

„Der Gärtner war's ...“

... nämlich der Mörder, zumindest in klischeebehafteten Kriminalromanen. Seine Zielgruppe kennt also diese Redensart von Berufs wegen. Doch nicht nur Polizisten verweisen bei Fragen zu ihrem Versicherungsschutz auf Dirk Gärtner und sein Spezialteam.

 Robert Krüger-Kassissa

■ Treffen sich zwei junge Polizisten am Anfang ihrer Beamtenkarriere auf dem Flur. Fragt der eine den anderen: „Sag mal, wo hast du eigentlich deine private Krankenversicherung her?“ Sagt der andere: „Der Gärtner war's.“ So oder zumindest so ähnlich könnten sich Ge-

spräche zwischen jungen Beamten abspielen, und solche Gespräche würden Dirk Gärtner freuen. Denn Gärtner hat sich mit seiner Firma BeamtenCircle auf den öffentlichen Dienst spezialisiert. Wie so oft im Leben, fing auch seine Erfolgsgeschichte fast zufällig an. „Ich war ein ganz normaler Allfinanz-Makler mit Schwerpunkt Krankenversicherung und Leadkauf“, er-

zählt der Berliner Makler. Seit 2011 macht Gärtner nun nur noch das Beamtengeschäft und kauft immer noch Leads, aktuell bei verschiedenen größeren Leadlieferanten. Auch wenn die Leads mittlerweile das 4-fache von 2010 kosten, lohne sich dieses Geschäft immer noch. „Beamte gelten als schwierig, und viele Makler klagen beispielsweise über besserwis-



Enrico Voigt, Michael Buchholz und Dirk Gärtner (von links nach rechts)



Frei werdende Planstellen im „klassischen ÖD“

Jährlich ca. 34.000 Neueinstellungen (Lehrer)

Land	Geplante Einstellungszahlen 2014	1. Termin	2. Termin	3. Termin	4. Termin	Form der Beschäftigung bei Einstellung	Ergänzende Hinweise
Baden-Württemberg	6.100	1.2.	1.9.	-	-	Beamte	abhängig von Schularzt
Bayern	5.300	1.2.	16.9.	-	-	Beamte	davon 3.000 zum 1.2.
Berlin	1.100	31.01.	30.07.	-	-	Angestellte, Verbeamtung möglich	davon 580 zum 1.2.
Brandenburg	400	01.02.	01.07.	-	-	Angestellte, nachträgliche Verbeamtung mögl.	davon 218 zum 1.2. und 200 zum 1.7.
Bremen	620	01.02.	01.05.	01.08.	01.11.	Beamte	-
Hamburg	800	01.02.	01.05.	01.08.	01.11.	Beamte	-
Hessen	2.200	01.05.	01.11	-	-	Beamte	-
Mecklenburg-Vorpommern	350	01.02.	01.08.	-	-	Beamte Achtung: laufende Verbeamtung bis 40. Lj.	-
Niedersachsen	bis zu 4.200	01.02.	01.08.	-	01.11.	Beamte	3. Termin für Berufsschulen
Nordrhein-Westfalen	bis zu 8.000	01.05.	01.11.	-	-	Beamte	Davon 4.624 zum 01.05.
Rheinland-Pfalz	580	01.02.	01.05.	01.08.	01.11.	Beamte	Termine ortsabhängig 2. und 4. Termin für Berufsschulen
Saarland	150	01.02.	01.08.	-	-	Beamte	-
Sachsen-Anhalt	bis zu 200	01.02.	15.08.	-	-	Beamte	-
Sachsen	405	01.08.	-	-	-	Angestellte	-
Schleswig-Holstein	1.650	01.02.	01.08.	-	-	Beamte	davon 550 zum 1.2.
Thüringen	bis zu 450	01.02.	01.08.	-	-	Bei Einstellung BAW; nach Referendariat Entlassung aus Beamtenstatus	-

Quelle: www.deutsche-makler-akademie.de

sende Lehrer“, sagt Gärtner. Möglicherweise lag darin der Grund, warum die Nachfrage nach Beamtenleads damals so gering und die Preise daher so niedrig waren. „Beamte sind treu, da kann dir also kein Strukki reinballern. Beamte werden so gut wie nie arbeitslos. Beamte sind oft mit Beamten verheiratet oder mit gut verdienenden Angestellten und Beamte produzieren statistisch gesehen deutlich weniger Sachschäden. Fälle von Versicherungsbetrug treten seltener auf, weil Beamte aus Karrieregründen sehr auf ihre weiße Weste bedacht sind“, lobt Gärtner die Vorzüge seine Zielgruppe. Zudem seien Beamte gar nicht so kompliziert wie oft dargestellt und auch der Lehrer sei keineswegs beratungsresistent, wenn er merke, dass sein Gegenüber Ahnung von der Materie hat. Aber mit Beamten sind andere mögliche Probleme als mit Angestellten zu besprechen. Neben der PKV geht es dabei auch um die Themen Dienstunfähigkeit und Altersvorsorge.

Zu wenige Versicherer. Wer mit „Beamtenmaklern“ über Beamte spricht, kommt um das Thema Debeka und den Daten-skandal nicht herum. „Ich habe gehäht, dass es Tippgeber in den Behörden gibt.

Wir bewerten dies aber nicht“, sagt Michael Buchholz von BeamtenCircle, zu dem neben den erwähnten Herren Buchholz und Gärtner auch noch Enrico Voigt, Sven Höhne und Ricarda Schönborn gehören. Insgesamt bemängeln aber die Beamtenmakler, dass es viel zu wenige Versicherer gebe, die mit ihren Produkten die Zielgruppe Beamte abdecken. Mit jener Debeka, der DBV, Signal und Huk sind es gerade einmal eine Handvoll. Dabei ist die Zielgruppe keineswegs klein. Laut Statistischem Bundesamt arbeiten 4,6 Millionen Menschen im öffentlichen Dienst. Davon sind 1,7 Millionen Beamte und Richter (Stand: 30. Juni 2012). Zum Vergleich: Die Anzahl der Erwerbstätigen hierzulande insgesamt liegt bei 41,8 Millionen (Stand: 2013). Mögliche Erklärungen, warum nicht mehr Versicherer auf den Beamtenzug aufspringen, hat Gärtner dann dennoch: „Viele Versicherer haben Angst vorm Marktführer Debeka, und wer Beamte langfristig betreuen will, muss Durchhaltevermögen beweisen.“ Viele Versicherungsvorstände denken nur noch quartalsweise. „Dabei täte mehr Vielfalt dem Markt wirklich gut.“ Zumindest in der Weiterbildungsbranche wird das Thema öffentlicher

Michael Buchholz, BeamtenCircle

„Vorreiter Baden-Württemberg hat beispielsweise die Beihilfesätze für Neuverbeamtungen gekürzt.“



Dirk Gärtner, BeamtenCircle

„Beamte gelten als schwierig, und viele Makler klagen beispielsweise über besserwissende Lehrer.“

- ▶ Dienst nun aufgegriffen. Gärtner und Buchholz haben im Mai das Seminarangebot der Deutschen Makler Akademie (DMA) angenommen und dürfen sich nun „Zertifizierter Berater Öffentlicher Dienst“ (DMA) nennen. Die DMA hat dieses Seminar erstmalig angeboten. Bei dem produktneutralen Seminar gab es mit Versorgung des Beamten (Alters-, Dienstunfähigkeits- und Hinterbliebenenversorgung), Krankenversicherung und Beihilfe sowie haftungsrechtlicher Betrachtung des Beamten drei große Themenblöcke. „Für uns war sicherlich der Versorgungspart am interessantesten. Es wurden die verschiedenen Versorgungslücken berechnet und erklärt, wie sich das begründet“, sagt Gärtner. „Im Bereich Krankenversicherung gab es für uns nichts Neues. Im Haftpflichtbereich ist vor allem hängen geblieben, dass die meisten Dienstbeziehungswise Amtshaftpflichtversicherungen eine viel zu niedrige Absicherung bei den Vermögensschäden haben.“

Makler muss mehr wissen. Gärtner und Buchholz vertrauen nur eingeschränkt

auf Tarifrechner. So gebe es keine Software am Markt, die beispielsweise die Versorgungslücke bei Beamten korrekt darstelle. „Ich bin auch der Meinung, dass ein Makler mehr wissen muss als irgendeine Software“, sagt Gärtner. „Bei den Bedingungen ist es wichtig, dass Kunden mit dabei sind“, ergänzt Buchholz. Zudem müsse sich der Tarif der Beihilfe anpassen. Die Beihilfe ist eine vom Staat eingerichtete Zuschussform zur Krankenversicherung. Auf Antrag gewährt der Dienstherr beihilfeberechtigten Beamten und Richtern die Übernahme eines Teils der ärztlichen Behandlungskosten. Die Höhe der anteiligen Kostenübernahme ist auf Bundes- und Länderebene unterschiedlich. „Der öffentliche Dienst ist unter Druck. Vorreiter Baden-Württemberg hat beispielsweise die Beihilfesätze für Neuverbeamten gekürzt. Andere Bundesländer werden nachziehen“, meint Buchholz. Bislang gibt es nur einen Versicherer, der im Falle einer Beihilfeanpassung die bei ihm versicherten Beamten von sich aus anschreibt. Auch beim Thema Altersvorsorge gibt es für die Beamtenmakler viel zu tun. Die Beamtenpensionen, die einst im besten Fall 75 Prozent der vorherigen Besoldung ausmachten, wurden immer weiter zurückgeschraubt und liegen derzeit bei nur noch 71,75 Prozent. Der tatsächliche (Netto-)Anteil liege aber bei gerade mal 60 Prozent. „Auch Beamte müssen vorsorgen“, erläutert Buchholz.

Kunden noch nie gesehen. 3.500 Beratungsgespräche führen die vier Männer und die Frau von BeamtenCircle pro Jahr. Ohne Telefon- und Online-Beratung ist dieses Pensum nicht zu bewältigen. „Wenn mir jemand noch vor drei, vier Jahren erklärt hätte, dass ich heute nahezu alle meine Beratungsgespräche am Telefon oder online durchführe, hätte ich ihn für verrückt erklärt“, sagt Gärtner. „Einige meiner Kunden habe ich noch nie gesehen.“ Dabei sind die Homepage und der Blog auch ein Akquisinstrument. „Erst kürzlich ist ein Professor über Google bei mir Kunde geworden“, schildert Gärtner. Knifflig sei zum Beispiel bei Professoren, dass viele aus dem Ausland kommen und daher keine deutsche Vorversicherung vorweisen können, und so ist es eine Herausforderung, sie dennoch in der PKV zu versichern.

Die Provisionen fließen zunächst an die GmbH BeamtenCircle und werden dann von dort nach Abzug einer Overheadprovision an die einzelnen Makler verteilt. Nicht nur für die interne Provisionsabrechnung, auch sonst ist der BeamtenCircle mit dem Pool blau direkt und dessen Systemen in Verbindung.

Makler mit falscher Klientel. Die Sorgen vieler Makler über die Einträglichkeit ihrer beruflichen Tätigkeit kann Gärtner zum Teil gut verstehen. „Wenn man alles macht, ist der bürokratische Aufwand zu hoch. Ich kann mich nicht eine Stunde lang mit einer Hausrat beschäftigen.“ Auch Kfz als Türöffner und dann Cross-Selling lohnen sich nicht. „Dann doch lieber PKV und Cross-Selling“, so Gärtner. Viele Makler befassten sich auch mit der falschen Klientel. „Ich kann mich nicht mit Kunden beschäftigen, die 1.000 Euro netto verdienen. Auch wenn sich dies nun möglicherweise etwas arrogant anhört.“ Der ranghöchste

Kunde des BeamtenCircle ist ein Staatssekretär. „Aus welchem Ministerium, kann ich aus Datenschutzgründen nicht sagen“, erläutert Gärtner. Aber auch Richter, die in der Regel einen sehr guten Verdienst haben, oder wie erwähnt Professoren zählen zum Kundenkreis.

Viele Makler erkennen das Potenzial dieser Zielgruppe nicht, insbesondere das der Beamtenanwärter. Nach der Ausbildung sind diese ein bis drei Jahre auf Probe verbeamtet, bis sie in den vollen Beamtenstatus kommen. „80 Prozent der Anwärter sind zuvor GKV-versichert. Gerade für Beamte ist die PKV unschlagbar besser“, erklärt Buchholz. Daher sind gerade die Anwärter die Eintrittskarte in eine langjährige Kunde-Makler-Beziehung. Die beiden Polizisten vom Flur waren schließlich auch einmal Anwärter. ☺



Diskutieren Sie mit zu diesem Thema!
auf www.procontra-online.de



HALLESCHER
Private Krankenversicherung

**OLGAflex: Volle Leistung
zum flexiblen Beitrag!**



**Erst haben wir die Pflegeversicherung erfunden.
Jetzt haben wir sie neu definiert!**

Ab jetzt muss niemand mehr auf eine hochwertige Pflegevorsorge verzichten. Dank der flexiblen Beitragsgestaltung kann OLGAflex exakt auf die finanzielle Situation Ihrer Kunden abgestimmt werden. Und das nicht nur zu Beginn der Absicherung, sondern auch noch später – bei vollem Schutz. Die exzellenten Leistungen von OLGAflex werden Sie ebenfalls überzeugen! Mehr Infos unter www.hallesche.de/vermittler