

die Bayerische und die BarmeniaGothaer schließen exklusive Vertriebspartnerschaft unter dem Dach der complexx Finanz AG



v.l.n.r.: Patrick Vehoff, Vorstand der Bayerischen ProKunde AG & complexx Finanz AG, © die Bayerische Martin Gräfer, Vorstandsmitglied der Bayerischen, Frank Lamsfuß, Vorstandsmitglied der BarmeniaGothaer und Markus Brochenberger, Vorstandsvorsitzender der complexx Finanz AG.

Die complexx Finanz AG, eine 100%ige Tochter der Bayerischen, wird zur zentralen Bühne der neuen Vertriebspartnerschaft. Sie agiert nicht als klassischer Vertrieb, sondern als unabhängige Plattform mit zwei strategischen Säulen: dem Expertennetzwerk und den Vertriebsorganisationen. Dieses neue Konstrukt wird gemeinsam von Markus Brochenberger, Vorstandsvorsitzender der complexx Finanz AG, und Patrick Vehoff, Vorstand bei der Bayerischen ProKunde AG und der complexx Finanz AG, betreut. Gemeinsam entwickeln sie die complexx gezielt für die neue Partnerschaft weiter.

Die Zusammenarbeit ist exklusiv – aber klar strukturiert: Die BarmeniaGothaer bringt ihre Expertise in der privaten Krankenversicherung und im gewerblichen Sachgeschäft ein. Die Bayerische steht für moderne Lösungen in privater und betrieblicher Altersvorsorge, Biometrie sowie privater Sachversicherung. Auf der Plattform complexx stellen beide Häuser den Beraterinnen und Beratern gezielte Lösungen für unterschiedliche Kundengruppen zur Verfügung.

Entstanden ist die Idee in engem Austausch zwischen Martin Gräfer, Vorstand der Bayerischen, und Frank Lamsfuß, Vorstand Vertrieb, Marketing und IT bei der BarmeniaGothaer.

Gräfer betont: „Wir setzen auf Kooperation statt Konkurrenz – und schaffen mit complexx eine Plattform, die das Beste aus beiden Häusern zusammenführt. Unsere Partnerinnen und Partner profitieren von gebündelter Expertise, neuen Produktzugängen und der Beratung aus einer Hand. Das ist kein kurzfristiges Projekt, sondern ein langfristiges Bekenntnis zu Nähe, Qualität und unternehmerischer Freiheit im Vertrieb.“

Frank Lamsfuß ergänzt: „Unsere Gespräche mit der Bayerischen waren von Anfang an offen, lösungsorientiert und geprägt vom gemeinsamen Gestaltungswillen. Mit complexx schaffen wir

ein Modell, das nicht verwaltet, sondern vorangeht – für Partnerinnen und Partner, die mehr erwarten. Zugleich gewinnen wir mit dieser Kooperation einen weiteren strategischen Vertriebspartner mit einem ganzheitlichen, kundenzentrierten Beratungsansatz.“