



## Münchener Verein bündelt Produktmanagement und Sondervertrieb unter neuer Leitung

Michael Fiedler

**Der Münchener Verein stellt die Leitung seiner Vertriebsdirektion Honorar-, Banken- und Sondervertrieb neu auf. Andreas Gahn übernimmt ab April 2026 die Führung – zusätzlich zu seiner Funktion im Produktmanagement. Die Doppelfunktion soll Vertrieb und Produktstrategie enger verzahnen.**

### Führungswechsel mit strategischer Signalwirkung

Zum 1. April 2026 übernimmt Andreas Gahn die Leitung der Vertriebsdirektion Honorar-, Banken- und Sondervertrieb beim Münchener Verein. Er folgt auf Michael W. Matz, der die Vertriebsdirektion als ursprünglicher Initiator über viele Jahre geprägt hat und sich nun auf den Ruhestand vorbereitet. In der Übergangsphase bleibt Matz dem Unternehmen unterstützend verbunden.

Mit der Personalentscheidung setzt der Münchener Verein auf Kontinuität aus den eigenen Reihen – und auf eine stärkere strukturelle Verzahnung von Produktmanagement und Vertrieb.

### Doppelfunktion als strategischer Hebel

Andreas Gahn wird die Vertriebsdirektion in Personalunion mit seiner bisherigen Funktion als Abteilungsleiter Produktmanagement und -marketing führen. Damit verantwortet er weiterhin die Weiterentwicklung des

Produktportfolios und zugleich die Steuerung zentraler Vertriebswege im Honorar-, Banken- und Sondervertrieb.

Die Kombination beider Bereiche gilt als strategisch bedeutsam: Produktentwicklung und Marktzugang sollen enger abgestimmt werden, um Synergieeffekte zu heben und schneller auf Marktanforderungen reagieren zu können.

### Branchenerfahrung aus Vertrieb und Produkt

Gahn verfügt über knapp 20 Jahre Erfahrung in der Versicherungsbranche. Seine Laufbahn begann mit einer Ausbildung zum Kaufmann für Versicherungen bei der Victoria Versicherungs AG. Es folgten Stationen im Ausschließlichkeits- und Maklervertrieb des Volkswohl Bund. Ergänzend absolvierte er zahlreiche Fort- und Weiterbildungen sowie ein Bachelorstudium im Bereich Wirtschaft und Management. Beim Münchener Verein war er zunächst als Senior Experte Produktmanagement Leben

tätig, bevor er die Abteilungsleitung Produktmanagement und -marketing übernahm.

## Vorstand setzt auf interne Kompetenz

Dr. Rainer Reitzler, Vorstandsvorsitzender der Münchener Verein Versicherungsgruppe, betont die strategische Bedeutung der Neubesetzung: „Ich freue mich sehr, diese wichtige Führungsposition mit einem hochkompetenten Kollegen aus den eigenen Reihen besetzen zu können und bin mir sicher, dass Andreas Gahn den Honorar-, Banken- und Sondervertrieb mit seiner innovativen Denkweise weiter stärken wird. Ich wünsche ihm viel Erfolg in seiner neuen Rolle und bedanke mich bei Michael Matz für seine vorbildliche Aufbauarbeit als ursprünglicher Initiator dieser Vertriebsdirektion.“

## Übergang mit Kontinuität

Michael W. Matz, der die Vertriebsdirektion maßgeblich aufgebaut hat, bleibt dem Unternehmen zunächst beratend erhalten. „Ich blicke dankbar auf viele erfolgreiche und vor allem schöne Jahre beim Münchener Verein zurück. Ich bin überzeugt, dass Andreas Gahn den Honorar-, Banken- und Sondervertrieb mit seiner Expertise und seinem Engagement hervorragend führen wird und freue mich, weiterhin unterstützend mitwirken zu dürfen.“

## Fokus auf Verzahnung und Wachstum

Andreas Gahn selbst sieht in der neuen Doppelfunktion eine Chance zur engeren Zusammenarbeit innerhalb des Unternehmens: „Gemeinsam mit dem Team möchte ich die erfolgreiche Arbeit meines Vorgängers fortführen. Angesichts meiner Doppelfunktion ist mir dabei eine enge und partnerschaftliche Zusammenarbeit mit den weiteren Vertriebsdirektionen besonders wichtig, um Produktmanagement und Vertrieb noch stärker zu verzahnen, gemeinsam tragfähige Lösungen zu entwickeln und so nachhaltiges Wachstum der Key Accounts zu sichern.“

Versicherungs- und Finanznachrichten

# expertenReport



<https://www.experten.de/id/4948466/Muenchener-Verein-buendelt-Produktmanagement-und-Sondervertrieb-unter-neuer-Leitung/>