



Übertragung des geschlossenen DWL-Bestands an Athora Deutschland

Sehr geehrte Vertriebspartner:innen,

AXA Deutschland hat eine Vereinbarung getroffen, einen Teilbestand von rund 900 Tausend konventionellen Lebens- und Rentenversicherungsverträgen und rund 700 Mio. Euro Beitragsvolumen p.a. an den Bestandsversicherer Athora Deutschland zu übertragen. Bei dem zu veräußernden Segment handelt es sich im Wesentlichen um klassische Lebens- und Rentenversicherungsverträge aus dem Bestand der ehemaligen DBV-Winterthur Leben (DWL), die seit 2006 zu AXA gehört. Dieser ist bereits seit knapp 10 Jahren für das reine Neugeschäft geschlossen; seitdem wird das Neugeschäft über die AXA Lebensversicherung AG angeboten.

In Kürze zusammengefasst:

- Athora Deutschland führt Verträge mit allen Rechten und Pflichten unverändert fort
- Garantien, Konditionen und Vertragsbedingungen bleiben in gleicher Weise bestehen
- Transaktion ist ein weiterer konsequenter Schritt in der strategischen Ausrichtung von AXA und setzt Kapital für die Weiterentwicklung des Kerngeschäfts der Lebensversicherung frei
- Veräußerung steht noch unter dem Vorbehalt der Genehmigung durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)

Warum hat sich AXA zu diesem Schritt entschieden?

Der Bestand der DWL ist finanziell stabil und solvent, was vor allem an der seit Jahren konsequenten und disziplinierten Kapitalanlagestrategie liegt. Die Verträge sind und bleiben werthaltig. Dennoch hat dieser Teilbestand – anders als der Teilbestand der restlichen AXA Lebensversicherung – eine deutlich höhere Zinsvolatilität mit langfristig potenziell negativen Auswirkungen auf die Solvenzquote der AXA Deutschland. Dies liegt vor allem an der geringen Biometriequote.

Mit der Transaktion, die Deckungsrückstellungen in Höhe von rund 14 Milliarden Euro überträgt, stärkt AXA ihr Finanz- und Risikoprofil auch für die Weiterentwicklung des Kerngeschäfts in der Lebensversicherung. Der strategische Fokus liegt dabei

weiterhin auf fondsgebundenen beziehungsweise kapitalmarktnahen sowie biometrischen Produkten in der privaten und betrieblichen Altersversorgung.

Warum Athora?

Beim Auswahlprozess hat AXA strenge Qualitätskriterien angelegt und ein besonderes Augenmerk auf Erfahrung, Expertise, Zuverlässigkeit sowie Qualität im Kundenservice und der IT-Abwicklung gelegt. Das von Athora Deutschland seit 2015 verwaltete Portfolio der ehemaligen Delta Lloyd hat eine mit dem DWL-Bestand vergleichbare Struktur was Kundenanforderungen und Produkte angeht. 2022 konnte der Versicherer mit 3,0 Prozent eine der höchsten Überschussbeteiligungen am deutschen Markt erzielen (Marktschnitt: 2,1 Prozent).

Der Versicherer mit Sitz in Wiesbaden ist auf geschlossene Bestände spezialisiert, somit ist das Unternehmen in der Lage, auch bei kleiner werdenden Beständen und ohne eingehendes Neugeschäft Kostenvorteile zu erzielen.

Diese resultieren aus einem effizienten Management bestehender Vertragsbestände, der Nutzung von Größenvorteilen durch das Zusammenlegen vieler Bestände und einer reduzierten Komplexität.

Genau wie bei AXA hat auch bei Athora Deutschland das Serviceversprechen für Kund:innen und Vertriebspartner:innen einen besonderen Stellenwert. So kann Athora beispielsweise auf eine im Marktvergleich gute Beschwerdequote von 1,3 Beschwerden je 100.000 Verträge in der BaFin Beschwerdestatistik verweisen.

Welche Auswirkungen hat die Übertragung auf Sie und Ihre Kund:innen?

AXA und Athora Deutschland haben alle erforderlichen Vereinbarungen getroffen, um für Sie als Vertriebspartner:innen und für unsere Kund:innen und Mitarbeitenden einen reibungslosen Übergang und eine gute Zusammenarbeit zu gewährleisten. Athora Deutschland führt die Verträge mit allen Rechten und Pflichten unverändert fort. Garantien, Konditionen und Bedingungen bleiben in gleicher Weise bestehen.

Zur Sicherstellung der operativen Stabilität ist vereinbart, dass AXA Deutschland in einer fünfjährigen Übergangsphase weiterhin die gesamte Vertragsverwaltung übernehmen wird, d.h. die Kundenbetreuung bleibt bis zur endgültigen Überführung bei den gleichen Kundenservice-Einheiten. Das war uns wichtig, weil wir damit für Vertriebspartner:innen und Kund:innen Sicherheit bei Vertragsangelegenheiten schaffen.

Was bedeutet dieser Schritt für das Lebensversicherungs-Geschäft von AXA?

Für AXA Deutschland ist und bleibt die Lebensversicherung unverändert ein wichtiger strategischer Teil des Kerngeschäfts und ein zentraler Baustein des Produktangebots. AXA ist fest davon überzeugt, dass die private und die betriebliche Altersvorsorge höchst relevant ist und in Zukunft an Bedeutung eher noch zunehmen wird.

Die Deutsche Beamtenversicherung mit ihren auf die Zielgruppe Beamt:innen und

Öffentlicher Dienst spezialisierten Angeboten bleibt davon unberührt als starke Marke im AXA Konzern bestehen. Sie gehört mit innovativen Angeboten wie der ÖD-Fonds-Rente nach wie vor zu den führenden Anbietern bei der Absicherung von Angehörigen des Öffentlichen Dienstes.

Was sind die nächsten Schritte?

Die vollumfängliche Wahrung der Kundeninteressen wird auch durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) streng geprüft und ist Voraussetzung für eine Genehmigung der Transaktion. Aktuell rechnet AXA mit einem Abschluss der Aufsichtsrechtlichen Genehmigungsverfahren nicht vor dem 2. Halbjahr 2023.

An dieser Stelle möchten wir uns ausdrücklich für Ihren täglichen, tatkräftigen Einsatz für AXA bedanken. Denn unsere starke Stellung im Markt haben wir maßgeblich auch Ihnen, unseren Vertriebspartner:innen, zu verdanken. Bitte zögern Sie nicht, jederzeit auf uns zuzukommen, wenn Sie Rückfragen haben.

Freundlich grüßt Sie

Claus Hunold
Leiter Maklervertrieb AXA

[IMPRESSUM](#) [DATENSCHUTZ](#) [NUTZUNGSHINWEISE](#)

AXA Konzern AG, Köln. Alle Rechte vorbehalten.