

Di 21.02.17

MDT: „Keine Angst vor Pauschalreisegesetz“

Aus Sicht der Versicherer müssen sich Reisebüros über die anstehenden zusätzlichen Verpflichtungen durch das neue Pauschalreisegesetz keine Sorgen machen. Natürlich seien die künftigen Auflagen für den Counter nicht unbedingt ein Grund zum Jubeln, ist sich Kristina Düring vom Versicherungsspezialisten MDT Travel bewusst. Ein Drama seien neue Auflagen wie Haftung und Insolvenzabsicherung beim Vermitteln von Bausteinreisen aber nicht.



MDT-Chefin Kristina Düring mit dem MRH-Gesellschafter Maximilian Trowe (links) und ihrem neuen Vertriebschef Stefan Winiarski. Foto: mg

„Egal, wie das Gesetz am Ende aussieht: Wir können für alle denkbaren Formulierung adäquate und bezahlbare Lösungen für Reisebüros finden“, verspricht die Expertin, die mit ihrem Unternehmen seit kurzem Teil der MRH Trowe Holding ist.

Die zusätzlichen Kosten, die durch das neue Pauschalreisegesetz beim Vermitteln von Bausteinreisen entstehen, schätzt Düring pro 500 gebuchte Gäste pro Jahr auf rund 330 Euro. Die entsprechenden Vorgespräche mit Versicherungen hätten bereits stattgefunden, man sei „gut vorbereitet“ verspricht die MDT-Chefin. Sobald das Gesetz stehe, könne man innerhalb von vier Wochen entsprechende Produkte anbieten.

Dass dies so schnell geht, hat mit der eigenen Struktur zu tun. Als Assekuradeur arbeitet MDT Travel mit verschiedenen Versicherern zusammen und sei als Mittelständler quasi ein Schnellboot, freut sich MRH-Trowe-Gesellschafter Maximilian Trowe über den Newcomer im eigenen Haus. Der Touristikspezialist sei ein „Glücksfall für sein Unternehmen“.

Im Gegensatz zu früher agiert MDT nicht mehr als Makler: Um nach einer Gesetzesänderung im vergangenen Jahr weiterhin auch die Abwicklung von Schäden übernehmen zu können, tritt der Spezialist nun als Assekuradeur auf. „Das schnelle Regulieren von Schäden, das lieben Reisebüros und Veranstalter“, betont Düring.

Die neue Konstellation unter dem Dach von MRH Trowe Sorge zudem dafür, dass man das Leistungsspektrum für Reisebüros und Veranstalter deutlich ausbauen könne. Und sie biete die Chance, kräftig zu wachsen.

Das Ziel ist ambitioniert: Bis 2020 will Düring das derzeitige Prämienvolumen in Höhe von 35 Millionen Euro auf 70 Millionen Euro steigern. Dafür will MDT weitere Reisebüros und Veranstalter für sich gewinnen und das Portfolio ausweiten.

Neben klassischen Reiseversicherungen sowie Insolvenz- und Haftpflichtabsicherungen wolle man verstärkt auch Angebote zur betrieblichen Altersversorgung, zum Schutz vor Cyber-Kriminalität sowie Gebäudeversicherungen anbieten.

Während diese Angebote zum Teil von der neuen Muttergesellschaft kommen, sollen andere Produkte selbst entwickelt werden. Dazu gehören Versicherungen für den Deutschland-Tourismus sowie Angebote für das Versichern von Tickets, Golfreisen, Kreuzfahrten und Fernreisen.

Auch an eine Liquiditäts-Überbrückung für Veranstalter ist gedacht: Aufgrund der Saisonalität der Branche wird bei einigen von ihnen während des Winters oft das Geld knapp.

Wie sich MDT im Vertrieb aufstellt, um die Ziele zu erreichen, lesen Sie in der nächsten Ausgabe von touristik aktuell (07/2017) Anfang nächster Woche.

Weitere Nachrichten zu [Reisevertrieb](#)

Weitere Nachrichten Reisevertrieb

Mo 27.02.17

[Best-Reisen: Marketing-Club wirbt mit Plakaten](#)

Mo 27.02.17

[Coop TRR: Türkische Reisebüros werden aktiv](#)

Fr 24.02.17

[AER ruft zu VUSR-Unterstützung auf](#)

Fr 24.02.17

[Take Off: Neue Kreuzfahrtschulungen](#)

Fr 24.02.17

[ASR vermietet ITB-Counter](#)

Do 23.02.17

[Giata: Videos aus 91 Zielgebieten](#)

Do 23.02.17

[LCC kooperiert mit Kurzreisepespezialist Travador](#)

Mi 22.02.17

[ASR gegen Rentenpflicht für Selbstständige](#)

Mi 22.02.17

[Reisering: Zentraler Newsletter-Versand](#)

Di 21.02.17

[VUSR: Fördermitgliedschaft für Reiseverkäufer](#)