

Rede zur Hauptversammlung

MLP SE | Wiesloch, 29. Juni 2023



**Dr. Uwe Schroeder-
Wildberg**

Vorstandsvorsitzender



Finanzen verstehen. Richtig entscheiden.

„MLP begleitet nicht nur die Entwicklung zu mehr Nachhaltigkeit in unserer Branche sehr aktiv, sondern verfolgt ebenso eine konsequente Digitalisierungsstrategie.“

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Aktionärsvertreter,
meine sehr geehrten Damen und Herren,

auch von meiner Seite herzlich willkommen zu unserer diesjährigen Hauptversammlung. Erneut spreche ich aus dem Hörsaal der MLP Corporate University zu Ihnen. Wir haben die Argumente hinsichtlich einer Präsenz- oder einer virtuellen Hauptversammlung im Vorfeld sehr gründlich abgewogen und uns für 2023 für das Format der neuen virtuellen Hauptversammlung entschieden. Der Gesetzgeber hat dieses moderne Format für Hauptversammlungen explizit als gleichwertige Option neben die Präsenz-Hauptversammlung gestellt. Maßgeblich für unsere Entscheidung war, neben der Planungssicherheit bezüglich des damals unklaren weiteren Pandemieverlaufs, dass dieses neue virtuelle Format nun stark an das frühere Präsenz-Format angenähert ist – und inso-

fern Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, ein umfassendes Frage-Antwort-Recht im Rahmen einer Live-Kommunikation bietet. Darüber hinaus eröffnet dieses Format unseres Erachtens ein besonders hohes Maß an Aktionärs-Demokratie, da die Teilnahme an der Hauptversammlung nun nicht mehr die Inkaufnahme einer möglicherweise weiten Anreise voraussetzt und somit die Hürde für eine Teilnahme deutlich niedriger ist. Ich freue mich, wenn Sie in der folgenden Generaldebatte ausgiebig von der Dialogmöglichkeit Gebrauch machen.

Überblick Geschäftsjahr 2022

Meine Damen und Herren, die MLP Gruppe blickt auf ein insgesamt zufriedenstellendes Geschäftsjahr 2022 zurück, ein Jahr, das von besonders herausfordernden und auch schwierigen Rahmenbedingungen geprägt war – allen voran vom Angriffskrieg Russlands gegen die Ukraine mit den erlebten Auswirkungen auf Energieversorgung und

Lieferketten, mit stark steigenden Preisen für Energie, die die Menschen belastet haben und in abgeschwächter Form immer noch belasten, aber auch mit weiteren geopolitischen Konflikten, die an der Wirtschaft, der Konjunktur und der Kaufkraft der Menschen nicht spurlos vorübergegangen sind. Insgesamt bedeutet das Ausmaß an Inflation, das wir in dieser Ausprägung in Deutschland und vielen Staaten des Westens seit Jahrzehnten nicht erlebt haben, einen immensen Einschnitt. Gewissermaßen als Begleiterscheinung haben wir eine Vielfalt von staatlichen Eingriffen zu verzeichnen, meist in guter Absicht – wofür der Staat aber weitere Schulden aufnimmt, die mit zusätzlicher Regulierung verbunden sind; Schulden, die künftige Generationen abzutragen haben, und eine Regulierung, die schon jetzt das erträgliche Maß oftmals überschreitet.

In solch einem Jahr der Krisen und Herausforderungen wie 2022 haben wir als MLP Gruppe mehr denn je unter Beweis gestellt, dass wir auch in sehr unruhigem Fahrwasser unseren Kurs halten und zugleich unsere durchaus ambitionierten Ziele weiter verfolgen können. Die Voraussetzungen dafür haben wir vor etlichen Jahren geschaffen: 2005 hatten wir bei MLP die Transformation des Unternehmens eingeleitet und seither konsequent fortgeführt. Damit meine ich die erfolgreiche Wandlung vom Privatkunden-Berater, der sich vornehmlich um deren Absicherung und Vorsorge kümmert, hin zur umfassenden, auf mehreren starken Säulen ruhenden Gruppe, die Privat- sowie institutionelle und Firmenkunden in sämtlichen Finanzfragen als Gesprächspartner begleitet. Ich spreche von einer Gruppe, in der auch die einzelnen Teile immer stärker zusammenwirken.

Lassen Sie mich auf drei wesentliche Punkte zur Entwicklung von MLP im zurückliegenden Geschäftsjahr kurz eingehen:

- Erstens: Wir konnten die Gesamterlöse auf 949,1 Mio. Euro steigern. Positiv wirkte sich die sehr stabile Erlösstruktur, darunter ein starkes Zinsgeschäft der MLP Banking AG, aus. Insgesamt haben wir den von uns erwarteten Rückgang bei den erfolgsabhängigen Vergütungen im Vermögensmanagement, der auf die Kapitalmarktentwicklung zurückzuführen ist, erfolgreich abgedefert. Dabei ist es uns gelungen, das verwaltete Vermögen im Vermögensmanagement auch durch weitere Nettomittelzuflüsse nahezu stabil zu halten. Gleichzeitig sind wir den insgesamt stark rückläufigen Kapitalmärkten bei der Anlage der Kundenvermögen erfolgreich begegnet.
- Zweitens: Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern – EBIT – lag mit 75,6 Mio. Euro trotz stark veränderter und

besonders schwieriger Rahmenbedingungen im prognostizierten Korridor. Allein dies ist mit Blick auf die Verwerfungen in manchen unserer Märkte bereits ein beachtlicher Erfolg. Dabei ist insbesondere zu berücksichtigen, dass die angesprochenen erfolgsabhängigen Vergütungen im Vermögensmanagement, die wir im abgelaufenen Geschäftsjahr marktbedingt kaum erzielen konnten, stark ergebniswirksam sind. Zur besseren Einordnung unseres Ergebnisses 2022 lohnt auch der Blick auf das mit 2022 besser vergleichbare Jahr 2020, in dem sich das EBIT auf 59,4 Mio. Euro belief.

- Und – drittens – bleiben wir für Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre, ein sehr attraktiver und zuverlässiger Dividentitel – übrigens seit nunmehr knapp 20 Jahren. Der Vorstand schlägt eine Dividende von 30 Cent pro Aktie vor, was eine Ausschüttung am oberen Ende des von uns kommunizierten Korridors von 50-70 Prozent des Konzernergebnisses bedeutet. Damit untermauern wir die Stärke unseres Geschäftsmodells und bekräftigen zugleich unser großes Zukunftsvertrauen.

Zusammenfassend gilt für das abgelaufene Geschäftsjahr: MLP hat sich in einem äußerst schwierigen Umfeld erfolgreich entwickelt.

Gewaltige Herausforderungen für unsere Wirtschaft

Insbesondere in Europa haben wir im vergangenen Jahr erlebt, wie sich gleich mehrere Problemfelder für unsere Volkswirtschaften und damit für fast jedes Unternehmen überlagern und gegenseitig verstärken:

Nach dem offensichtlichen Ende der bisherigen, leidlich funktionierenden globalen Friedensordnung, die vor allem auf einer universellen Regelbindung basierte, werden die Beziehungen zwischen Staaten und Regionen zunehmend von überwunden geglaubten macht- und sicherheitspolitischen Interessen dominiert. Dies gefährdet einen friktionsfreien weltweiten Austausch von Gütern und Dienstleistungen und wirft damit die Frage nach der Abhängigkeit bei einzelnen Gütern und von bestimmten Lieferanten auf. Die instabilen Lieferketten der vergangenen Jahre haben einen Eindruck von der Tragweite dieser Problematik vermittelt.

Wir erleben, wie die bisherigen Vorteile einer global vernetzten Wirtschaft mit leistungsfähigen Exporten und dem Ausnutzen von Mechanismen internationaler Arbeitsteilung in Frage gestellt werden, während gleichzeitig die

hohe Anfälligkeit gegenüber exogenen Schocks ein zunehmendes Risiko darstellt. Zudem hat das Ende russischer Gaslieferungen nach Europa kurzfristig die Versorgung der Menschen mit Wärme und Energie gefährdet und zeitweise zu hohen Preisanstiegen geführt, daneben aber auch langfristige Pläne zur Energieversorgung zunichte gemacht, soweit diese wesentlich auf dem Einsatz von russischem Gas als Energieträger beruhten.

Die Inflation ist im vergangenen Jahr nicht nur temporär zurückgekehrt, wie es die EZB lange glauben wollte, um dann erst reichlich spät mit Zinserhöhungen gegenzusteuern. Die Inflation wird – darin sind sich viele Experten einig – auch noch länger eine Herausforderung bleiben. Dabei wirkt sie wie ein Gift für Volkswirtschaften und für jedes Unternehmen, erst recht wenn auch noch die gefürchtete Lohn-Preis-Spirale in Gang kommen sollte, was leider teilweise schon erfolgt ist.

Hinzu kommt die angestrebte und notwendige ökologische Transformation der Volkswirtschaften mit dem Ziel von „Klimaneutralität“. Dies wirft Fragen danach auf, mit welchen Mitteln das Ziel erreicht werden soll und welche ökonomischen Implikationen die einzelnen Mittel haben. Sicher ist: Auf die Unternehmen, insbesondere den Mittelstand, kommen hier weitere signifikante Belastungen zu. Statt überbordender Regulierung würde etwas anderes helfen: kluge Ordnungspolitik, also ein Rahmen, der Innovationen begünstigt.

Gleichzeitig schreitet die Digitalisierung nicht nur voran, sondern beschleunigt sich weiter. Darin stecken natürlich nicht nur Herausforderungen, sondern auch viele Chancen. Metaverse und ChatGPT waren und sind die jüngst auch hierzulande besonders intensiv diskutierten Ausprägungen dieser langjährigen und sehr dynamischen Entwicklung. Virtuelle Lebenswelten und künstliche Intelligenz bergen dabei das Potenzial, nicht nur unser wirtschaftliches Handeln, sondern unser gesamtes gesellschaftliches Zusammenleben grundlegend zu verändern.

Angesichts solch fundamentaler Umwälzungen und den daraus resultierenden Perspektiven, wie ich sie eben nur skizziert habe, könnten die Herausforderungen für Unternehmen kaum größer sein, was die Bestandssicherung und die Weiterentwicklung ihrer Geschäftsmodelle betrifft.

Unter solchen Rahmenbedingungen zahlt sich eines besonders aus: kluge Diversifizierung. Sie schafft Stabilität – eine Eigenschaft, die in diesen Zeiten besonders

gefragt ist. Darüber hinaus bedarf es aber auch eines fundierten Plans für Wachstum aus dem eigenen etablierten Geschäftsmodell heraus. Wir haben bei MLP seit 2005 eine Gruppe geformt, die aus starken Marken besteht – aus Unternehmen, die mit einem kundenorientierten Leistungsspektrum in ihren Geschäftsfeldern jeweils eine führende Position einnehmen. Somit entstanden sind mehrere starke Standbeine, auf denen unsere Gruppe heute sicher und zukunftsstark aufgebaut ist. Gleichzeitig – und das wird immer bedeutsamer – verstärken sich in der MLP Gruppe die Konzernsynergien durch das gezielte Zusammenwirken der Teile untereinander.

Verstärktes Zusammenwirken in der Gruppe

Dieses Zusammenwirken beinhaltet die gegenseitige Unterstützung durch Know-how-Transfer innerhalb der Gruppe, aber auch die direkte Unterstützung des Beratungsprozesses durch Spezialisten. Außerdem bearbeiten wir im Firmenkundengeschäft, vor allem bei TPC und RVM, gezielt Kundenbestände, indem wir Kernkompetenzen aus der Gruppe zusammenbringen und aus einer Hand anbieten. Im Ergebnis stehen dann gemeinsam generierte Umsätze, die ein Konzernunternehmen für sich allein nicht oder nur sehr schwer erzielt hätte.

Ein weiteres Feld, auf dem wir innerhalb der MLP Gruppe konsequent voranschreiten, ist die Digitalisierung. Dabei geht es insbesondere um die weitere Automatisierung von Arbeitsprozessen, gerade bei repetitiven Tätigkeiten, beispielsweise in der Bestandspflege von Versicherungsverträgen. Damit erhöhen wir unsere Effizienz und werden noch besser in unserer Arbeit für Kundinnen und Kunden. Genau aus diesen Gründen beschäftigen wir uns auch intensiv und zugleich verantwortungsbewusst mit den Einsatzmöglichkeiten für Künstliche Intelligenz. Die zuständige Task Force analysiert mit Unterstützung externer Experten beispielweise, wie Chatbots mit inzwischen ausgereifter Spracherkennung ein überzeugendes Kundenerlebnis in der MLP Gruppe bieten können – und zugleich weitere Effizienzsteigerungen in der Betreuung ermöglichen. Das Ziel ist dabei stets, Kundenberater und Serviceeinheiten bei einfacheren Fragestellungen zu entlasten, damit mehr Zeit für die anspruchsvollen Kundenthemen, also den Kern unserer Beratung, bleibt. Darüber hinaus erschließen wir gezielt weitere Geschäftsfelder mit digitalem Fokus.

Aktuelle Beispiele sind unsere jüngste Mehrheitsbeteiligung am Benefit-Start-up „pxtra“ sowie „MLP Choice“, unsere neue Direktkundenbetreuung „MLP Choice“ hatte

ich bereits vor einem Jahr an dieser Stelle kurz genannt. Beispielhaft für zukunftsweisende Digitalthemen im MLP Konzern führe ich sowohl „:pxtra“ als auch „MLP Choice“ später noch etwas ausführlicher aus. In beiden Fällen geht es um den substanziellen Ausbau unseres kundenorientierten Ansatzes – technologie-gestützt und mit der Kraft des MLP Konzerns im Hintergrund.

Bevor ich nun auf die Geschäftszahlen 2022 genauer eingehe, ist es mir ein Bedürfnis, an dieser Stelle bereits meinen herzlichen Dank an alle MLP Beraterinnen und Berater sowie alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Konzern auszusprechen. Sie alle haben in einem herausfordernden Umfeld Großartiges geleistet.

FY 2022: Gesamterlöse steigen auf 949,1 Mio. Euro

Die Gesamterlöse stiegen im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 949,1 Mio. Euro, ein Plus von rund 2 Prozent. Dabei beliefen sich die Erlöse aus Provisionen und Honoraren auf 842,4 Mio. Euro; die Erlöse aus dem Projektgeschäft stiegen genau wie die Erlöse aus dem Zinsgeschäft deutlich.

FY 2022: Stabile Erlösstruktur, starkes Zinsgeschäft

Aufgeteilt nach Beratungsfeldern zeigen sich unterschiedliche Erlösentwicklungen: Innerhalb des Immobilienbereichs konnte das Projektgeschäft den marktbedingten Rückgang in der Immobilienvermittlung deutlich überkompensieren, sodass hier insgesamt Erlöse von 88,0 Mio. Euro zu verzeichnen waren – bei allerdings rückläufigen Ergebnissen. In der Finanzierung wirkte sich der unterjährige drastische Anstieg der Zinsen stark aus: Die Erlöse sanken 2022 auf 22,3 Mio. Euro.

Erwartungsgemäß war 2022 auch ein Rückgang der Erlöse im Vermögensmanagement zu verzeichnen: Infolge der negativen Kapitalmarktentwicklung erreichten die erfolgsabhängigen Vergütungen 2022 rund 6 Mio. Euro nach fast 67 Mio. Euro im Vorjahr. Eine erfolgreiche Entwicklung war im Bereich Investment Consulting bei FERI zu verzeichnen. Im Gesamtjahr 2022 beliefen sich in der MLP Gruppe die Erlöse im Vermögensmanagement auf 316,5 Mio. Euro. Weiterhin hat das Vermögensmanagement den größten Anteil in unserer breit diversifizierten Erlösstruktur.

Im Beratungsfeld Altersvorsorge wirkten die gestörten Lieferketten, die Energiekrise sowie die Inflationsentwicklung belastend: Unternehmen zögerten mit dem Ausbau

ihrer betrieblichen Vorsorge, Privatkunden mit der Entscheidung über langlaufende Vorsorgeverträge. Gleichwohl konnte MLP einen weiterhin hohen Kundenbedarf bei Berufsunfähigkeitsabsicherungen, oftmals kombiniert mit ersten Altersvorsorge-Bausteinen, verzeichnen. Im Gesamtjahr erreichte MLP in der Altersvorsorge trotz aller externen Belastungen Erlöse von 228,8 Mio. Euro.

Leicht gestiegen sind die Erlöse in der Krankenversicherung – und in der Sachversicherung sogar deutlich. Dort erreichte MLP ein Plus von 17 Prozent. Dabei wirkte sich auch die erstmalige Konsolidierung der im Geschäftsjahr 2022 erworbenen neuen Gesellschaften des Segments Industriemakler aus. Auch DOMCURA sowie das MLP Privatkundengeschäft verzeichneten im Gesamtjahr 2022 positive Entwicklungen.

Besonders stark zulegen konnten wir 2022 im Zinsgeschäft der MLP Banking. Die Normalisierung des Zinsniveaus wirkt sich hier genau gegenteilig zu Baufinanzierung und Immobilien aus. Bisher mussten wir für Einlagen bei der Bundesbank Negativzinsen zahlen, jetzt hat sich die Situation deutlich gedreht: Wir konnten auf Jahressicht ein Plus von 68 Prozent bei den Erlösen aus dem Zinsgeschäft erzielen. An dieser Stelle ist aus einer früheren Belastung ein weiterer Stabilisator geworden.

Wichtige Bestandsgrößen im Überblick

Lassen Sie uns kurz auf wichtige Bestandsgrößen im MLP Konzern blicken, die wir schon seit Längerem ausweisen: Mit 54,3 Mrd. Euro zum 31. Dezember 2022 blieb das betreute Vermögen trotz deutlich rückläufiger Kapitalmärkte gegenüber dem Wert zum Ende des Vorjahres und des Vorquartals nahezu konstant – inzwischen, also zum Ende des ersten Quartals 2023, liegt er bei 55,7 Mrd. Euro. Die MLP Gruppe befindet sich mehr denn je auf Augenhöhe mit renommierten Privatbanken. Und dem „Annus horribilis“ an den Kapitalmärkten, in dem ein Standard-Depot aus 60 Prozent US-Aktien und 40 Prozent US-Anleihen das schlechteste Abschneiden der Nachkriegszeit verzeichnete, sind die Kollegen von FERI mit ihrer Anlage der Kundenvermögen erfolgreich begegnet. Multi Asset ist hier das Schlagwort.

Die erfolgreiche Entwicklung der MLP Gruppe spiegelt sich auch in einer anderen Bestandsgröße wider: Die von uns betreuten Bestände in der Sachversicherung stiegen auf 632,2 Mio. Euro zum 31. Dezember 2022. Die MLP Gruppe hat hier längst die Dimension eines mittelgroßen Sachversicherers erreicht.

Wachstum bei Familien-, Firmen- und institutionellen Kunden

Wachstum war auch bei der Zahl unserer Kundinnen und Kunden zu verzeichnen. Die MLP Gruppe betreute zum 31. Dezember 2022 569.200 Familienkunden. Die Zahl der 2022 brutto neu gewonnenen Familienkunden lag bei 19.200. Bei den Firmen- und institutionellen Kunden stieg deren Anzahl auf 28.400.

Zulegen konnten wir auch bei der Beraterzahl im MLP Konzern, die sich zum 31. Dezember 2022 auf 2.100 belief. Hier zeigt sich unser erfolgreiches und beharrliches Recruiting vor allem junger Beraterinnen und Berater in einem für alle Unternehmen herausfordernden Arbeitsmarkt. Seit Gründung des jungen Bereichs 2017 ist die Gesamtzahl der für MLP tätigen Beraterinnen und Berater von 1.909 auf 2.100 angestiegen.

FY 2022: EBIT liegt im prognostizierten Korridor

Ich komme damit zu unserem EBIT des Geschäftsjahres 2022. Trotz der besonders schwierigen Rahmenbedingungen u. a. infolge des russischen Angriffs auf die Ukraine, stark gestiegener Energiepreise und der signifikanten Inflation haben wir mit 75,6 Mio. Euro ein Ergebnis im für 2022 prognostizierten Korridor von 75 bis 85 Mio. Euro erzielt. Neben dem genannten Rückgang der erfolgsabhängigen Vergütungen im Vermögensmanagement aufgrund der schlechten Kapitalmarktentwicklung haben sich auch negative Markt- und Bewertungseffekte im Immobiliengeschäft ergebnismindernd ausgewirkt. Ursächlich dafür waren insbesondere Verzögerungen im Projektgeschäft. Außerdem haben wir im Immobilienbereich die Risikovorsorge erhöht, um den deutlich veränderten Bedingungen für die Deutschland Immobilien Rechnung zu tragen. Das Konzernergebnis lag bei 48,6 Mio. Euro.

Eigenkapital steigt auf 525,5 Mio. Euro

Das Eigenkapital stieg zum 31. Dezember 2022 auf 525,5 Mio. Euro. Die Eigenmittelquote betrug 20,1 Prozent. Die Nettoliquidität des MLP Konzerns lag bei 142 Mio. Euro zum Ende des Jahres und bildet damit eine erneut sehr solide Basis.

Dividende von 30 Cent pro Aktie vorgeschlagen

Die im genannten schwierigen Umfeld zufriedenstellende Geschäftsentwicklung in der MLP Gruppe, unsere starke wirtschaftliche Basis sowie unser Zukunftsvertrauen

kommen auch in unserem Dividendenvorschlag zum Ausdruck: Die Ausschüttung soll 30 Cent pro Aktie betragen. Die Ausschüttungsquote liegt mit 67 Prozent des Konzernergebnisses im oberen Teil des angekündigten Rahmens. Außerdem haben wir wiederholt einen Aktienrückkauf durchgeführt.

Abschließend zu unserem Aktienkurs: Nach einer Kurssteigerung von fast 60 Prozent im Jahr 2021 war im abgelaufenen Geschäftsjahr ein deutlicher Rückgang zu verzeichnen. Auch der MLP-Titel konnte sich dem zwischenzeitlichen Einbruch der Aktienmärkte nicht entziehen, zugleich reflektiert das aktuelle Kursniveau nicht den Wert und das Potenzial des Unternehmens. Vielmehr liegt das durchschnittliche Kursziel für unsere Aktie, das die uns begleitenden Analysten aktuell ausgeben, deutlich darüber.

Produktpartnerauswahl wird um Nachhaltigkeit erweitert

Am Kapitalmarkt – das wissen wir aus unseren Gesprächen mit Investoren – wird wahrgenommen, dass MLP als Konzern im Bereich Nachhaltigkeit eine Vorreiterrolle eingenommen hat; entsprechende Ratings untermauern dies. Ich hatte Ihnen bereits im vergangenen Jahr berichtet, dass wir für den Konzern eine verbindliche Nachhaltigkeits-Policy erarbeitet haben. Diese bildet den gemeinsamen Rahmen für Nachhaltigkeit in der MLP Gruppe. Jedes unserer Konzernunternehmen verpflichtet sich damit klar definierten Nachhaltigkeitszielen. Dieser Schritt hat bereits verdeutlicht, wie ernst es uns in der gesamten MLP Gruppe ist, das Thema Nachhaltigkeit substanziell und mit hoher Umsetzungsgeschwindigkeit weiter voranzutreiben.

Dies betrifft auch unmittelbar die Beratung unserer Kundinnen und Kunden. Viele von ihnen interessieren sich für Lösungen und Konzepte, die in sich nachhaltig sind – und der Bedarf an entsprechender Beratung ist hoch. Aus unserer besonderen und verantwortungsvollen Rolle heraus ist es unser Ziel, im Zusammenwirken mit unseren Produktpartnern einen neuen Standard für die Branche zu setzen. Konkret: Wir erweitern die Auswahl unserer Produktpartner im Versicherungsbereich um den Faktor Nachhaltigkeit. Dazu haben wir mit Assekurata zusammen eine Erhebung vorgenommen, die hinsichtlich Tiefe und Breite im Markt ihresgleichen sucht: Im Bereich Lebensversicherung haben wir beispielsweise 26 Anbieter untersucht, die gemeinsam auf einen Marktanteil von 60 Prozent kommen. In der darauf aufsetzenden MLP Nachhaltigkeitsbewertung betrachten wir, welchen

Beitrag ein Versicherer für eine nachhaltige Entwicklung leistet. Als Grundlage für die Gesamtbewertung dienten die vier Teilbereiche „ESG-Management“, „Standort“, „Kapitalanlage“ und „Produktmanagement“. Die Angaben der einzelnen Unternehmen stehen unseren Kundinnen und Kunden nun ergänzend zum jeweiligen Produktpartner-Factsheet zur Verfügung, das wir ihnen im Rahmen unserer Beratung zukommen lassen.

Unsere Untersuchung hat ergeben, dass es auf Produktanbieter-Seite branchenweit eine hohe Aktivität rund um das Thema Nachhaltigkeit – insbesondere im Bereich der Kapitalanlage – gibt. Gerade mit Blick auf die Kapitalanlage von Versicherern ist es uns wichtig, nicht einfach ein weiteres Nachhaltigkeitsiegel zu definieren. Wir verfolgen hier einen deutlich weitergehenden Ansatz. Das bedeutet: Was Nachhaltigkeit für sie oder ihn persönlich ausmacht, weiß nur die Kundin oder der Kunde selbst. Und so geben wir ihnen zum Beispiel die Möglichkeit, bei der Wahl ihres Versicherers auch darauf zu achten, welche Leitlinien dieser bei der Investition seines Deckungsstocks berücksichtigt. Wir bieten den Kundinnen und Kunden die notwendige Transparenz für ihre eigene Entscheidung. Und natürlich spiegeln wir die Ergebnisse unserer Untersuchung auch den Versicherern, damit diese ihr Nachhaltigkeitsengagement optimieren können – in ihrer Kapitalanlage, aber auch in ihrem operativen Betrieb.

Beteiligung an Benefit-Start-up :pxtra

MLP begleitet aber nicht nur die Entwicklung zu mehr Nachhaltigkeit in unserer Branche sehr aktiv, sondern verfolgt ebenso eine konsequente Digitalisierungsstrategie, von der ich Ihnen in den vergangenen Monaten und Jahren immer wieder berichtet hatte. Als nächsten Schritt sind wir nun als Mitgründer bei :pxtra eine Mehrheitsbeteiligung eingegangen.

Hochgradig digital aufgestellt, hat sich das Start-up mit Sitz in Rostock auf flexible Mitarbeiter-Benefits, darunter Gesundheitsförderung oder Fahrt- und Essenzuschüsse, spezialisiert. In Zukunft kommen unsere Angebote im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge und Krankenversicherung hinzu. Damit adressiert :pxtra den für Arbeitgeber zunehmend herausfordernden Arbeitsmarkt. Das Start-up managt attraktive Zusatzleistungen als wichtigen Faktor für die Gewinnung sowie Bindung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Über die von :pxtra entwickelte und betreute digitale Plattform sowie die dazugehörige App organisieren sowohl Arbeitgeber als auch Arbeitnehmer alle Dienstleistungen und Prozesse rund um Mitarbei-

ter-Benefits. Gleichzeitig können Arbeitgeber darüber auch die tatsächlichen Bedürfnisse in ihrer Belegschaft in den Blick nehmen und die Angebote auf dieser Basis individualisieren. Für unsere Firmenkunden ist dies ein wertvolles Instrument.

Was ist das strategische Rational für MLP bei diesem Schritt? Wir sind mit unserem Geschäftsbereich TPC bereits heute der größte deutsche Makler in der betrieblichen Vorsorge. Mit :pxtra verbreitern wir unser Leistungsportfolio im Bereich Mitarbeiter-Benefits, in dem wir eine zunehmende Nachfrage bei Kunden sehen. MLP wird maßgeblich in den Betrieb der Plattform eingebunden sein – zum einen in der Kundenansprache, zum anderen werden Teile des Leistungsspektrums von TPC, insbesondere in der betrieblichen Altersvorsorge und der betrieblichen Krankenversicherung, auf der Plattform von :pxtra verfügbar sein. Unsere Beteiligung an :pxtra erfolgt im Rahmen unserer Firmenkundenstrategie, die neben der Beratung von Familienkunden ein wichtiges Standbein der MLP Gruppe bildet – ein Standbein, das wir auch in den kommenden Jahren kontinuierlich weiter ausbauen wollen.

Neue Direktkundenbetreuung

Einen weiteren wichtigen Schritt im Rahmen unserer Digitalstrategie sind wir mit „MLP Choice“ gegangen. Dieses anlassbezogene Angebot richtet sich in primär digitaler Form an solche Kunden, die sich in keiner engen Beraterbetreuung befinden. Bei dieser Form der Direktkundenbetreuung stehen Kundenbedarfe und entsprechende Lösungen aus dem Versicherungsbereich im Fokus, allen voran aus der Sachversicherung. Ein zentrales Element von „MLP Choice“ ist die automatisierte Kontaktaufnahme mit Kunden zu definierten Zeitpunkten, an denen – basierend auf einer Datenanalyse – ein Beratungsbedarf bei ihnen wahrscheinlich ist. Das kann beispielsweise der Fall sein, wenn das Kind eines Kunden altersmäßig vor der Führerscheinprüfung steht und als weiterer Fahrer in die Kfz-Police der Eltern aufgenommen werden soll.

Die Beratung nach Kontaktaufnahme des Kunden ist also immer themenbezogen. Es findet im Unterschied zu einem Beratertermin keine ganzheitliche Beratung statt. Sollte die Kundin oder der Kunde dies wünschen, kann sie oder er zu jeder Zeit wieder in die Beraterbetreuung wechseln. Dort genießen MLP Kunden schließlich den größten Mehrwert von uns als Gesprächspartner in allen Finanzfragen. Das Gros unserer Kunden bevorzugt diese enge persönliche

Betreuung durch einen MLP Berater, der neben seiner fachlichen Expertise eben auch Empathie für die spezifische Kundensituation mitbringt – das kann kein Algorithmus.

Neben den digitalen Angeboten stehen den Direktkunden grundsätzlich auch Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von „MLP Choice“ als Ansprechpartner zur Verfügung, um bei Einzelthemen gezielt zu unterstützen. Zuständig dafür ist unsere Einheit MLPdialog in Bad Segeberg, die über viel Erfahrung in der telefonischen Kundenbetreuung verfügt und genauso über die entsprechende Digitalkompetenz. Ähnlich wie bei :pxtra können die Verantwortlichen bei „MLP Choice“ aufgrund eigener schlanker Strukturen besonders agil handeln und Weiterentwicklungen rasch vorantreiben – stets technologie-gestützt und mit der Kraft des MLP Konzerns im Hintergrund. An dieser Stelle wird erneut deutlich: In der MLP Gruppe brauchen wir den Wettbewerb mit Fintechs und Insurtechs, von denen viele noch dazu aktuell in schwieriges Fahrwasser geraten sind, nicht zu scheuen. Im Gegenteil: Wir können unsere Vorteile hinsichtlich eigener Finanzkraft, Branchenexpertise, Digitalkompetenz und Kundenbestände voll ausspielen. Damit verfügen wir über substanzielle Wettbewerbs- und Qualitätsvorteile.

Diskussion über Zukunft der Altersvorsorge

Meine Damen und Herren, bevor ich zur Prognose unserer Geschäftsentwicklung für 2023 und unserer darauf aufsetzenden Planung für 2025 komme, erlauben Sie mir noch ein paar Worte zur Zukunft der Altersvorsorge und der jüngsten Regulierung. Trotz aller Reformen und mancher Behauptungen ist unser Rentensystem in seiner derzeitigen Aufstellung weder zukunftsfest noch enkelgerecht aufgestellt. Das beutet erstens: Die Finanzierung aus Beiträgen wird immer herausfordernder – und muss daher mit immer größeren Steuerzuschüssen sichergestellt werden; aktuell sind es schon 121 Mrd. Euro und damit ein beträchtlicher Teil des Haushaltes von 476 Mrd. Euro. Diese Bundesmittel fehlen zusehends an solchen Stellen, die für die Zukunftsfähigkeit dieses Landes sehr entscheidend sind, allen voran bei Bildung und Forschung. Zweitens: Die Politik nimmt gern die aktuellen Rentnerinnen und Rentner sowie die bald in den Ruhestand gehenden Bürgerinnen und Bürger in den Blick. Ihr Planungshorizont erstreckt sich oft über die laufende Legislaturperiode, mitunter auch noch die folgende, nicht jedoch über die nächste und übernächste Generation.

Stark verkürzt war zunächst auch die Sichtweise des Regulierers in Brüssel. Aber wenigstens hat die EU-Kommissa-

rin McGuinness in ihrem Ende Mai offiziell eingebrachten Entwurf doch noch Abstand von ihrem ursprünglichen Vorhaben genommen, ein grundlegendes Provisionsverbot in Europa einzuführen. Das ist begrüßenswert im Sinne der Verbraucherinnen und Verbraucher, die eindeutig vom Wettbewerb der Vergütungssysteme Honorar und Provision profitieren. Das renommierte Centrum für Europäische Politik – kurz cep – hatte dies auch in einer eigenen Studie vor Kurzem aufgezeigt. Auch die deutsche Versicherungsaufsicht hat den Verzicht auf ein Provisionsverbot begrüßt; sie habe ein solches Verbot immer skeptisch gesehen. Dass sich die Kommissarin nun, wie sie bereits verlautbart hatte, auf die Kostentransparenz fokussieren will, kann – wenn es gut gemacht würde – hilfreich für Verbraucher sein. Einen akuten Handlungsbedarf für die Verbraucherinnen und Verbraucher und erst recht für MLP kann ich hier und heute aber auch nicht erkennen: Im Vermögensmanagement haben wir bei MLP bereits seit mehr als zehn Jahren ein honorarähnliches Modell, bei dem der Kunde jährlich einen prozentualen Anteil seines Depotvolumens bezahlt, Retrozessionen fließen an ihn zurück – dies ist ein sehr einfaches und transparentes Preismodell. Auch im Bereich der Altersvorsorge wird die Kostenbelastung entsprechend der gesetzlichen Regelung seit Jahren direkt ausgewiesen – und zwar vor Vertragsabschluss. An dieser Stelle werde ich auch nicht müde zu betonen, dass wir bei MLP diejenigen Vergütungsformen anbieten, die im Markt bei Kunden Akzeptanz finden – wir sind also bei der Frage nach Honorar oder Provision alles andere als dogmatisch unterwegs. Und wie es aussieht, hat sich eine solche Sichtweise nach den intensiven öffentlichen Diskussionen nun auch in Europa wieder mehrheitlich durchgesetzt.

Prognose 2023

Meine Damen und Herren, ich komme damit zur Prognose für das laufende Geschäftsjahr. Natürlich kann niemand davon ausgehen, dass sich die schwierigen Rahmenbedingungen kurzfristig grundlegend verbessern, gleichwohl trauen wir uns in unserer breiten und damit diversifizierten Aufstellung auch in einem solchen Umfeld weiteres Wachstum zu. Konkret: MLP rechnet für das laufende Geschäftsjahr weiterhin mit einem EBIT von 75 bis 85 Mio. Euro. Dabei erwarten wir fortlaufend steigende Bestände im Sachgeschäft, weiteres Wachstum im Segment Industriemakler, außerdem ein weiter anziehendes Zinsgeschäft. Zudem ist ein weiter ansteigender Ergebnisbeitrag aus dem erst in den zurückliegenden Jahren aufgebauten Bereich mit unseren jungen Beraterinnen und Berater eingeplant. Gleichzeitig werden sich die massiven Inves-

tionen der vergangenen Jahre insbesondere auch in die IT-Infrastruktur sowie ein effektives Kostenmanagement deutlich positiv auswirken.

2023: Qualitative Einschätzung der Umsatzentwicklung

In jedem unserer Beratungsfelder sind wir gut aufgestellt und ziehen daraus den entsprechenden Beitrag.

Großes Potenzial sehen wir wie vorhin ausgeführt in der Sachversicherung. Neben DOMCURA und der RVM Gruppe trägt auch das MLP Privatkundengeschäft zu dieser positiven Einschätzung bei. Im Kundenbestand bei MLP besteht weiterhin hohes Wachstumspotenzial, u. a. durch Bestandsübernahmen.

In der Altersvorsorge rechnen wir für 2023 mit einem leichten Plus. Potenzial sehen wir als größter deutscher Makler in der betrieblichen Altersvorsorge – und dies umso mehr, wenn sich die Wirtschaftslage im deutschen Mittelstand weiter verbessern sollte. Gleichzeitig bietet auch die private Altersvorsorge trotz der marktbedingten Herausforderungen weitere Chancen, weil es nach wie vor einen großen Bedarf an ergänzender Absicherung des eigenen Ruhestands gibt – nicht zuletzt vor dem Hintergrund der bevorstehenden demografischen Belastungen für die gesetzliche Rente. Weitere Impulse sind aus der bereits erfolgten und weiter stattfindenden Stärkung unseres Bereichs der jungen Beraterinnen und Berater zu erwarten. Neben Absicherungen vermitteln unsere Berater hier auch erste Vorsorgebausteine.

Eine deutlich positive Entwicklung erwarten wir auch im Zinsgeschäft, zumal auch noch weitere Zinsschritte der Notenbanken möglich sind. Gleichzeitig hatten wir angesichts der Marktentwicklung unsere Erwartung für den Immobilienbereich und die Finanzierung reduziert, sodass wir hier von einer rückläufigen bzw. deutlich rückläufigen Erlösentwicklung für das laufende Jahr ausgehen. Im Rahmen einer breit aufgestellten Anlagestrategie, mitunter auch als Inflationsschutz, erachten wir fremdgenutzte Immobilien grundsätzlich aber auch weiterhin als eine gute Investitionsmöglichkeit für unsere Kundengruppe.

Im Vermögensmanagement erwarten wir für das Gesamtjahr 2023 stabile Erlöse, wobei wir davon ausgehen, dass die Situation an den Kapitalmärkten auch nach dem jüngsten Anstieg volatil bleibt. Hier kommt uns zugute, dass dieses Beratungsfeld bei den MLP Beraterinnen und Beratern längst zu einem fest etablierten Teil ihrer Beratungskompe-

tenz geworden ist. Bei FERI gehen wir insbesondere davon aus, auch weiterhin von der umfangreichen Expertise in alternativen Anlageformen zu profitieren.

In der Krankenversicherung ist 2023 keine signifikante Veränderung der Marktbedingungen absehbar; insofern erwarten wir hier stabile Erlöse.

EBIT und Umsatz erreichen nächste Stufe: Planung 2025

Ausgehend von unserer Prognose für 2023 komme ich nun zu unserer im vergangenen Jahr kommunizierten Planung für 2025: einem EBIT-Anstieg auf 100 bis 110 Mio. Euro bis Ende 2025, bei einem Umsatz von mehr als 1,1 Milliarden Euro im selben Jahr. Im Wesentlichen liegen dieser Planung drei zentrale strategische Erfolgsfaktoren zugrunde: der weitere Anstieg des im Konzern betreuten Vermögens, der fortgesetzte Aufbau der Bestände in der Sachversicherung und das nachhaltige Wachstum in allen Teilen der MLP Gruppe.

Wachstum auf nächste EBIT-Stufe 2025: Erfolgsfaktoren

Beim betreuten Vermögen im Konzern planen wir weiterhin mit dem Erreichen eines Niveaus von 62 bis 68 Mrd. Euro für das Jahr 2025. Dabei gehen wir davon aus, dass sowohl FERI als auch die MLP Banking AG im Vermögensmanagement ihre erfolgreiche Entwicklung der vergangenen Jahre fortschreiben.

In der Sachversicherung planen wir mit Beständen in einer Größenordnung zwischen 730 und 810 Mio. Euro für Ende 2025. Grundlage dieser Planung ist weiteres organisches Wachstum im MLP Privatkundengeschäft, bei DOMCURA sowie im Segment Industriemakler.

Insgesamt plant MLP mit nachhaltigem Wachstum in allen Teilen der Gruppe. Dazu soll auch die Altersvorsorge-Vermittlung in weiter steigendem Umfang beitragen. Hintergrund sind fortlaufende Investitionen in die Gewinnung und Qualifizierung der Nachwuchsberaterinnen und -beratern, allen voran ein neues, zugleich anspruchsvolles Traineeprogramm. Gleichzeitig besteht weiteres Potenzial bei gestandenen Beraterinnen und Beratern, die gemeinsam mit ihren zum Teil langjährigen Kundinnen und Kunden deren Altersvorsorge-Portfolien breiter aufstellen und damit weiter diversifizieren. Außerdem geht MLP davon aus, dass in der betrieblichen Vorsorge der Bedarf an Beratung und entsprechenden Lösungen hoch bleibt. Zudem ist auch die Immobilienvermittlung gerade in der Kundenklientel von MLP weiterhin von Interesse.

Hinzu sollen Akquisitionen – diese sind in der Planung 2025 noch nicht berücksichtigt – vor allem im Segment Industriemakler kommen. Zudem setzen wir unser effizientes und bereits Wirkung zeigendes Kostenmanagement fort.

Q1 2023: MLP Gruppe hält Kurs

Meine Damen und Herren, im Auftaktquartal 2023 hat die MLP Gruppe weiter Kurs gehalten: Die Gesamterlöse stiegen auf 262,8 Mio. Euro. Erneut positiv wirkte sich die sehr stabile Erlösstruktur aus, darunter das besonders starke Wachstum im Zinsgeschäft der MLP Banking AG sowie bei der Immobilienentwicklung. Angesichts anhaltend volatiler Kapitalmärkte in den vergangenen Quartalen waren weiterhin nur geringe erfolgsabhängige Vergütungen im Vermögensmanagement zu erzielen. Gleichzeitig konnten sowohl FERI als auch das MLP Privatkundengeschäft Nettomittelzuflüsse verzeichnen und unter anderem damit ein leichtes Wachstum beim betreuten Vermögen im ersten Quartal erreichen. Deutliches Wachstum erzielte die Gruppe bei den Erlösen in der Sachversicherung sowie ebenfalls ein Plus in den Beratungsfeldern Altersvorsorge und Krankenversicherung. Bei Immobilienvermittlung und Finanzierung verzeichnete MLP hingegen rückläufige Erlöse infolge der Einbrüche am Immobilienmarkt sowie bei Baugenehmigungen. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern liegt mit 32,4 Mio. Euro im ersten Quartal 2023 nahezu auf dem Niveau des starken Vorjahresquartals – trotz weiterhin herausfordernder Rahmenbedingungen wie der Inflation. Hinzugekommen sind Verunsicherungen der Verbraucherinnen und Verbraucher infolge poli-

tischer Entscheidungen, beispielweise zu energetischen Sanierungen.

Zusammenfassung

Meine Damen und Herren, ich möchte zusammenfassen:

- ▶ Erstens: 2022 war ein Jahr der weltweiten Krisen und Herausforderungen, deren Auswirkungen wir aber erfolgreich begegnet sind – nicht zuletzt dank der inzwischen weiterentwickelten, breiten Aufstellung der MLP Gruppe. Insofern haben wir auch in sehr unruhigem Fahrwasser unseren Kurs halten können und sind zugleich unseren Zielen weiter näherkommen.
- ▶ Zweitens: MLP vereint ausgeprägte Stabilität mit weiterem nachhaltigen Wachstumspotenzial aus dem eigenen Geschäftsmodell heraus. Dabei wirken auch die einzelnen Teile immer stärker zusammen. Unsere Prognose für das laufende Jahr basiert genau darauf – und in Zeiten, in denen Wachstum keine Selbstverständlichkeit mehr ist, zeugt auch dies von unserer Stärke.
- ▶ Und drittens: Auch wenn sich manche – bei Weitem aber nicht alle Rahmenbedingungen – im laufenden Jahr bereits gebessert haben, bleiben wir sehr wachsam. Gleichzeitig setzen wir unseren Weg konsequent fort. Weiterhin wollen wir die nächste Ebene unseres Ergebniswachstums erreichen – mit einem geplanten EBIT von 100 bis 110 Mio. Euro im Jahr 2025.

Abschließend danke ich – auch im Namen meiner Vorstandskollegen – Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, herzlich für Ihr Vertrauen. Wir würden uns sehr freuen, wenn Sie uns auf unserem Weg weiterhin begleiten.

