

MDT will Prämienvolumen verdoppeln

von Jochen Eversmeier

Mit dem neuen Mehrheitsaktionär MRH Trowe setzt sich MDT-Chefin Kristina Düring äußerst ehrgeizige Ziele. Den Vertrieb hat sie bereits aufgestockt, neue Produkte sollen folgen.



Maximilian Trowe (links) von MRH Trowe mit den MDT-Chefs Kristina Düring und Stefan Winiarski.
Foto: fvw/Christiane von Pilar

Der frühere Versicherungsmakler, der nun MDT Travel Underwriting GmbH heißt, will seinen Marktanteil in der Reisebranche kräftig ausbauen. „Wir streben die Verdoppelung unseres vermittelten Prämienvolumens bis zum Jahr 2020 an“, sagte Kristina Düring nun vor Pressevertretern in Frankfurt. „Das ist ambitioniert und geht nur über Verdrängung“, erläuterte die MDT-Geschäftsführerin weiter.

Die ersten Weichen, um das ehrgeizige Wachstum zu schaffen, hat Düring bereits gestellt: Der MDT-Vertrieb wird personell verstärkt. Zum 1. März kommt **Stefan Winiarski** an Bord. Als Co-Geschäftsführer wird er die Themen Vertrieb, Marketing und Presse verantworten und soll das E-Commerce-Geschäft ausbauen. Der Versicherungskaufmann und Personalbetriebswirt war zuvor als Bereichsdirektor und Prokurist für die Münchener-Rück-Tochter Ergo tätig. MDT-Lenkerin Düring konzentriert sich auf die übrigen Bereich wie Schadenbearbeitung, Produktentwicklung, EDV, Personal und Strategie.

MDT-Gründer **Helmut Deininger** wechselt zum 1. Juli in die neue Position eines Beraters der Geschäftsführung. Bereits zum 1. Februar hat **Gerhard Au** die ebenfalls neue Funktion des Leiters Vertriebssteuerung übernommen. Vergangene Woche war bekannt geworden, dass **Heike Schatten** den Außendienst der Region Nord leitet. Insgesamt soll der Außendienst von zwei auf sieben Stellen aufgestockt werden, vier davon sind noch zu besetzen, darunter ein Verantwortlicher für Neu- sowie Großkunden und ein weiterer für digitalen Vertrieb.

Neue Produktlinie und Entwarnung für Reisebüros

Der Ausbau des Vertriebs per Internet hat für MDT-Vorfrau Düring ebenso Priorität wie die Intensivierung der Kundenbetreuung. Dazu gehört ein Schulungsprogramm für Reisebüros, Veranstalter und Leistungsträger, für die MDT tätig ist. Investieren will Düring zudem in die Produktentwicklung. Eine neue Linie steht mit „Deutschlandtouristik“ bereits vor dem Start. Details dazu will das Unternehmen zur ITB vorstellen. „Wir sehen in dem Segment großes Potenzial“, sagte Düring. Im vergangenen Geschäftsjahr vermittelte MDT 35 Mio. Euro Prämienvolumen. Nach Firmenangaben werden aktuell 1470 Reisebüros und 800 Reiseveranstalter betreut.

Die Situation bei der Kundengeld-Absicherung nach dem Rückzug der Generali bezeichnete Düring als „aktuell schwierig wegen einer zu geringen Zahl an Risikoträgern“. Sie erwartet ein „deutlich steigendes Prämienniveau“, aber keinen echten Engpass. „Für MDT-Kunden und für Neukunden können wir ohne Einschränkungen Versicherungslösungen in diesem Bereich offerieren“, so Düring. Auf die Eventualitäten der EU-Pauschalreise-Richtlinie, nach der künftig mehr Reisebüros eine Veranstalter-Haftpflicht benötigen dürften als bisher, habe sich MDT ebenfalls eingestellt. Nach dem finalen Entscheid in Berlin könne man schnell passende Produkte bieten.

Mit dem Einstieg des neuen Mehrheitsaktionärs MRH Trowe hatte MDT im vergangenen Herbst seinen Status als Makler aufgegeben. Nun vermittelt die Firma als Mehrfachagent und Assekurateur Versicherungsprodukte vieler Risikoträger. Ein wichtiger Grund für diesen Schritt war, dass MDT weiterhin das Schaden- und Leistungs-Management für Versicherer betreiben will. Dessen sonst erforderliche Auslagerung in eine eigene Gesellschaft sei für MDT keine Option gewesen, sagte Düring: „Dadurch wäre eine Mehrwertsteuerpflicht für diese Dienstleistung entstanden, die wir im Interesse von Versicherern, Reisenden und vermittelnden Touristikunternehmen auf jeden Fall vermeiden wollten.“