

## BIG direkt gesund mit sehr gutem Assekurata-Erstrating

**Mit BIG direkt gesund (BIG) hat sich eine weitere Krankenkasse der Beurteilung durch Assekurata gestellt. Das sehr gute Gesamturteil bestätigt die Attraktivität des Direktanbieters für Versicherte. In der Kundenorientierung erhält die Kasse sogar die bestmögliche Bewertung „exzellent“.**

**24. August 2011 - Mit BIG direkt gesund (BIG) hat sich eine weitere Krankenkasse der Beurteilung durch Assekurata gestellt. Das sehr gute Gesamturteil bestätigt die Attraktivität des Direktanbieters für Versicherte. In der Kundenorientierung erhält die Kasse sogar die bestmögliche Bewertung „exzellent“. Die sehr gute Finanzstabilität zeigt darüber hinaus, dass die BIG finanziell solide aufgestellt ist.**

Hohe Zufriedenheit der Kunden

Die BIG erreicht überdurchschnittlich gute Ergebnisse in der Befragung von 800 Kunden. Hierbei tritt insbesondere die Zufriedenheit der Mitglieder hervor. Der Kundenzufriedenheitsindex liegt mit 74,9 von 100 möglichen Punkten



deutlich über dem Wert der Vergleichsgruppe, welche aus 15 privaten Krankenversicherern und zwei gesetzlichen Krankenkassen besteht (70,4 Indexpunkte). Ebenso sind die BIGKunden überdurchschnittlich an ihre Kasse gebunden. Hier erreicht die BIG einen Indexwert von 75,6 Punkten, während das Vergleichsaggregat 74,0 Indexpunkte erzielt. Das exzellente Befragungsergebnis zeigt, dass die BIG die Kundenanforderungen an eine Direktkrankenkasse umfassend erfüllt. Auch die Analyse der servicerelevanten Geschäftsprozesse stützt die **exzellente** Gesamtbeurteilung der **Kundenorientierung**. Besonders die Kommunikation mit den Versicherten und die umfassenden Kontaktmöglichkeiten honoriert Assekurata. Die mobile Geschäftsstelle in Form einer Applikation für Smartphones, Social Media-Aktivitäten oder eine Beratung im Chat sind besondere Merkmale des Direktprinzips der BIG.

Umfassende Mehrleistungen im Präventionsbereich

Neben den vielfältigen Serviceangeboten auf der Internetpräsenz der Kasse bietet die BIG ihren Versicherten insbesondere im Bereich präventiver Maßnahmen ein breites Leistungsangebot. Mitglieder können an den kostenlosen Online-Gesundheitskursen, welche im Rahmen einer Live-Konferenz zu den Themen „Ernährung“, „Bewegung“ und „Stressbewältigung“ durchgeführt werden, teilnehmen oder erhalten einen Zuschuss von bis zu 120 € zu Präventionskursen anderer Anbieter. Darüber hinaus ergänzen familienfreundliche Zusatzleistungen, wie die Früherkennungsuntersuchungen U 10 und U 11 für Kinder, ein Infektionsscreening zur Vermeidung von Frühgeburten oder eine Leistung für Haushaltshilfen über das gesetzliche Mindestmaß hinaus, das Angebot der BIG. Hieran wird deutlich, dass auch eine Direktkrankenkasse ein **gutes Leistungsangebot** bereitstellen kann. Für besonders preisbewusste Kunden bietet die BIG

exzellente Wahltarife an. Hier können leistungsfreie Kunden bis zu 900 € erhalten.

Günstige  
Verwaltungsstruktur  
als Grundlage der  
soliden Finanzlage

Als Direktanbieter im Krankenkassenmarkt zeichnet sich die BIG durch ihre besonders effiziente Verwaltungsstruktur aus. Die Kasse unterhält keine Geschäftsstellen und keinen Außendienst, sondern betreut alle Kunden über ihren Dortmunder Hauptsitz. Hierdurch wendete sie im Jahr 2009 nur 77,45 € je Versichertem für die Verwaltung auf, während hierfür im Marktdurchschnitt 127,24 € ausgegeben wurden. Unter den derzeitigen Rahmenbedingungen weist die Kasse eine überdurchschnittliche Ertragskraft auf und kann ihre finanziellen Sicherheitsmittel sukzessive ausbauen. Zum Jahresende 2009 verfügte sie über Finanzmittel in Höhe von 15,76 Tagesausgaben. Der Gesamtmarkt konnte zu diesem Zeitpunkt seine Ausgaben für 13,19 Tage aus vorhandenen Geldern finanzieren. Im Jahr 2010 erhöhte die BIG ihren Mittelbestand weiter auf 25,41 Tagesausgaben. Damit weist die Kasse eine **sehr gute Finanzstabilität** auf.

Attraktive Kasse für  
moderne Kunden

Als junge Krankenkasse zeichnete sich die BIG in der Vergangenheit durch eine hohe Wachstumsdynamik aus. Durch die Einführung des einheitlichen Beitragssatzes verlor die ehemals sehr günstige Kasse einen wichtigen Wettbewerbsparameter. Nach Versichertenverlusten im Jahr 2009 (-4,14 %) konnte die BIG bereits wieder in 2010 ihren Bestand um 1,39 % ausbauen. Damit wuchs sie entgegen dem Markttrend, welcher mit -0,39 % schrumpfte. Dies zeigt, dass die BIG als moderne Direktkrankenkasse auch weiterhin für internetaffine Versicherte attraktiv ist. Assekurata sieht bei der Kasse auch zukünftig Potenzial für ein **gutes Wachstum**. Die Aktivitäten in Portalen wie facebook, twitter oder YouTube unterstützen die hohe Präsenz der BIG im Internet.

#### **Kontakt:**

Russel Kemwa  
Pressesprecher  
Tel.: 0221 27221-38  
Fax: 0221 27221-77  
E-Mail: [kemwa@assekurata.de](mailto:kemwa@assekurata.de)  
Internet: [www.assekurata.de](http://www.assekurata.de)

Susanne Kussmann  
Leitende Rating-Analystin  
Tel.: 0221 27221-47  
Fax: 0221 27221-77  
E-Mail: [kussmann@assekurata.de](mailto:kussmann@assekurata.de)  
Internet: [www.assekurata.de](http://www.assekurata.de)

#### **Über die ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur**

Die ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur ist die erste unabhängige deutsche Ratingagentur, die sich auf die Qualitätsbeurteilung von Erstversicherungsunternehmen spezialisiert hat. Mit den von Assekurata durchgeführten Ratings wurde ein Qualitätsmaßstab für

Versicherungsunternehmen im deutschen Markt etabliert. Er dient dem Verbraucher als Orientierungshilfe bei der Wahl seines Versicherungsunternehmens.

### **Kundenbefragung bei über 800 Versicherungskunden**

Das interne, interaktive Rating von Assekurata bewertet Versicherungsunternehmen aus Kundensicht. Hierzu nutzt Assekurata unter anderem eine Kundenbefragung, in der über 800 Versicherungskunden befragt werden. Das Rating ist jeweils ein Jahr gültig und bedarf dann einer Aktualisierung. Die gültigen Ratings und ausführlichen Berichte werden auf [www.assekurata.de](http://www.assekurata.de) veröffentlicht.

# ASSEKURATA