

Rede zur Hauptversammlung

MLP SE | Wiesloch, 14. Juni 2018



**Dr. Uwe Schroeder-
Wildberg**

Vorstandsvorsitzender



Finanzen verstehen. Richtig entscheiden.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Aktionärsvertreter,
liebe Gäste und Freunde des Unternehmens,
meine sehr geehrten Damen und Herren,

herzlich willkommen zu unserer diesjährigen Hauptversammlung in Wiesloch – ich freue mich sehr über Ihr Interesse.

Bevor ich auf das vergangene Geschäftsjahr, unsere Strategie und den Ausblick eingehe, möchte auch ich die Gelegenheit nutzen, mich ebenfalls bei Dir, lieber Manfred Lautenschläger, für die langjährige und sehr vertrauensvolle Zusammenarbeit von ganzem Herzen und sehr persönlich zu bedanken. Als Gründer bist Du 1999 aus dem Vorstand als Vorsitzender in den Aufsichtsrat gewechselt, 2008 hast Du dann – zu Deinem 70. Geburtstag – den Vorsitz abgegeben. In diesem Jahr – kurz vor Deinem 80. Geburtstag – stellst Du Dich nun nicht mehr zur Wahl für den Aufsichtsrat. Als Gründer hast Du das Unternehmen aufgebaut und geprägt. Meinen Vorstandskollegen und mir hast Du immer mit Rat und Tat zur

Seite gestanden. Dafür und für Dein Vertrauen herzlichen Dank – auch im Namen aller Mitarbeiter und Berater. Wir freuen uns, dass sich mit Matthias Lautenschläger heute einer Deiner Söhne zur Wahl stellt und damit das generationenübergreifende Engagement der Familie Lautenschläger unterstreicht. Außerdem freuen sich alle MLPLer, dass Du uns weiterhin eng als Ehrenvorsitzender des Aufsichtsrats begleitest. Wir haben gemeinsam gute Jahre für MLP gestaltet und schwierige Jahre für das Unternehmen gemeistert. Danke für diese außergewöhnliche Zusammenarbeit.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, lassen Sie mich nun zu den drei wichtigsten Befunden zum zurückliegenden Geschäftsjahr kommen:

► Erstens: Wir haben im Jahr 2017 solides Wachstum erzielt und unsere Ziele erreicht. Die Gesamterlöse legten um 3 Prozent auf 628,2 Mio. Euro zu. Dabei haben wir ein sehr breit angelegtes Wachstum über nahezu alle Beratungsfelder erzielt – und damit von der strategischen Verbreiterung des Geschäftsmodells in den vergangenen Jahren

profitiert. Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) stieg um 33 Prozent auf 46,7 Mio. Euro. Mit diesem guten Ergebnis haben wir die von uns angestrebte Größenordnung erreicht und blicken deshalb insgesamt zufrieden auf 2017 zurück.

► Zweitens haben wir die Konzernstruktur erfolgreich weiterentwickelt. Zum einen haben wir die Holding – wie im Rahmen der letzten Hauptversammlung beschlossen – in eine Societas Europaea (SE) gewandelt. Zum anderen haben wir alle regulierten Bankingaktivitäten inklusive der Anlageberatung in der MLP Banking AG gebündelt, während alle anderen Beratungsleistungen nun aus der MLP Finanzberatung SE kommen. Als Ergebnis daraus haben wir die freien aufsichtsrechtlichen Eigenmittel deutlich erhöht und damit unsere Handlungsmöglichkeiten erheblich erweitert.

► Diese gestärkte Kapitalbasis werden wir – und das ist mein dritter Punkt – in den kommenden Monaten und Jahren dazu nutzen, um MLP weiterhin proaktiv weiterzuentwickeln. Dazu gehören vor allem die weitere Verbreiterung der Umsatzbasis, mögliche Akquisitionen und die weitere Digitalisierung des Unternehmens sowie die Stärkung des Hochschulsegments.

Die Stärkung der Kapitalbasis ist auch deshalb sehr wichtig, weil sich an unseren schwierigen Marktbedingungen auf absehbare Zeit nichts ändern wird: Niedrige Zinsen, Zurückhaltung beim Abschluss langfristiger Verträge und teilweise über das Ziel hinausschießende sowie marktferne Regulierung werden uns auch in den kommenden Jahren begleiten. Wir wissen, dass wir keinen Rückenwind zu erwarten haben. Dies haben wir frühzeitig antizipiert und das Unternehmen seit 2005 immer wieder proaktiv weiterentwickelt. MLP ist damit heute ein völlig anderes Unternehmen, das auf einer Reihe solider Säulen steht.

Sie erkennen dies daran,...

- ...dass wir fernab der Altersvorsorge seit 2005 im Schnitt um 12,5 Prozent pro Jahr gewachsen sind,
- damit einen Umsatzrückgang in der Altersvorsorge von mehr als 160 Mio. Euro überkompensiert haben,
- und die wiederkehrenden Erlöse, also die Erlöse, für die kein neuer Vertragsabschluss notwendig ist, von rund 30 Prozent auf mittlerweile rund zwei Drittel gesteigert haben.

Diesen Acker haben wir selbst kultiviert, nichts ist uns in den Schoß gefallen, und vieles mussten wir trotz starker Widrigkeiten möglich machen. Aber es ist möglich, und wir haben damit schon jetzt vieles erreicht. Dieser Acker, meine Damen und Herren, wird noch manche gute Ernte möglich machen – und MLP wird damit noch unabhängiger von kurzfristigen Markteinflüssen.

In unserer Branche entscheiden Wandlungsfähigkeit und das schnelle Erschließen von Chancen darüber, wer bleibt und gewinnt, oder wer vom Markt verschwindet. Diese Wandlungsfähigkeit ist bei MLP eine Kernkompetenz geworden.

Wie erfolgreich diese Strategie ist, zeigt sich auch daran, dass wir 2017 mit 628,2 Mio. Euro die höchsten Gesamterlöse seit Ausbruch der weltweiten Finanzkrise vor zehn Jahren erreicht haben. Gegenüber dem Vorjahr bedeutet dies ein Plus von 3 Prozent.

Zuwächse konnten wir dabei über alle Beratungsfelder außer in der Altersvorsorge verzeichnen. Den höchsten prozentualen Anstieg erzielte die seit 2014 ausgebaute Immobilienvermittlung. Sie ist in den „Übrigen Beratungsvergütungen“ dargestellt, die um fast 20 Prozent auf 18,4 Mio. Euro zulegten. Den zweithöchsten Anstieg verzeichnete die MLP Gruppe im Vermögensmanagement. Hier legten wir um fast 15 Prozent auf 190,6 Mio. Euro zu. Das betreute Vermögen erreichte mit 33,9 Mrd. Euro einen neuen Höchstwert. Über dem Vorjahr liegt auch die Sachversicherung mit einem Erlös-Plus von 4 Prozent. Deutliche Zuwächse erzielte zudem die Finanzierung mit Erlösen von 17 Mio. Euro. In der Krankenversicherung lag der Umsatz mit 45,9 Mio. Euro auf Vorjahresniveau.

Einzig die Altersvorsorge blieb 2017 mit Erlösen von 208,1 Mio. Euro marktbedingt hinter dem Vorjahr zurück. Darin zeigt sich weiterhin die branchenweite Zurückhaltung vieler Bürger beim Abschluss langfristiger Verträge. Zugelegt hat der Anteil der betrieblichen Altersvorsorge – auch gestützt durch die Änderungen im Rahmen des Betriebsrentenstärkungsgesetzes. Ihr Anteil an der vermittelten Beitragssumme stieg auf 15 Prozent. Parallel setzte sich der Trend zu den sogenannten Neuen Garantien fort. Im zurückliegenden Geschäftsjahr haben wir nur noch zu knapp 6 Prozent klassische Policen mit Garantiezins vermittelt. Diese Umstellung auf die neue Produktgeneration haben wir damit deutlich schneller gemeistert als der Rest des Marktes.

Zum 31. Dezember betreute die MLP Gruppe rund 530.000 Familienkunden. Die Zahl der brutto neu gewonnenen Familienkunden belief sich im Gesamtjahr auf 19.800. Darüber hinaus ist auch die Zahl unserer Firmen- und institutionellen Kunden weiter gewachsen – die Marke von 20.000 war zum Ende des Geschäftsjahrs 2017 nicht mehr fern; inzwischen haben wir sie überschritten.

Das operative EBIT – vor einmaligen Sonderaufwendungen – stieg um 33 Prozent auf 46,7 Mio. Euro. Die einmaligen Sonderaufwendungen für die Weiterentwicklung der Konzernstruktur lagen mit 9,1 Mio. Euro im angekündigten Rahmen, sodass das EBIT auf 37,6 Mio. Euro anstieg. Das Konzernergebnis ist um rund 90 Prozent auf nunmehr 27,8 Mio. Euro gewachsen.

Durch die Weiterentwicklung der Konzernstruktur haben wir unsere Kapitalsituation weiter gestärkt. Ziel war es, die freien aufsichtsrechtlichen Eigenmittel bis Ende 2021 um rund 75 Mio. Euro zu erhöhen. Durch die beiden ersten Schritte – die Anpassung des aufsichtsrechtlichen Konsolidierungskreises und die Abspaltung des Maklergeschäfts – haben wir davon bereits rund 56 Mio. Euro realisiert; der verbleibende Anteil folgt planmäßig in den kommenden Jahren. Zugleich haben 2017 weitere Effekte positiv auf unsere freien Eigenmittel gewirkt.

In diesem Zuge stieg unsere Eigenmittelquote auf 20 Prozent, sodass wir uns für nochmals verschärfte Vorgaben des Regulierers gut aufgestellt sehen. Die Eigenkapitalquote betrug zum 31. Dezember 2017 18,7 Prozent. Bezogen auf das Konzernergebnis liegt die Eigenkapitalrendite bei 7,3 Prozent – und damit deutlich über dem Vorjahr.

Die erfolgreiche Geschäftsentwicklung und die gestärkte Kapitalbasis zusammengenommen, schlagen Vorstand und Aufsichtsrat Ihnen heute eine deutliche Steigerung der Dividende vor. Sie soll von 8 Cent im Vorjahr auf insgesamt 20 Cent pro Aktie steigen. Davon entfallen 16 Cent auf unser ausgewiesenes Konzernergebnis; weitere 4 Cent ergeben sich dadurch, dass wir die angefallenen Einmalaufwendungen im Zuge der Trennung von Bank und Makler wie angekündigt für Sie als unsere Aktionärinnen und Aktionäre ausgleichen.

Darüber hinaus haben wir im Februar 2018 im Zuge unseres Beteiligungsprogramms für Berater und Geschäftsstellenleiter eigene Aktien im Wert von rund 2,1 Mio.

Euro zurückgekauft und bereits an die Bezugsberechtigten übertragen.

Zum Aktienkurs: Im Jahr 2017 verlief die Entwicklung der MLP Aktie mit einem Plus von knapp 37 Prozent erfreulich und überdurchschnittlich im Vergleich zu den relevanten Vergleichsindizes. Zum Jahresbeginn war der Kurs wieder unter Druck geraten – hat sich inzwischen aber wieder vollständig erholt. Wir sind überzeugt: Die erfolgreiche operative Entwicklung in Verbindung mit einer attraktiven Dividendenpolitik bietet eine gute Basis für künftiges Kurswachstum und unterstützt unser Ziel, mit unserer Aktie wieder in den SDAX zurückzukehren.

Meine Damen, meine Herren, ich komme zur strategischen Agenda 2018. Ein wichtiger Teil ist die weitere Digitalisierung des Konzerns. Dabei sehen wir uns bestätigt durch die Schritte, die wir bisher gegangen sind:

► Unter dem Namen MLP financify haben wir ein Angebot für unsere junge Zielgruppe im Internet etabliert.

► Im vergangenen Jahr haben wir über die sozialen Medien und unsere Homepage fast 35.000 Interessenten gewonnen.

► Außerdem haben wir einen Online-Produktabschluss etabliert.

► Für bestehende Kunden haben wir mit dem Kundenportal die Grundlage gelegt, die Vorteile von MLP rund um die Uhr zu erleben. Dabei bieten wir insbesondere für die rund 425.000 Konten bei MLP viele Services – angefangen von der elektronischen Unterschrift bis hin zu einem Online-Kontowechselservice.

► Auch die Digitalisierung der Verwaltungsprozesse geht voran. Beispielsweise erhalten unsere Berater im Kundengespräch innerhalb einer Minute von der DOMCURA online eine Police ausgestellt; die Digitalisierung der Vermittlerpost hat in der An- und Vertragsverwaltung zu einer Produktivitätssteigerung von 60 Prozent beigetragen.

All das werden wir entschlossen fortsetzen und weiter beschleunigen. Immer unter einer Prämisse: Es geht um eine Ergänzung der persönlichen Beratung. Gerade in komplexen Fragestellungen – das ist meine tiefe Überzeugung – gewinnt die persönliche Beratung in unserer Kundenklientel nochmals an Bedeutung.

Ein weiterer, wichtiger Teil unserer Agenda bleiben Akquisitionen. Die Übernahme anderer Unternehmen steht schon seit einigen Jahren in unserem Fokus. Vollzogen haben wir dies – zumindest in größerem Maße – aber zuletzt im Jahr 2015 mit dem Kauf der DOMCURA. Das heißt nicht, dass wir nicht aktiv waren. Aber letztlich entscheidend ist die Passgenauigkeit der Unternehmen.

Wir bleiben aber im Offensivmodus. Dabei können wir uns Zukäufe in verschiedenen Bereichen vorstellen. Das betrifft zum einen vertikale Akquisitionen, also zur Verlängerung oder Stärkung der Wertschöpfungskette. Beispiele aus der Vergangenheit sind der schon erwähnte Kauf der DOMCURA als Assekurateur oder die Beteiligung an dem jungen Unternehmen Uniwunder, das auf die Interessentengewinnung in den sozialen Medien spezialisiert ist. Zum anderen sind wir weiterhin offen für Akquisitionen im klassischen Privatkundengeschäft, genauso wie in den Märkten unserer Tochterunternehmen DOMCURA und FERI.

Neben Akquisitionen und der Digitalisierung haben wir vor einem Jahr drei weitere strategische Schwerpunkte angesprochen: die weitere Verbreiterung der Erlösbasis, die Stärkung unseres Hochschulgeschäfts und das Kostenmanagement. In jedem dieser Felder haben wir im Berichtsjahr Fortschritte gemacht, auf denen wir 2018 weiterhin aufsetzen.

➤ Die erfolgreiche Verbreiterung der Umsatzbasis habe ich bereits zu Beginn meiner Ausführungen erläutert. Den Schwerpunkt bilden die Beratungsfelder Vermögensmanagement und Sachversicherung. In beiden Bereichen möchten wir im MLP Privatkundengeschäft den sehr positiven Trend fortsetzen. Zusätzliche Potenziale ergeben sich durch das jeweils eigene Geschäft unserer Töchter FERI und DOMCURA. Bei der FERI erwarten wir nach dem vierten Rekordjahr in Folge für 2018 in allen drei Kerngeschäftsfeldern – also dem Investment Management, dem Investment Consulting und dem Investment Research – eine weiterhin erfolgreiche Entwicklung. Bei der DOMCURA, die wir als Premium-Anbieter für Vermittler positioniert haben, erwarten wir insbesondere durch neue Zielgruppenkonzepte Impulse. Ein zunehmend wichtiger Bereich in unserem MLP Privatkundengeschäft ist die Ruhestandsplanung – also die Begleitung in allen Fragen, die für den dritten Lebensabschnitt relevant sind. In drei Jahren wird in fast 260.000 der von uns beratenen Familien mindestens ein Mitglied älter als 50 Jahre sein; ab diesem Alter beginnen die Fra-

gen der Ruhestandsplanung an Bedeutung zu gewinnen. Im zurückliegenden Jahr haben wir mehr als 100 Berater speziell für diese Fragen ausgebildet, 2018 ist bereits eine signifikante Anzahl hinzugekommen.

➤ Zur weiteren Stärkung des Hochschulbereichs haben wir im vergangenen Jahr einen zusätzlichen Bereichsvorstand installiert, der standortübergreifend den Auftritt von MLP im Hochschulsegment verantwortet, vorantreibt und ausbaut. Ziel ist es, die beiden zentralen Werttreiber in unserem Geschäftsmodell – die Gewinnung junger Berater und Kunden – weiter auszubauen. Damit tragen wir auch dem wieder steigenden Potenzial bei den Hochschulabsolventen Rechnung. Die operative Umsetzung hat zum 1. Juli 2017 begonnen und schon in diesem kurzen Zeitraum sehen wir eine Belebung bei den Bewerberzahlen. Im Abschlussquartal 2017 hat sich das auch in deutlich höheren Einstellungen als in vergleichbaren Zeiträumen niedergeschlagen: Während wir im vierten Quartal 2016 netto 16 Berater gewonnen haben, waren es im Vergleichszeitraum 2017 bereits 26. Insgesamt betrug die Zahl unserer Kundenberater zum Jahresende 1.909. Und auch die weiteren Frühindikatoren für die Beratergewinnung im Hochschulsegment sind vielversprechend. So haben sich im ersten Quartal 2018 die Bewerbungen als MLP Berater vervierfacht. Neben neuen jungen Beratern systematisieren wir die Gewinnung von erfahrenen Beratern aus dem Markt weiter.

➤ Damit komme ich zum dritten Schwerpunkt: dem kontinuierlichen Kostenmanagement. Wie Sie anhand unserer Ergebnisentwicklung sehen, haben wir die operativen Verwaltungskosten 2017 nochmals erfolgreich reduziert. Wir wollen und werden die Kosten weiterhin straff managen. Gleichzeitig werden wir aber auch weiterhin in Zukunftsprojekte investieren. Im Jahr 2017 sind in die Stärkung des Hochschulbereichs rund 3,6 Mio. Euro Aufwendungen geflossen. Die vorhin genannten Erfolge bestärken uns auf unserem Weg, den wir deshalb 2018 weiter forcieren. Konkret rechnen wir hier mit einem Aufwand von rund 7 Mio. Euro für die Stärkung des Hochschulbereichs. Das begrenzt zwar kurzfristig das Ergebniswachstum – erhöht aber unsere Gewinnpotenziale in der Zukunft um ein Vielfaches.

Trotz dieser zusätzlichen Investitionen rechnen wir nach dem deutlichen Ergebniszuwachs im Jahr 2017 für das angelaufene Geschäftsjahr mit einem stabilen EBIT. Vergleichsmaßstab ist das operative EBIT im Jahr 2017 von 46,7 Mio. Euro. Da 2018 keine Einmalkosten anfallen,

bedeutet dies eine deutliche Steigerung von rund einem Viertel gegenüber dem EBIT von 37,6 Mio. Euro in 2017. Das für 2018 prognostizierte EBIT stellt für uns einen Sockel dar, für den wir mit den Weiterentwicklungen der vergangenen beiden Jahre die Grundlage geschaffen haben. Weiteres Wachstum in den Folgejahren setzt auf diesen EBIT-Sockel auf.

Zum Jahresbeginn haben wir einen ersten, wichtigen Schritt gemacht, um unsere Ziele auch 2018 zu erreichen. Im ersten Quartal stiegen die Gesamterlöse um 3 Prozent auf 167,9 Mio. Euro. Das EBIT lag mit 13 Mio. Euro ebenfalls über Vorjahr, im Vergleich zum operativen EBIT des Vorjahres handelte es sich um einen leichten Rückgang. Das Konzernergebnis stieg um 8 Prozent auf 9,3 Mio. Euro. Kurzum: MLP hat zu Jahresbeginn den starken Start des Auftaktquartals 2017 wiederholt.

Bevor ich zur Zusammenfassung komme, lassen Sie mich kurz auf die heutige Tagesordnung eingehen. Unter Punkt 8 bitten wir Sie um eine neue Ermächtigung, Kapital aufzunehmen. Hierbei handelt es sich um den üblichen Vorratsbeschluss und es gibt derzeit weder eine Notwendigkeit noch konkrete Pläne. Der Beschluss ist aber erforderlich, um dem Vorstand – in Abstimmung mit dem Aufsichtsrat – langfristig die notwendige Flexibilität und einen ausreichenden Handlungsspielraum zu geben. Unter Punkt 9 bitten wir Sie um die Zustimmung zu einem Beherrschungsvertrag mit dem Tochterunternehmen MLP Finanzberatung SE. Dieser ist aufgrund der weiterentwickelten Konzernstruktur notwendig. Details zu diesen und allen weiteren Tagesordnungspunkten

können Sie der Einladung und den weiteren im Vorfeld der Hauptversammlung im Internet veröffentlichten und heute ausliegenden Unterlagen entnehmen.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, lassen Sie mich zusammenfassen:

► Wir haben 2017 geliefert und dabei von der strategischen Weiterentwicklung der vergangenen Jahre profitiert.

► Diese Transformation setzen wir 2018 weiterhin beherzt fort. Im Mittelpunkt stehen die Digitalisierung, die weitere Verbreiterung der Erlösbasis sowie die Stärkung des Hochschulbereichs.

► Trotz umfangreicher Investitionen in unsere Zukunft möchten wir den 2017 erreichten Ergebnissockel bestätigen. Dabei sind wir 2018 gut ins Jahr gestartet – wissen aber auch um die Arbeit, die noch vor uns liegt.

Abschließend danke ich – auch im Namen meiner Vorstandskollegen – den Beraterinnen und Beratern sowie den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihre erfolgreiche Arbeit und ihr hohes Engagement im abgelaufenen Geschäftsjahr. Sie haben Großartiges geleistet.

Auch Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, herzlichen Dank für Ihr Vertrauen. Wir freuen uns, wenn Sie MLP weiterhin begleiten.

Besten Dank für Ihre Aufmerksamkeit!