



Beamtengeschäft: „Das ist kein Bereich, den man nebenbei betreiben sollte“

Michael Fiedler

Beamte vergleichen ihre Krankenversicherung heute stärker als früher – und damit eröffnen sich auch für Versicherungsmakler neue Zugänge zu einer traditionell stark gebundenen Zielgruppe. Daniel Dietrich von Die Beamtenberatung erklärt, warum Spezialisierung dabei entscheidend ist, welche Fehler in der Beratung besonders schwer wiegen und weshalb Beamtenkunden nach einer fundierten Entscheidung häufig lange bleiben.

expertenReport: Herr Dietrich, welche Rolle spielt das Beamtengeschäft heute im Bestand eines spezialisierten Maklerbetriebs?

Das Beamtengeschäft hat für spezialisierte Maklerbetriebe eine hohe Bedeutung. Für unser Unternehmen ist es sogar ein zentraler Geschäftsbereich: Rund 90 bis 95 Prozent unserer Kunden sind Beamte. Auffällig ist vor allem, wie stark sich der Zugang zu dieser Zielgruppe verändert hat. Früher kamen Versicherungsmakler an Beamtenkunden kaum heran. Viele Beamte sind über das Empfehlungsgeschäft von Kollegen bei den gleichen drei oder vier Gesellschaften gelandet. Heute ist die Situation eine andere. Kunden wollen stärker vergleichen als früher. Sie informieren sich über das Internet und suchen gezielt nach Versicherungsmaklern, Vergleichsportalen oder Tarifvergleichen. Dadurch können Makler heute überhaupt erst in relevantem Umfang im Beamtenmarkt Fuß fassen. Hinzu kommt: Beamte sind sehr treue Kunden. Wenn sie den Beratungsprozess einmal durchlaufen und sich bewusst

für einen Tarif entschieden haben, wechseln sie deutlich seltener als andere Kundengruppen. Das spiegelt sich auch in unseren niedrigen Stornoquoten wider, die lediglich ein bis zwei Prozent betragen.

Welche Leistungen fragen Beamte bei der privaten Krankenversicherung besonders häufig nach?

Viele angehende Beamte kommen nicht mit einer konkreten Liste an Leistungswünschen in die Beratung. Gerade Lehramtsanwärter, Referendare oder Berufsanfänger hatten häufig noch wenig Berührungspunkte mit privater Krankenversicherung und Beihilfe. Sie möchten zunächst verstehen, wie das System funktioniert und welche Unterschiede zwischen den einzelnen Tarifen bestehen. Deshalb stehen oft der Überblick und ein fundierter Leistungsvergleich im Vordergrund. Die meisten Beamten suchen nach unserer Erfahrung nicht die möglichst günstige Lösung, sondern entscheiden sich häufig für leistungsstarke Tarife. Viele Kunden möchten lieber eine

umfassende Absicherung als einen günstigen Tarif mit Leistungseinschränkungen. Ob der Beitrag dabei etwas höher ausfällt, spielt oftmals nur eine untergeordnete Rolle. Das hat in den vergangenen Jahren auch Bewegung in den Markt gebracht. Wir sehen neue beziehungsweise im Beamtengeschäft bislang weniger etablierte Anbieter, die mit leistungsstarken Tarifen auftreten. Gleichzeitig haben einige alteingesessene Krankenversicherer, die traditionell stark mit dem Beamtengeschäft verbunden waren, an Boden verloren. Der Wettbewerb findet heute deutlich stärker über die tatsächliche Tarifqualität statt – und nicht mehr allein über den Namen oder die traditionelle Präsenz bei Beamten.

Wo erleben Sie die größten Missverständnisse rund um Beihilfe, private Krankenversicherung und mögliche Reformen?

Die größten Missverständnisse beginnen häufig bereits beim Thema Beihilfe. Viele Beamte wissen zwar, dass es eine Beihilfe gibt, können aber nicht genau erklären, wie dieses System funktioniert. Deshalb leisten wir in der Beratung zunächst viel Aufklärungsarbeit. Für Kunden ist wichtig zu verstehen, dass die Beihilfe einen Rechtsanspruch begründet und der Dienstherr im Rahmen seiner Fürsorgepflicht einen Teil der Krankheitskosten übernimmt. Ein weiterer häufiger Irrtum betrifft die Beitragsbelastung im Alter. Viele Interessenten vergleichen ihre Situation mit der eines Selbstständigen in der privaten Krankenversicherung. Dabei wird oft übersehen, dass Beamte nur den Teil der Kosten absichern müssen, der nicht durch die Beihilfe gedeckt wird. Zudem erhöht sich der Beihilfeanspruch im Ruhestand in vielen Fällen von 50 auf 70 Prozent. Dadurch reduziert sich der privat zu versichernde Anteil erheblich. Diese Zusammenhänge sind vielen Kunden zu Beginn der Beratung nicht bewusst. Auch Reformdebatten führen regelmäßig zu Verunsicherung. Insbesondere die Bürgerversicherung wird vor Bundestagswahlen immer wieder diskutiert. Dabei wird häufig unterschätzt, dass die Beihilfe auf einem bestehenden Rechtsanspruch beruht. Deshalb erwarte ich keine grundlegenden Veränderungen des Systems und gehe davon aus, dass die Beihilfe für Beamte auch künftig ein tragender Bestandteil der Gesundheitsabsicherung bleiben wird.

Gibt es ein absolutes No-Go in der Beratung?

Das größte No-Go ist für uns ein unsauberer Umgang mit den Gesundheitsfragen. Beim Abschluss einer privaten Krankenversicherung müssen Vorerkrankungen und gesundheitliche Beeinträchtigungen vollständig und korrekt angegeben werden. Werden Gesundheitsangaben falsch

gemacht und fällt dies später auf, kann das für den Kunden schwerwiegende Konsequenzen haben. Zu einer seriösen Beratung gehört deshalb immer eine sorgfältige Aufarbeitung der Gesundheitshistorie. Der schnelle Abschluss darf niemals wichtiger sein als ein langfristig tragfähiger Versicherungsschutz.

Welchen Stellenwert kann das Beamtengeschäft heute und künftig in einem Maklerbetrieb einnehmen?

Das Beamtengeschäft wird auch künftig ein attraktives Geschäftsfeld bleiben. Beamte verfügen über stabile berufliche Rahmenbedingungen und erweisen sich häufig als langfristig orientierte Kunden. Wer gute Beratung liefert, profitiert oft über viele Jahre von einer hohen Kundenbindung und Empfehlungen. Zudem wächst das Interesse vieler Versicherer an dieser Zielgruppe. In den vergangenen Jahren haben zahlreiche Gesellschaften erkannt, dass Beamte einen stabilen und langfristig interessanten Kundenbestand darstellen können. Entsprechend wurden neue Lösungen entwickelt und bestehende Angebote ausgebaut. Gleichzeitig ist das Beamtengeschäft kein Bereich, den man nebenbei betreiben sollte. Die Beratung erfordert spezialisiertes Wissen, etwa zu den unterschiedlichen Beihilfevorschriften der Länder und des Bundes. Hier besteht ein hohes Fehlerpotenzial. Deshalb sind Spezialisierung und fachliche Expertise entscheidend. Wer sich dieses Know-how erarbeitet, findet im Beamtengeschäft auch langfristig erhebliches Potenzial.

Zur Person Daniel Dietrich ist Versicherungsmakler und auf die Beratung von Beamten und Beamtenanwärtern spezialisiert. Bei der Beamtenberatung machen Beamte nach seinen Angaben rund 90 bis 95 Prozent des Kundenbestands aus.

Beamtengeschäft im Wandel: Die Sicht der INTER

[Wie sich der Markt für Beamte und Beihilfeberechtigte verändert, hat experten.de bereits aus Sicht der Versicherer beleuchtet.](#) Die INTER Krankenversicherung hat zum 15. Oktober 2026 das neue Tarifsysteem BeMed eingeführt. Im Mittelpunkt stehen eine leistungsorientierte Restkostenabsicherung, ergänzende Bausteine und die Anforderungen des Maklervertriebs. Im aktuellen [expertenReport 10/2026](#) erläutern INTER-Vorstand Dr. Günther Blaich, Produktverantwortlicher Gerd Sautter und Maklervertriebsleiter Fabian Ober, warum das

Beamtengeſchäft ſtrategiſch wichtiger wird und weſhalb ein leiſtungsſtarker Tarif allein nicht ausreicht.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4952719/Beamtingeschaeft-Das-ist-kein-Bereich-den-man-nebenbei-betreiben-sollte/>