

10 Fragen, die Du jedem Vermittler stellen solltest

Im Referendariat wirst Du umworben — im Seminar, im Postfach, über Empfehlungen. Mit diesen zehn Fragen erkennst Du in zehn Minuten, mit wem Du es zu tun hast.

Stand: Juli 2026 · Zum Ausdrucken und Mitnehmen ins Gespräch

Warum diese Liste?

Beamtenanwärter sind für die Branche die attraktivste Zielgruppe überhaupt: jung, gesund, sicheres Einkommen, lange Vertragslaufzeit. Entsprechend viele Angebote bekommst Du. Die Qualität schwankt enorm — und der Unterschied zeigt sich nicht am Startbeitrag, sondern an den Antworten auf diese Fragen.

Drei Arten von Gegenüber

- **Ausschließlichkeitsvertreter** — vermittelt die Produkte genau einer Gesellschaft.
- **Versicherungsmakler** — vermittelt aus dem Markt und steht rechtlich auf Deiner Seite.
- **Versicherungsberater** — berät gegen Honorar, ohne Vermittlung.

Woran Du das erkennst

Jede Vermittlerin und jeder Vermittler muss Dir zu Beginn eine **Erstinformation** aushändigen: mit Status, Registernummer und Beschwerdestellen. Die Nummer kannst Du selbst prüfen unter **vermittlerregister.info**. Wer das nicht von sich aus vorlegt, arbeitet nicht sauber.

So nutzt Du die Liste

Nimm sie ausgedruckt mit ins Gespräch und hake ab. Es geht nicht darum, jemanden vorzuführen — sondern darum, dass Du am Ende verstehst, was Du unterschreibst. Wer Deine Fragen gut findet, ist meist der Richtige. Wer genervt reagiert, hat Dir die Antwort schon gegeben.

Wer sitzt mir gegenüber?

Deine Frage	Gute Antwort	Warnsignal
1. In welchem Status beraten Sie mich — und wie lautet Ihre Registernummer?	Klare Auskunft, Erstinformation liegt unaufgefordert vor, Nummer lässt sich prüfen.	Ausweichende Antwort, „das ist doch egal“, keine schriftliche Erstinformation.
2. Wie viele Gesellschaften können Sie mir anbieten?	Eine nachvollziehbare Auswahl mehrerer beihilfekonformer Anbieter — oder die ehrliche Aussage, dass es nur eine ist.	„Wir haben den besten Tarif am Markt“ ohne Vergleich oder Begründung.
3. Wie werden Sie vergütet?	Offene Antwort: Courtage vom Versicherer oder Honorar — und dass es Dich nichts extra kostet.	Unwohlsein bei der Frage oder das Versprechen, „völlig kostenlos und unabhängig“ zu arbeiten.
4. Welchen Beihilfebemessungssatz habe ich in meinem Bundesland — jetzt und später?	Kennt die Regeln des Landes, nennt Sonderwege (etwa Baden-Württemberg oder Hessen) und die Quelle.	Antwortet pauschal mit „50 Prozent“ für jedes Land und jede Lebenslage.
5. Was passiert mit meinem Beitrag nach dem Referendariat?	Erklärt Anwärtertarif, Umwandlung in den Volltarif ohne erneute Gesundheitsprüfung und die Größenordnung des Sprungs.	Weicht aus oder rechnet nur mit dem günstigen Anwärterbeitrag.

Der wichtigste Satz des Gesprächs

„Zeigen Sie mir bitte, was der Tarif **nach** dem Referendariat kostet und leistet.“ Der Anwärterbeitrag ist ein Sondertarif für wenige Jahre. Entschieden wird über die nächsten Jahrzehnte.

Taugt das Angebot?

Deine Frage	Gute Antwort	Warnsignal
6. Wie hat sich der Beitrag dieses Anbieters in den letzten zehn Jahren entwickelt?	Nennt Zahlen oder Quellen und ordnet ein, warum Beiträge steigen.	„Der Beitrag bleibt stabil.“ Das kann niemand versprechen.
7. Was ist im Tarif ausgeschlossen oder begrenzt?	Geht Wartezeiten, Höchstsätze, Psychotherapie, Zahnstaffel und Wahlleistungen konkret durch.	Redet nur über Leistungen, nie über Grenzen.
8. Was passiert bei Dienstunfähigkeit im Vorbereitungsdienst?	Erklärt, dass Beamte auf Widerruf in der Regel entlassen werden — ohne Versorgung, nur mit Nachversicherung in der gesetzlichen Rentenversicherung.	Verweist auf die spätere Pension oder hält das Thema für unwichtig.
9. Wie gehen wir mit meinen Vorerkrankungen um?	Schlägt eine anonyme Risikovorabfrage vor, bevor irgendein Antrag gestellt wird.	„Das lassen wir einfach weg“ — das gefährdet Deinen Versicherungsschutz.
10. Wer betreut mich im Leistungsfall — und wie erreiche ich Sie in fünf Jahren?	Feste Ansprechperson, klarer Weg, Erfahrung mit Beihilfeabrechnungen.	Callcenter-Nummer, wechselnde Zuständigkeiten, kein Wort zur Betreuung.

Und wenn Du unsicher bleibst?

Unterschreibe nichts im ersten Termin. Ein seriöses Angebot ist auch morgen noch gültig. Nimm die Unterlagen mit, lies sie in Ruhe und hole Dir eine zweite Meinung — das ist keine Unhöflichkeit, sondern Sorgfalt bei einer Entscheidung, die Dich Jahrzehnte begleitet.

Zweite Meinung? Gern, kostenlos.

Wir sind Versicherungsmakler und an keine Gesellschaft gebunden. Schick uns Dein Angebot — wir sagen Dir ehrlich, was gut ist und was fehlt. Ohne Kosten und ohne Verpflichtung.

Online

www.beamten-starter.de/beamten-check.html

Telefon / WhatsApp

0178 2186896

E-Mail

r.heinze@nwf-os.de

Diese Unterlage fasst allgemeine Informationen zusammen und ersetzt keine individuelle Beratung. Alle Angaben ohne Gewähr, Stand Juli 2026.