



ERGO verkauft ERGO Pro an Artemis – Lebensversicherung bleibt exklusiv gebunden

ERGO trennt sich von ihrem Strukturvertrieb ERGO Pro. Die Artemis Gruppe übernimmt die Mehrheit an der künftigen ONE Financial Services AG, während das bisherige Management und führende Vertriebspartner beteiligt werden. ERGO bleibt exklusiver Produktpartner in der Lebensversicherung und sichert sich damit weiterhin Zugang zum bisherigen Vertriebsnetz.

Damit gibt ERGO die gesellschaftsrechtliche Verantwortung für eine ihrer bisherigen Vertriebsorganisationen ab, ohne sich vollständig aus deren Geschäft zurückzuziehen. Vielmehr haben beide Unternehmen eine strategische Partnerschaft vereinbart, die ERGO weiterhin einen festen Platz im Produktangebot des neuen Unternehmens sichert.

Artemis übernimmt Mehrheit an ONE Financial Services

Die Artemis Gruppe wird Mehrheitsgesellschafterin der ONE Financial Services AG. Weitere Anteile erhalten das bisherige Management sowie führende Vertriebspartner der ERGO Pro. Wie hoch die jeweiligen Beteiligungen ausfallen, teilten die Unternehmen nicht mit.

ONE Financial Services wird künftig Teil der integrierten Vertriebsplattform von Artemis, unter deren Dach bereits Mehrfachvermittler, Makler, Maklerpools und Assekuradeure zusammengeführt werden. Die bisherige Vertriebsorganisation soll dabei eigenständig

am Markt auftreten und ihr Angebot über mehrere Versicherungssparten hinweg weiterentwickeln.

Nach Angaben von Artemis soll ONE Financial Services jährlich mehr als 30.000 Neukunden in die Gruppe einbringen. Über die wirtschaftliche Bewertung der Organisation, den Kaufpreis und weitere Vertragsbedingungen wurde Stillschweigen vereinbart.

ERGO bleibt in der Lebensversicherung exklusiver Produktpartner

Die Vereinbarung sieht vor, dass ONE Financial Services im Lebensversicherungsgeschäft weiterhin exklusiv Produkte von ERGO vertreibt. Auch in den übrigen Versicherungssparten sollen ERGO-Produkte angeboten werden, allerdings ergänzt um das bestehende Portfolio der Artemis-Assekuradeure.

Damit verändert sich vor allem die organisatorische Zuordnung des Vertriebs. Während ERGO die bisherige Strukturvertriebsorganisation aus dem eigenen Konzern herauslöst, bleibt die geschäftliche Verbindung über die Produktpartnerschaft bestehen.

Für die Vermittler eröffnet die neue Struktur insbesondere außerhalb der Lebensversicherung die Möglichkeit, auf ein breiteres Produktangebot zurückzugreifen. Welche konkreten Änderungen sich daraus für die einzelnen Vertriebspartner, ihre Vertragsbeziehungen und Vergütungsmodelle ergeben, lässt die Mitteilung offen.

ERGO konzentriert sich auf den eigenen Vertrieb

ERGO ordnet die Transaktion ihrer Unternehmensstrategie bis 2030 zu. Der Konzern will die Beratungs- und Verkaufsstrukturen innerhalb des hauseigenen Vertriebs stärker bündeln und gleichzeitig das Geschäft mit externen Vertriebspartnern ausbauen.

ERGO-Deutschlandchef Oliver Willmes bezeichnet die Artemis Gruppe als zusätzlichen Vertriebspartner, mit dem das Kooperationsnetzwerk erweitert werden soll. Parallel dazu werde die eigene Vertriebsorganisation weiterentwickelt.

Für Artemis wiederum bedeutet die Übernahme eine Erweiterung ihrer Vertriebsreichweite. Die Integration von ONE Financial Services verbindet das bisherige Strukturvertriebsmodell mit einer Plattform, die unterschiedliche Vermittlerorganisationen und Produktanbieter zusammenführt.

Die Transaktion steht noch unter den üblichen aufschiebenden Bedingungen. Bis zum geplanten Abschluss im Januar 2027 bleibt offen, wie die neue Gesellschaft organisatorisch aufgestellt wird und welche Veränderungen sich daraus im operativen Vertrieb ergeben.

Quelle: ERGO Group AG, Medieninformation vom 14. Oktober 2026, ergänzend Handelsblatt

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4952478/ERGO-verkauft-ERGO-Pro-an-Artemis---Lebensversicherung-bleibt-exklusiv-gebunden/>