

**MDT travel underwriting GmbH**  
Daimlerstrasse 1 k  
63303 Dreieich  
E-Mail: [presse@mdt24.de](mailto:presse@mdt24.de)  
[www.mdt24.de](http://www.mdt24.de)

Dreieich, 20. Februar 2017

## MDT mit ambitionierten Wachstumszielen

MDT travel underwriting GmbH, konzernunabhängiger Versicherungsspezialist für die Touristikbranche, verfolgt mit dem neuen Mehrheitsaktionär MRH Trowe ambitionierte Wachstumsziele. „Wir streben die Verdoppelung unseres vermittelten Prämienvolumens bis zum Jahr 2020 an“, gab MDT-Geschäftsführerin Kristina Düring bei einem Pressegespräch in Frankfurt am Main bekannt. Der Marktanteil soll signifikant gesteigert werden. Im vergangenen Geschäftsjahr lag der Umsatz bei 35 Millionen Euro. Aktuell betreut MDT 1470 Reisebüros und 800 Reiseveranstalter.

„Um dieses Ziel zu erreichen, haben wir intern bereits alle wesentlichen Voraussetzungen geschaffen“, erklärte Düring. So wird der Vertrieb deutlich personell verstärkt und umstrukturiert. MDT-Gründer Helmut Deininger wechselt mit Wirkung zum 1. Juli 2017 in die neu geschaffene Position eines Beraters der Geschäftsleitung.

In die Geschäftsführung mit den Bereichen Vertrieb, Marketing und Presse wird Stefan Winiarski zum 1. März 2017 eintreten. Der gelernte Versicherungskaufmann und studierte Personalbetriebswirt arbeitete zuvor als Bereichsdirektor in der Beratungs- und Vertriebs-AG der Ergo Versicherungsgruppe. Gerhard Au hatte bereits zum 1. Februar die neue Funktion „Leiter Vertriebssteuerung“ übernommen und erhält zum 1. März Prokura.

Insgesamt sollen im Vertriebsbereich fünf neue Stellen geschaffen werden. Als vorrangige Aufgaben nannte Düring den Ausbau neuer Vertriebswege via Internet, um der weiter voran schreitenden Digitalisierung Rechnung zu tragen, und die Intensivierung der Kundenbetreuung. Investiert werden soll darüber hinaus in die Produktentwicklung, wie zum Beispiel die neue Produktlinie „Deutschlandtouristik“, welche zur ITB erstmalig vorgestellt wird, und das Schulungsprogramm.

### Neues MDT-Geschäftsmodell mit Kostenvorteilen für alle Beteiligte

MRH Trowe Gesellschafter Lars Mesterheide begründete die Übernahme von MDT mit einer vergleichbaren Unternehmensphilosophie und Synergieeffekten: „Wir sind – wie MDT – seit Gründung von Versicherungsunternehmen völlig unabhängig. MDT war der größte Spezialmakler für die Touristikbranche. Wir sind eine der zehn größten deutschen Maklergruppen – mit umfassendem Versicherungs-Know-how, höherem Prämienvolumen und damit weitreichenderen Beziehungen zu Risikoträgern gepaart mit entsprechender Verhandlungsstärke. Zusammen vereint ergänzen und bereichern wir das gesamte Portfolio gegenseitig zum Vorteil unserer Kunden.“

MDT, deren Kunden und die vermittelnden Reisebüros bzw. Reiseveranstalter mit ihren Endkunden profitierten gleichermaßen, unter anderem in Form höherer Sicherheit, größerer Marktmacht und spartenübergreifender Expertise. Unter den knapp 50.000 deutschen Versicherungsmaklern sei MDT zwar „kein kleines Licht“ gewesen, jetzt aber in eine andere Liga aufgestiegen, so MRH Trowe Gesellschafter Maximilian Trowe weiter. Beide Partner seien sich hinsichtlich des Geschäftsmodells einig gewesen.

Düring unterstrich, dass die Auslagerung des Schaden- und Leistungsmanagements in ein eigenes gewerbliches Unternehmen nie eine ernsthafte Option gewesen sei: „Dadurch wäre eine Mehrwertsteuerpflicht für diese Dienstleistungen entstanden“. Die deutlich höheren Kosten hätten in Form von Prämien erhöhungen und/oder Provisionsabsenkungen an Kunden, Reisende und vermittelnde Touristikunternehmen weitergegeben werden müssen. „Dies wollten wir auf jeden Fall vermeiden“, so Düring.

### **Entwarnung für Reisebüros bei Insolvenz- und Haftungsrisiken**

Die Situation im Bereich Insolvenzversicherung nach dem Rückzug des Generali-Konzerns bezeichnete Düring als „aktuell schwierig wegen einer zu geringen Zahl an Risikoträgern“. Sie erwartet ein „deutlich steigendes Prämienniveau“. Drohende Engpässe wegen fehlender Kapazitäten bei den risikotragenden Versicherern schloss Düring aber für ihr Unternehmen kategorisch aus: „Bisher konnten wir zu jeder Zeit allen MDT-Kunden einen Anschlussvertrag anbieten“. Versicherungslösungen würden mit allen am Markt aktiven Risikoträgern realisiert, allerdings teilweise zu leicht erhöhten Prämien. Außerdem befinde man sich in aussichtsreichen Gesprächen mit mehreren interessierten Versicherungsunternehmen, um neue Marktteilnehmer für den Absicherungsbedarf der Touristikbranche zu begeistern. „Sowohl für MDT-Kunden als auch für Neukunden können wir ohne Einschränkungen Versicherungslösungen in diesem Bereich offerieren“, umriss Düring die Lage.

Auch hinsichtlich des Themas „Pauschalreiserichtlinie“ wurden die Vorbereitungen bereits abgeschlossen. „Nach einem Gesprächsmarathon können wir jetzt nur noch auf die finale Formulierung aus Berlin warten“, fasste die MDT-Geschäftsführerin zusammen. MDT habe die Möglichkeit geschaffen, auf jede Gesetzesfassung mit einem Produkt zu moderaten Prämien schnell zu reagieren. Dies nehme den Reisebüros hoffentlich ein wenig die Sorge bezüglich der Bewältigung ihrer möglicherweise neu entstehenden Haftungssituation.

Die MDT travel underwriting GmbH ist ein Spezial-Mehrfachagent und Assekurateur für touristische Unternehmen aller Art und Größe und unterstützt diese durch effektives Risikomanagement. MDT analysiert, entwickelt und realisiert ganzheitliche (Ver-)Sicherungskonzepte und Reiseversicherungen ausschließlich „aus der Touristik für die Touristik“: kompetent, bedarfsgerecht, unabhängig, persönlich und alles „aus einer Hand“. Weitere Informationen finden Sie unter [www.mdt24.de](http://www.mdt24.de)

### **Ihre Ansprechpartnerin:**

Janina Wesche  
Telefon: +49 (0) 6103 70649-143  
Fax: +49 (0) 6103 70649-200  
E-Mail: [j.wesche@mdt24.de](mailto:j.wesche@mdt24.de)

