



Spezialisierung wird zur Pflicht: DVA reagiert auf steigende Anforderungen im Makleralltag

Michael Fiedler

Komplexe Produkte, regulatorischer Druck und veränderte Kundenerwartungen verändern die Beratung. Die Deutsche Versicherungsakademie setzt auf gezielte Spezialisierung – und adressiert damit einen strukturellen Wandel im Markt.

Generalistenmodell gerät unter Druck

Im Makleralltag zeigt sich immer deutlicher, dass klassische Generalistenmodelle an Grenzen stoßen. Gerade im Firmenkundengeschäft steigen die Anforderungen bei der Einordnung komplexer Haftungsrisiken. Gleichzeitig wird es im Gesundheitsbereich zunehmend schwieriger, dynamische Produktlandschaften verständlich zu vermitteln. Auch im Vorsorgemarkt nimmt die Komplexität zu – etwa durch die Verzahnung von betrieblicher und privater Absicherung.

Mehr Wissen reicht nicht mehr aus

Die DVA sieht den Bedarf nicht nur in zusätzlichem Fachwissen, sondern vor allem in mehr Handlungssicherheit. „Wir sehen in der Branche sehr deutlich, dass Fachkräfte nicht nur mehr Wissen benötigen, sondern vor allem mehr Sicherheit im Umgang mit komplexen Themen“, sagt Victoria Durner, Produktreferentin bei der Deutschen Versicherungsakademie (DVA). „Genau hier setzen wir mit der Kompetenzpartner-Reihe an: Wir verbinden fachliche Tiefe mit konkreten Anwendungssituationen aus der Praxis.“

Die Programme richten sich bewusst an unterschiedliche Erfahrungsstufen – vom Einstieg bis zur Vertiefung.

Spezialisierung wird zum Wettbewerbsvorteil

Für Vermittler bedeutet das: Spezialisierung entwickelt sich zunehmend zu einem strategischen Faktor. „Spezialisierung wird zunehmend zu einem entscheidenden Wettbewerbsfaktor – sowohl für einzelne Beraterinnen und Berater als auch für ganze Organisationen“, so Durner. „Unternehmen brauchen heute Mitarbeitende, die komplexe Themen sicher einordnen und eigenständig lösen können.“ Gerade im Wettbewerb um anspruchsvolle Kunden und komplexe Mandate kann tiefes Fachwissen zum entscheidenden Differenzierungsmerkmal werden.

Drei Felder, klare Stoßrichtung

Die neue Weiterbildungsreihe konzentriert sich auf drei zentrale Bereiche:

- **Vorsorge:** ganzheitliche Beratung über betriebliche und private Lösungen hinweg
- **Gesundheit und Absicherung:** Einordnung eines dynamischen Marktes
- **Financial Lines:** Beratung bei komplexen Unternehmensrisiken

Ziel ist es, Vermittlern mehr Sicherheit in der Beratung zu geben und sie auf steigende Anforderungen im Markt vorzubereiten.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4949625/Spezialisierung-wird-zur-Pflicht-DVA-reagiert-auf-steigende-Anforderungen-im-Makleralltag/>