



Continentale Krankenversicherung Unsere Werte, Grundsätze und Ziele

Bei Produkten setzen wir auf Qualität, Innovation und Eigenverantwortung.

Eigenverantwortung unserer Kunden zahlt sich aus.

Unsere Produktausrichtung fördert die Eigenverantwortung unserer Kunden. Dies ist für uns einer der wesentlichen Erfolgsfaktoren. Und genau hier setzen unsere Steuerungssysteme an:

- **Innovative Selbstbeteiligungssysteme – kostensparend für den einzelnen Kunden und zum Vorteil aller**
Mit unserem leistungsdynamischen Selbstbeteiligungssystem in fast allen Voll- und Beihilfeversicherungen können unsere Kunden die Höhe ihrer Selbstbeteiligung beeinflussen. Und wer Generika nutzt, zahlt keine Selbstbeteiligung.
- **Rückerstattungen – mit bis zu sechs Monatsbeiträgen**
In vielen Tarifen sind Beitragsrückerstattungen bei Leistungsfreiheit möglich – zum Teil versprechen wir bis zu sechs Monatsbeiträge, wenn keine Rechnungen eingereicht werden. Für unsere Kunden ist das nachweislich ein sehr großer Anreiz, sich wirtschaftlich und kostenbewusst zu verhalten. Das kommt letztendlich nicht nur ihnen selbst zugute, sondern auch der gesamten Versichertengemeinschaft.

Wir entwickeln Produkte mit Augenmaß und Weitsicht.

Eine Krankenversicherung muss bedarfsgerechten Schutz bieten, mit starken, lebenslangen Leistungen und dabei zum Portemonnaie des Versicherungsnehmers passen. Leistungen, die für unseren Kunden sachlich und wirtschaftlich nicht sinnvoll sind, sondern nur im Marktwettbewerb gut wirken, haben dabei keinen Platz. Wir legen außerdem Wert darauf, dass unsere Voll-, Beihilfe- und Zusatzversicherungen im Einzel- und Kollektivgeschäft möglichst flexibel für die Zukunft sind, also zum Beispiel offen für den medizinischen Fortschritt bleiben.

Beiträge müssen bezahlbar bleiben, Risiken schätzen wir daher vorausschauend ein.

Wer Sicherheit verspricht, muss mit Blick auf die Zukunft handeln. Wer langfristig bezahlbare Krankenversicherungen will, muss Risiken angemessen und sorgfältig einschätzen, nur dann handeln wir im Sinne aller.

Die Zahlen sprechen für sich:

Für das Geschäftsjahr 2021 kommen mehr als 170.000 Versicherte in den Genuss einer Rückerstattung. Insgesamt wurden 143,7 Mio. Euro ausgezahlt. In einigen Tarifen liegt die Quote der Kunden mit einer Rückerstattung bei fast 80 Prozent. Diese hohe Akzeptanz der Kunden bestärkt uns, diesen Weg weiterzugehen.

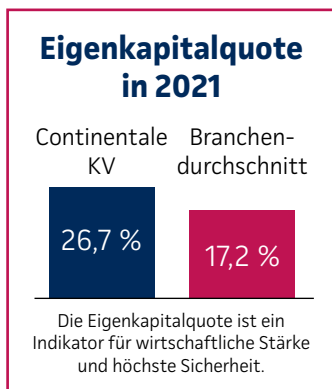
Beispiel Bonitätsprüfung im Einzelgeschäft:

Vollversicherten mit Zahlungsschwierigkeiten darf nicht gekündigt werden. Sie werden in den Notlagentarif überführt, erhalten aber weiterhin eine Kostenerstattung bei akuten Erkrankungen und Schmerzzuständen. Um diese Belastung der Gemeinschaft im Vorfeld möglichst zu vermeiden, ist die Bonitätsprüfung wichtig.

Unser Grundsatz: Wachstum mit Ertrag. Das macht uns sicher, unabhängig und solide.

Unsere Kapitalstärke gibt Sicherheit.

Unsere Maxime ist eine starke Eigenkapitalausstattung. Sie steht für Sicherheit und finanzielle Stärke. Ein Beleg dafür ist unsere hohe Eigenkapitalquote. Auch unsere Solvabilitätsquote in Höhe von 489,3 Prozent nach Solvency II zeigt, dass wir über rund fünfmal mehr Eigenmittel verfügen, als es die Solvenzvorschriften verlangen.



Solide Kapitalanlage für nachhaltige Rendite.

Wir sehen uns seit jeher als ein in hohem Maße verantwortungsbewusstes Unternehmen. Für den „Umgang mit Kapital“ heißt das, besonnen, eindeutig, klar und fair zu handeln.

Unsere Kapitalanlagepolitik ist konservativ und wir investieren nur in Anlagen, die wir auch verstehen. Uns geht es nicht darum in einem Jahr die höchste Nettoverzinsung zu haben. Für uns steht die Sicherheit der Kapitalanlage vor Renditechancen.

Zahlen sind nicht alles. Wichtig ist, wie wir alle damit umgehen.

Die Auslegung von Zahlen ist oft eine des Blickwinkels.

Wie so oft im Leben ist es eine Sache des Blickwinkels, wie Daten, Zahlen und Fakten analysiert und bewertet werden. Unternehmensratings und Produktrankings sind zum Teil nicht aussagekräftig, wenn wichtige Merkmale außen vor bleiben oder ein sogenannter Musterkunde zugrunde gelegt wird, den es so nicht gibt.

Sofern Ratings transparent und objektiv sind, sie Abhängigkeiten von Kennzahlen berücksichtigen und diese sinnvoll gewichten, können sie aber durchaus hilfreich sein. Im Tarifdschungel können Vergleiche außerdem eine Orientierung geben.

Wachstum mit Ertrag. Das macht uns sicher und solide.

Wir richten unsere Geschäftspolitik und Produktentwicklung nicht vorrangig auf Ratings und Rankings aus. Vielmehr setzen wir den Fokus auf Wachstum mit Ertrag und den Kundenbedarf – immer zum Wohl unserer Versichertengemeinschaft.

Es geht um Menschen und ihr höchstes Gut. Deshalb ist persönliche Beratung ein Muss.

Wir verzichten auf Callcenter.

Unsere Vertriebspartner betreuen Kunden im direkten Kontakt von Mensch zu Mensch. Auf Callcenter verzichten wir ganz bewusst. Für unsere Kunden und Vertriebspartner sind wir vor Ort persönlich erreichbar. In jeder Region stehen unseren Vertriebspartnern kompetente Berater persönlich zur Seite. Telefonisch sind unsere Mitarbeiter direkt zu erreichen.

Ein verlässlicher Service ist selbstverständlich.

Erst ein professioneller Service macht einen guten Versicherungsschutz erlebbar und festigt die langfristige Partnerschaft zu unseren Kunden:

- Schnelle Leistungsabrechnung
- Continentale RechnungsApp
- Wertvolle Assistance-Leistungen

2966 / 12.2022