetzt.
Und alles, was kommt.

Diese Haltung ist nicht auf einzelne Tarife beschränkt.
Sie bestimmt, wie wir Produkte und Services entwickeln
und kontinuierlich verbessern.

Gute Krankenversicherung zeigt ihren Wert nicht erst dann, wenn eine Rechnung eingereicht wird. Wir verstehen uns als Gesundheitspartner, der Ihre Kunden in unterschiedlichen Lebenssituationen begleitet. Bei der Genesung, bei der Erhaltung ihrer Gesundheit und bei Fragen rund um medizinische Versorgung. Dabei verbinden wir persönliche Unterstützung mit digitalen, effizienten und kundenorientierten Services.

Persönlich, wenn es darauf ankommt.

Case Manager begleiten Versicherte bei komplexeren gesundheitlichen Situationen und unterstützen dabei, die passenden nächsten Schritte zu finden.

Ein Beispiel:
Nach einer schwerwiegenden Diagnose (wie einer Krebserkrankung) stehen oft viele Fragen an: Wie geht es weiter? Welche Behandlungsmöglichkeiten gibt es? Wo finde ich die passenden Ansprechpartner?
Hier kann das Case Management unterstützen, Orientierung geben und die nächsten Schritte gemeinsam mit dem Versicherten koordinieren.

Mein Gesundheitspartner
Fürs Jetzt. Und alles, was kommt.

Gesundheitspartner ↓

Gesundheitspartner ↑



Hier mehr Informationen:

Wir sind:
Konkreter Mehrwert für Ihre Kunden

24/7 Gesundheitstelefon
Rund um die Uhr erhalten Versicherte Informationen beispielsweise zu Medikamenten und Krankheiten.

Unterstützung beim Facharzttermin
Wir helfen dabei, geeignete Fachärzte zu finden und zeitnah einen Termin zu vereinbaren.

„Gesund Leben“
Unser Präventionsprogramm begleitet Versicherte Schritt für Schritt auf dem Weg zu einem gesünderen Alltag.

Hallesche4U
Unsere App bietet zahlreiche digitale Services – bis hin zur ärztlichen Videoberatung.

Ihr Vorteil:

Sie verkaufen nicht nur Versicherungsschutz, sondern können Ihren Kunden zusätzliche Leistungen bieten, die im Alltag konkret erlebbar sind.

Stabil und verlässlich ↓

Wir sind: Stabil und verlässlich

Gerade bei einer Krankenversicherung zählt nicht nur, was heute gilt. Entscheidend ist auch, wie solide und langfristig ein Unternehmen aufgestellt ist.

Die Hallesche ist ein **Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit (VVaG).** Unsere Versicherten sind damit zugleich Mitglieder des Unternehmens.

Anders als bei einer Aktiengesellschaft müssen keine Aktionärsinteressen bedient werden. Erwirtschaftete Überschüsse kommen – neben der Stärkung des Eigenkapitals – ausschließlich unseren Versicherten zugute.





Gesundheitspartner ↑

Wir sind: Wirtschaftlich stark

Unsere langfristige Ausrichtung zeigt sich auch in unseren Kennzahlen:

475 Mio. €	493 %	A+ / Sehr gut	Exzellent
Eigenkapital 2025	Solvency-II-Kapitaladäquanz*	Assekurata-Unternehmensrating	Sicherheit, Erfolg und Wachstum/ Attraktivität**

* Ohne Übergangsmaßnahmen und Volatility Adjustments
** Teilqualitäten im Assekurata-Rating 2026; Sicherheit, Erfolg sowie Wachstum/ Attraktivität im Markt werden mit „exzellent“ bewertet.

Doch Stabilität besteht für uns nicht nur aus Kennzahlen. Sie zeigt sich ebenso in einer langfristigen, mitarbeiter- und kundenzentrierten Unternehmenskultur und in einem verantwortungsvollen Umgang mit Versicherten, Mitarbeitenden und Vertriebspartnern.

Ihr Vorteil:

Sie empfehlen Ihren Kunden einen Partner, der auf langfristige Verlässlichkeit ausgerichtet ist.

Persönlich auf Augenhöhe ↓

Wir sind: Persönlich auf Augenhöhe

Guter Vertrieb braucht gute Produkte. Aber manchmal braucht er vor allem eines: **jemanden, der erreichbar ist und weiterhilft.**

Unsere Serviceeinheit für Vertriebspartner steht Ihnen mit persönlichen und kompetenten Ansprechpartnern zur Seite – verlässlich, lösungsorientiert und mit kurzen Wegen. Unser Anspruch ist nicht, Ihnen zusätzliche Prozesse zu geben. Unser Anspruch ist, Ihnen Arbeit abzunehmen.

Wir sind: Entlastung im Vertriebsalltag

Ihre persönlichen Ansprechpartner unterstützen Sie insbesondere im Pre-Sales- und Beratungsprozess und sorgen für fachliche und operative Entlastung.

Auch in Zeiten zunehmender Digitalisierung bleibt persönliche Erreichbarkeit für uns selbstverständlich. Unsere Maklerbetreuer sowie bKV- und iKV-Experten unterstützen Sie persönlich und bei Bedarf auch vor Ort beim Kunden. Unsere Zusammenarbeit ist geprägt von klarer Kommunikation, Verlässlichkeit und einem partnerschaftlichen Umgang auf Augenhöhe.

Stabil und verlässlich ↑

Darauf können Sie zählen

- Unterstützung bei der Angebotserstellung
- Erstellung von Leistungsvergleichen
- Begleitung im Antragsprozess
- Fachliche Unterstützung
- Unterstützung bei Bestandskundenaktionen
- Support bei der Tarifsoftware
- Beratung zu Verkaufsunterlagen
- Unterstützung bei bKV-Angeboten

Ihr Vorteil:

Weniger operative Arbeit, schnelle Unterstützung und mehr Zeit für das, was Sie am besten können – Ihre Kunden beraten.

Digital, wo es Ihnen Arbeit abnimmt ↓

Wir sind: Digital, wo es Ihnen Arbeit abnimmt

Digitalisierung ist für uns kein Selbstzweck. Sie muss Beratung einfacher machen, Prozesse beschleunigen und Sie im Vertriebsalltag entlasten. Deshalb entwickeln wir digitale Lösungen entlang des gesamten Beratungs-, Angebots- und Abschlussprozesses.

Dazu gehören digitale Beratungs- und Antragsstrecken, die digitale Risikovoranfrage sowie App-Lösungen und Verwaltungsportale für Vertriebspartner und Endkunden.

Wir sind: Digital und praxisnah

Unsere digitalen Lösungen entwickeln wir konsequent aus Sicht des Vertriebs weiter. Dazu arbeiten wir eng mit Vertriebspartnern, Plattformen und Vergleichern zusammen und verbinden technische Kompetenz mit vertrieblicher Praxis.

Gleichzeitig unterstützen wir Sie bei digitalen Themen mit Aus- und Weiterbildungsangeboten.

Digital für Sie da – entlang des gesamten Vertriebsprozesses

01 Beratung

- Digitale Beratungs- und Vertriebstools
- Rechner und vertriebsunterstützende Anwendungen
- Tarifsoftware und Onlinemodule

02 Angebot und Abschluss

- Digitale Angebots- und Abschlusslösungen für PKV, bKV und zbKV (bKV für Familienangehörige)
- Digitale Abschlussstrecken mit externen Partnern

03 Schnittstellen

- Anbindungen zu Vergleichern, Intermediären und Key Accounts
- BiPRO-Anbindungen

04 Information und Befähigung

- Weiterbildungs- und Unterstützungsangebote
- Digitale Vertriebsinformationen, Mailings und Vertriebswebsites

Ihr Vorteil:

Weniger Medienbrüche, effizientere Abläufe und mehr Zeit für Beratung und Vertrieb.

Zum Titel der Broschüre ↑

Wir sind: Ihr persönlicher Partner

Starke Produkte sind wichtig. Moderne Prozesse auch. Entscheidend für eine erfolgreiche Zusammenarbeit ist aber, dass beides zusammenkommt: mit Erfahrung, Stabilität und Menschen, die für Sie da sind.

Genau dafür steht die Hallesche.

Wir möchten Ihnen nicht nur Versicherungslösungen anbieten. Wir möchten gemeinsam mit Ihnen Geschäft entwickeln, Ihre Beratung unterstützen und für Ihre Kunden langfristig ein verlässlicher Gesundheitspartner sein.

Gemeinsam mehr gewinnen.

Bildungsangebote entdecken

Folgen Sie uns

Hallesche
Krankenversicherung a. G.
70166 Stuttgart
service@hallesche.de
www.hallesche.de
www.blog.alh.de

W 652 – 11.26