

## FAQ für Vermittler

Hier finden Sie die Antworten auf häufig gestellte Fragen für Vermittler der BIG.

### Fragen zum Thema

#### Wer oder was ist die BIG?

Die BIG ist die "BundesInnungskrankenkasse Gesundheit". Sie wurde 1996 durch die Bundesinnung der Hörgeräteakustiker gegründet und ist die erste gesetzliche Direktkrankenkasse Deutschlands. Direktkrankenkasse bedeutet für uns: ein Sitz, wenig Verwaltung und immer erreichbar. Die BIG ist schneller, arbeitet effizienter und kundenorientierter als andere Krankenkassen. Und das Konzept gibt uns Recht: Über 520.000 Versicherte vertrauen der BIG.

#### Welchen Beitragssatz hat die BIG?

Die BIG hat einen Beitragssatz von 15,9%. Dafür profitieren Sie von vielen Zusatzleistungen wie professioneller Zahnreinigung und Osteopathie.

#### Was bietet die BIG meinen Kunden, was andere Krankenkassen nicht haben?

Der Leistungskatalog der gesetzlichen Krankenversicherung wird zu ca. 96 % gesetzlich geregelt. Den verbleibenden geringen Spielraum nutzt die BIG für Ihre Kunden optimal aus. Dazu zählen innovative Zusatzangebote, sinnvolle Mehrleistungen und kundennaher Service:

- kostenlose Erreichbarkeit rund um die Uhr über Telefon, Fax und Internet
- Bonusprogramm BIGtionär
- kostenlose professionelle Zahnreinigung bei BIGselect Dental bei teilnehmenden Zahnärzten
- mehr Kindervorsorge: U10, U11 und Rotavirenimpfung
- Hausarztmodell
- prämierte Wahltarife cash.smart und cash.basic

#### Welchen Vorteil haben Ihre Kunden durch einen Wechsel zur BIG?

Mit unseren Wahlтарifen cash.smart und cash.basic können Ihre Kunden bis zu 600 Euro im Jahr sparen. Zudem erhalten die Teilnehmer am Bonusprogramm eine Auszahlung für ihr gesundheitsbewusstes Verhalten. So entsteht ein finanzieller Spielraum, der in andere Anlagen und Versicherungsprodukte investiert werden kann.

#### Was ist der Vorteil einer Direktkrankenkasse?

Die BIG verzichtet bewusst auf kostenintensive Geschäftstellen und setzen auf eine schlanke Verwaltung. Die Beiträge werden gezielt für die Gesundheit unserer Mitglieder eingesetzt.

#### Welchen Vorteil habe ich als Vermittler bei einem Wechsel meiner Kunden zur BIG?

Durch den Wechsel zur BIG können Ihre Kunden durch die Wahlтарife bis zu 600 Euro im Jahr sparen oder von Auszahlungen im Bonusprogramm profitieren. Zudem erleichtert die BIG durch ihre schnelle und unbürokratische Arbeitsweise mit optimalem Service das Leben.

#### Habe ich noch weitere Vorteile durch die BIG?

Ja, haben Sie! Nicht jeder Ihrer Kunden kann in die private Krankenversicherung wechseln. Mit der BIG können Sie Ihr Angebot im Bereich der gesetzlichen Krankenkassen erweitern und haben somit eine ideale Alternative für Ihre Kunden. Sie erhalten Infomaterial völlig unkompliziert und vor allem ohne vertragliche Bindungen!

#### Wie können meine Kunden bei der BIG Mitglied werden?

Ihr Kunde füllt einfach unseren Mitgliedsantrag online aus [Mitgliedsantrag](#). Wir übernehmen dann die Kündigung bei der alten Krankenkasse.

Online-Formulare zum Kassenwechsel:

[Unsere Formulare finden Sie hier.](#)

#### Welche Kündigungsfristen hat mein Kunde zu beachten?

Bei Beginn einer neuen sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung können Arbeitnehmer sofort die Kasse wechseln – ohne Einhaltung einer Bindungsfrist und ohne Kündigung bei der bisherigen Krankenkasse. Dafür haben sie 14 Tage ab Beschäftigungsbeginn Zeit. Auch während eines laufenden Beschäftigungsverhältnisses ist ein Kassenwechsel ohne eine Kündigung bei der alten Kasse möglich.

Es reicht aus, einen Mitgliedsantrag bei der neuen Kasse einzureichen. Um die Auflösung des Vertragsverhältnisses mit der alten Krankenkasse kümmert sich dann die neu gewählte Kasse. Deren entsprechende Meldung an die bisherige Krankenkasse erfolgt elektronisch im Rahmen eines neuen Verfahrens. Die bisherige Krankenkasse bestätigt daraufhin innerhalb von zwei Wochen nach Eingang der Meldung – ebenfalls elektronisch – das Ende der Mitgliedschaft. Diese Rückmeldung hat die gleiche Funktion wie die bisher erfolgte Kündigungsbestätigung.

Wichtig: Die vereinfachte Wechselmöglichkeit gilt auch bei einem Statuswechsel, z. B. wenn die Versicherungspflicht bei Überschreiten der Beitragsbemessungsgrenze am Jahresende in eine freiwillige Versicherung geändert wird.

Versicherte müssen ihre Krankenkasse ab 2021 nur noch dann kündigen, wenn sie das System der gesetzlichen Krankenversicherung verlassen, also z. B. in die private Krankenversicherung wechseln oder ins Ausland ziehen.

Kann die BIG von mir vermittelte Kunden als neue Mitglieder ablehnen?

Nein, die BIG lehnt keine Mitgliedschaft ab. Jeder ist bei uns willkommen, unabhängig von Bundesland, Branche, Einkommen und Alter.

Wie unterstützt mich die BIG bei der Gewinnung von neuen Mitgliedern?

Die BIG unterstützt Sie als verlässlicher und vertrauensvoller Kooperationspartner - völlig unkompliziert und ohne vertragliche Bindungen. Wir senden Ihnen jederzeit kostenlos Informationsmaterial für Ihre Kunden zu. Zudem können Sie sich bei Fragen und Anregungen rund um die Uhr an unsere kostenlose Service-Hotline 0800.54565456 wenden.

Weitere Informationen:

Service für Vermittler

Zahlt die BIG Vermittlungsprovisionen oder sonstige Aufwandsentschädigungen für meine Vermittlung?

Nutzen Sie die Leistungen und finanziellen Vorteile der BIG als Türöffner zu neuen Kunden. Oder generieren Sie Zusatzgeschäft bei Bestandskunden. Als Dankeschön erhalten Sie 95,55 Vermittlerprämie pro geworbenem Mitglied. Die Aufwandsentschädigung wird übrigens unmittelbar nach dem Eingang des Mitgliedsantrags gezahlt.

---

BIG direkt gesund 2021 - 0800 54565456 Kostenloser 24h-Direktservice