



Die Rolle des Maklervertriebs bei AXA

Versicherungsvertrieb der Zukunft

Silke Zander – Leitung Maklervertrieb

12.03.2026 | Köln

Deutschland befindet sich in einem dynamischen Umfeld

Aktuelle Herausforderungen in Deutschland



Versicherungsbranche als wichtiger Hebel zur Lösung der Herausforderungen

Versicherungsbranche als wichtiger Hebel zur Lösung der aktuellen Herausforderungen

Herausforderungen:

Konjunkturelle Herausforderungen

Geopolitische Unsicherheiten

Energie- und Klimawandel

Digitale Transformation / Innovationen

Soziale Sicherungssysteme

Einfluss der Versicherer:

Wirken als wichtiger **Stabilisator der Wirtschaft**, indem sie Risiken absichern, Innovationen fördern und Investitionen ermöglichen

Tragen dazu bei, **wirtschaftliche Folgen geopolitischer Unsicherheiten abzumildern**, indem sie Unternehmen vor plötzlichen Verlusten schützen

Schützen Unternehmen / Infrastruktur vor **klimabedingten Risiken**, **schaffen Anreize für nachhaltige Investitionen** und erhöhen Resilienz gegenüber Extremwetter

Entwickeln innovative Produkte / Dienstleistungen, gestalten Prozesse effizienter und **nutzen Datenanalysen, um Risiken genauer zu beurteilen**

Staat zieht sich tlw. in der sozialen Absicherung **zurück** – **Versicherer bieten Lösungen** vor finanziellen Risiken bspw. bei Krankheit, im Alter oder bei Berufsunfähigkeit

Auf Versicherer kommen hohe Investitionsbedarfe zu (insb. in der KI-Skalierung)

**AXA –
ein starker Partner**

AXA Deutschland ist Teil einer starken globalen Gruppe

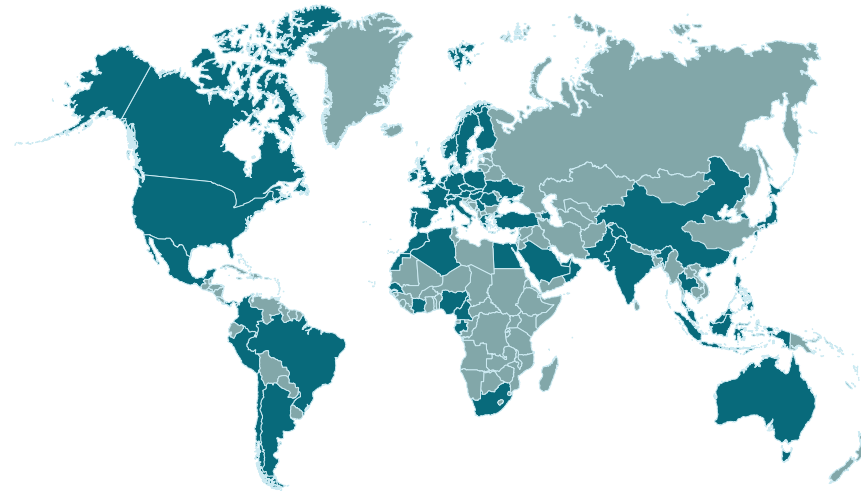


154.000
Mitarbeitende
und Vertriebskräfte



In **50** Ländern
vertreten

■ Aktuelle AXA Standorte



95 Mio.
Kund:innen



Geschäftsjahr
2024

110,3 Mrd. € Bruttoeinnahmen
8,1 Mrd. € Underlying Earnings
49,9 Mrd. € Eigenkapital
983 Mrd. € verwaltete Kapitalanlagen

AXA Deutschland in Zahlen



7,2 Mio.
Kund:innen



8.091
Mitarbeitende

3.424

Vermittler:innen in der
Ausschließlichkeit*

~14.000
reversierte Makler:innen



12 Mrd. Euro
Bruttoeinnahmen

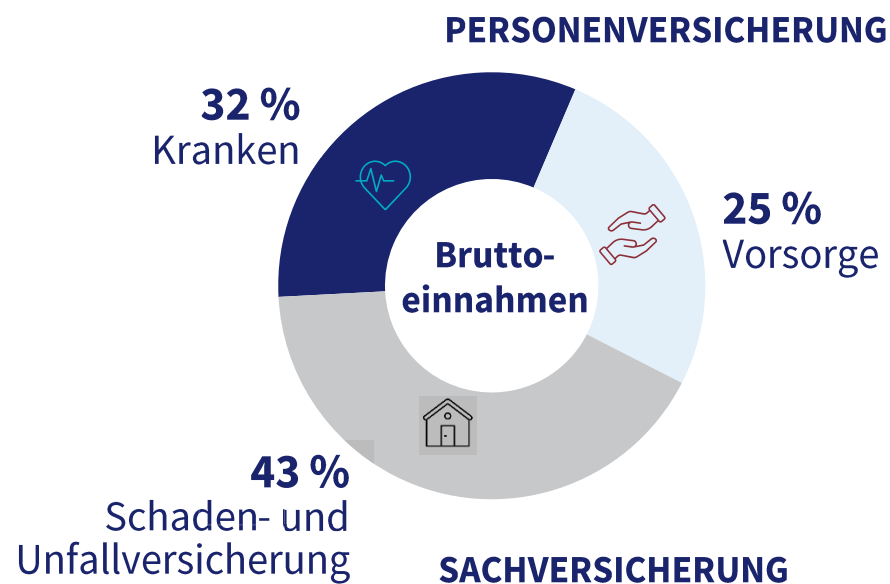
11 %
vom Gruppenumsatz

72.527 Mio. Euro
verwaltete Kapitalanlagen

* inklusive DÄV/DÄF: 3.829



12 Standorte
deutschlandweit



Entwicklungen im Maklermarkt

Am Maklermarkt ist ein hoher Grad an Veränderung zu beobachten

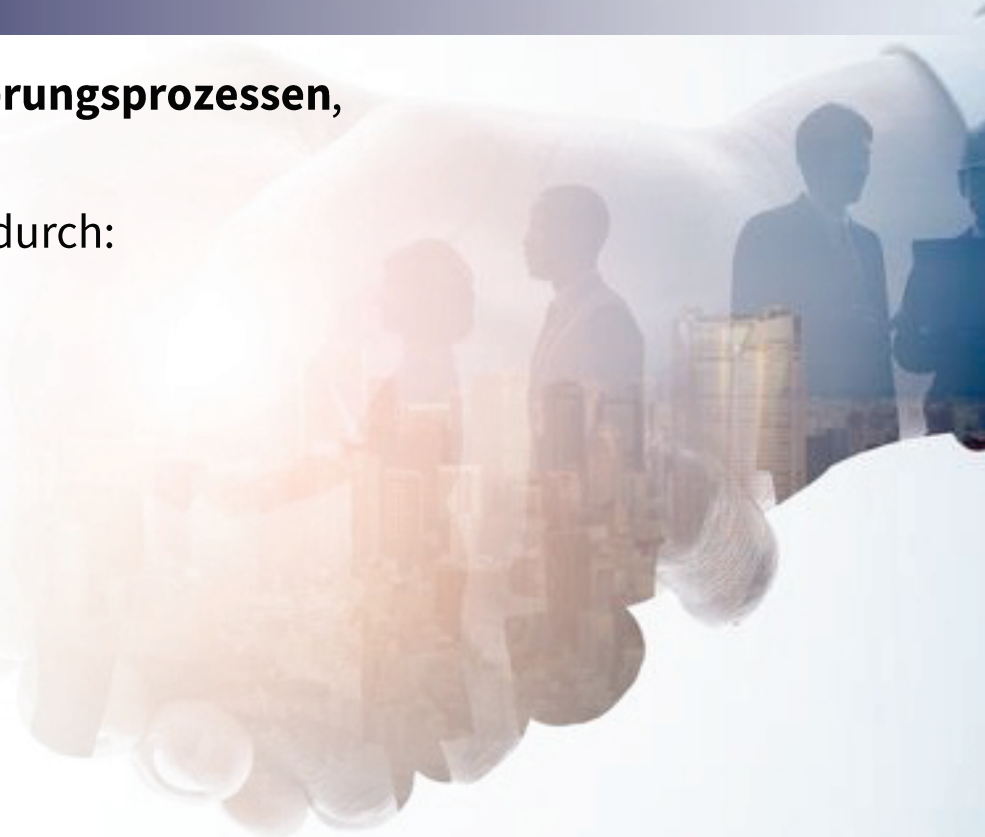
Konsolidierung, Spezialisierung und Digitalisierung als zentrale Trends im Maklermarkt



Entwicklungen im Maklermarkt

Der **Maklermarkt unterliegt aktuell enormen Veränderungsprozessen**, die sich noch beschleunigen werden

- **Konsolidierung im Maklermarkt** – primär getrieben durch:
 - **Finanzstarke Private Equity-Unternehmen**
 - **Marktaustritte kleinerer Makler**
 - Anschluss an **Pools oder Vertriebe**
- **Spezialisierung der Makler:**
 - Branchen, Zielgruppen, Geschäftsfelder, Sparten
- **Digitalisierung in der Zusammenarbeit:**
 - Steigende **Anforderungen der Makler**
 - Steigende **Bedeutung technischer Dienstleister**
 - **Rasant zunehmender Einsatz von KI**



Konsolidierungstrend im Maklermarkt setzt sich ungebremsst fort

Aktuelle Situation im Konsolidierer-Umfeld



Makler-Konsolidierung in Deutschland:

1. Welle:

Aufkauf / Konsolidierung der „Mittelgroßen“ mit Fokus auf

- Industriemakler
- bAV-Spezialisten und
- Technische Dienstleister

2. Welle:

Konsolidierungsbewegung der „Kleinen“

- Einstieg ins Privatkundengeschäft
- Zusammenschlüsse kleinerer Makler (Steigerung Attraktivität)

- In **erster Aufkaufphase** lag Fokus auf **Courtageangleichung / -harmonisierung**
- **Aktuell** Vorantreiben der **vollständigen Integration der Maklerhäuser** (prozessual, strukturell)
- Zudem **Reduktion der Komplexität** in Beständen und Prozessen → **Konzentration auf Set an Versicherer**

Gestiegene Anforderungen an Maklerbetreuung durch Spezialisierung

Generalistische Betreuungsmodelle unter Druck

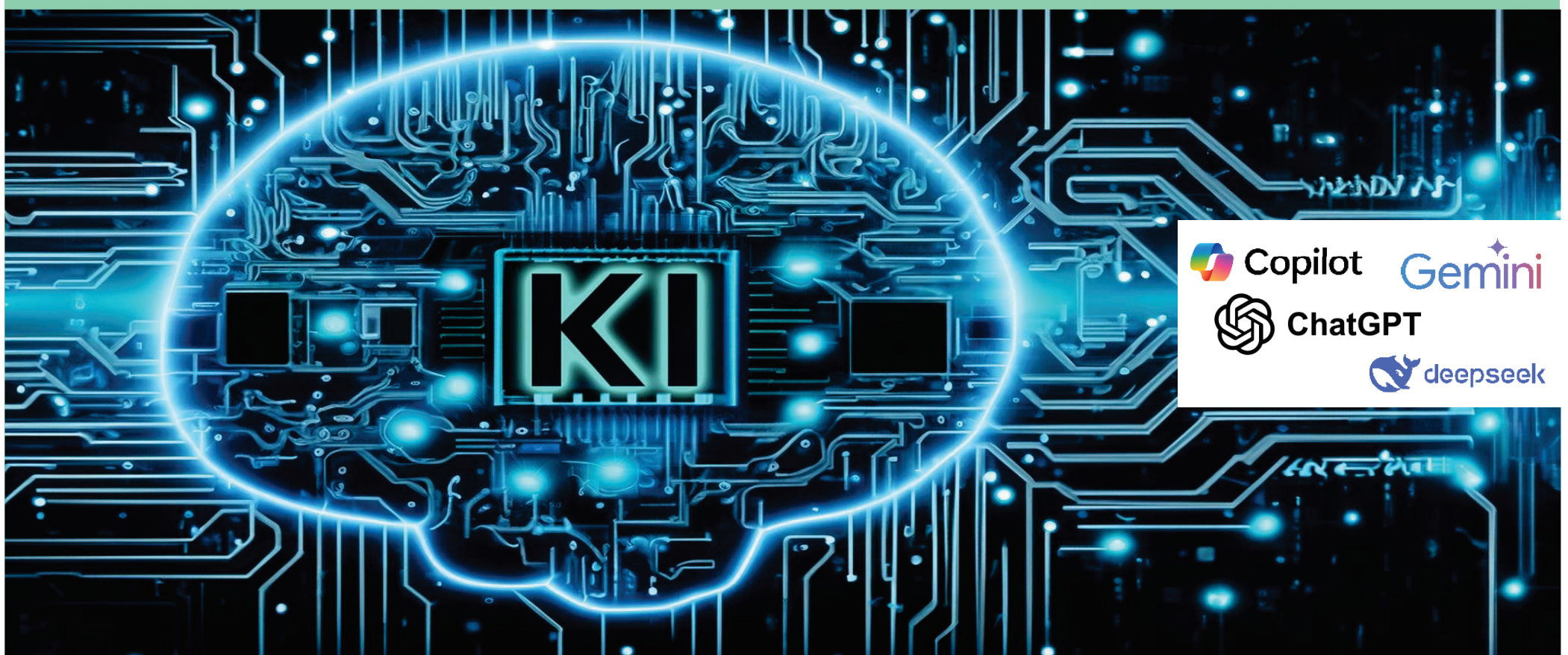


- **Makler spezialisieren sich** vermehrt auf bestimmte Branchen, Sparten, Geschäftsfelder oder Zielgruppen
- Folge dieser Spezialisierungen sind **steigende fachliche Anforderungen an die Maklerbetreuung**
- **Generalistisch** aufgestellte **Betreuungsfunktionen geraten unter Druck** - können dem Makler nicht mehr auf Augenhöhe begegnen

Maklervertrieb als Zugangsweg zu hoch-spezialisierten Partnern / Zielgruppen

Künstliche Intelligenz als Schlüsselfaktor in digitaler Transformation

Enormer Investitionsbedarf in kommenden Jahren – Finanzkraft entscheidender Wettbewerbsvorteil



Bei AXA arbeitet schon heute jeder 2. Mitarbeitende regelmäßig mit einer KI-basierten Anwendung

Weiterentwicklung des AXA-Maklervertriebes

Weiterentwicklung des Leistungsangebotes an unsere Makler

Steigerung der Maklerorientierung entlang der gesamten Wertschöpfungskette



PRODUKTE

Wir entwickeln **passgenaue Angebote** für den Maklermarkt und eine **starke Marke (AXA und DBV)** weiter

SERVICE

Wir stellen eine **verbesserte Servicesituation** für die Fokus-Segmente sicher, um unsere Marktpositionierung zu verbessern

DIGITALISIERUNG

Wir stärken unser **digitales Fundament**, bauen sukzessive das **digitale Leistungsangebot** aus und bieten **digitale Self-Services**

BETREUUNG

Wir **fokussieren** uns auf **potentialträchtige Makler-Segmente** und **bedienen** diese **aktiv und kompetent** auf Augenhöhe



***AXA setzt auf den Maklermarkt
als zentralen Hebel für seine
Wachstumsambitionen***



Vielen Dank!