

# Rede zur Hauptversammlung

MLP SE | Wiesloch, 27. Juni 2024



**Dr. Uwe Schroeder-  
Wildberg**

Vorstandsvorsitzender



Finanzen verstehen. Richtig entscheiden.

## **„Unsere Planung für 2025 haben wir bekräftigt. Wir kommen unserem Ziel näher, mit der MLP Gruppe ein neues Ergebnisplateau zu erreichen.“**

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. Natürlich haben auch wir die fortgesetzte Diskussion zur Weiterentwicklung von Hauptversammlungen verfolgt. Wir haben wiederholt die Argumente hinsichtlich einer Präsenz- oder einer virtuellen Hauptversammlung im Vorfeld sehr gründlich abgewogen und uns auch für 2024 für die in dieser Form bereits 2023 etablierte virtuelle Hauptversammlung entschieden. Der Gesetzgeber hat dieses moderne Format für Hauptversammlungen explizit als gleichwertige Option neben die Präsenz-Hauptversammlung gestellt. Maßgeblich für unsere Entscheidung war, dass dieses neue virtuelle Format inzwischen stark an das frühere Präsenz-

Format angenähert ist – und insofern 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 2023**

Meine Damen und Herren, die MLP Gruppe blickt auf ein sehr solides Geschäftsjahr 2023 zurück. Dieser Zeitraum war geprägt von einer Reihe gravierender externer Belastungen. Die MLP Gruppe hat erneut ihre ausgeprägte Widerstandsfähigkeit unter Beweis gestellt.

Ich spreche von einer Zeit, in der hierzulande die Folgen der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung sowie anhaltender Verunsicherung der Verbraucher aufgrund von Inflation, Zinsanstieg, hohen Energiekosten, weltweiten Krisen und politischen Ungewissheiten deutlich spürbar geworden waren – und es überwiegend noch heute sind.

Deutschland ist das einzige Land unter den führenden Wirtschaftsnationen der Welt, das 2023 in eine Rezession geraten war. Viel besser sind die Aussichten auch für das laufende Jahr und das folgende nicht, darin stimmen die schwachen Konjunkturprognosen der Wirtschaftsforschungsinstitute überein. Das bleibt natürlich nicht ohne Auswirkungen auf die Menschen und die Unternehmen. Besonders hart getroffen hatte es in den zurückliegenden Monaten der Jahre 2022 und 2023 den Immobiliensektor: Kaum ein anderer Wirtschaftszweig hatte einen derartigen Konjunkturreinbruch zu verzeichnen. Aber auch andere Bereiche mussten deutliche Rückschläge hinnehmen. Der Druck auf die Haushaltsbudgets der Bürger wuchs massiv durch steigende Kosten, auch wenn sich die Inflation zuletzt wieder abgeschwächt hat. Wir erkennen immer deutlicher, dass die Zeit, in der die Wirtschaft und die Unternehmen in Deutschland noch von dem Polster zurückliegender Jahre zehren konnten, zu Ende ist.

Stabilität in einem solchen Umfeld – dies zeigt das abgelaufene Geschäftsjahr sehr deutlich – ist keine Selbstverständlichkeit. Das strategisch entwickelte MLP Geschäftsmodell kommt uns gerade jetzt in hohem Maße zugute. Wir verfügen über sich gegenseitig ausgleichende oder auch verstärkende Säulen. Unsere Wachstumsfaktoren gewinnen noch dazu an Dynamik, auch weil sie auf langfristig wirkende umfassende Trends aufsetzen. Wir haben die Digitalisierung unserer internen Prozesse, darunter den Einsatz digitaler Roboter und Künstlicher Intelligenz, erfolgreich, kundenorientiert und verantwortungsbewusst vorangetrieben. Gleiches gilt für den weiteren Ausbau des Kundenportals zu einem Financial Home sowie für unsere digitalen Plattform-Lösungen. Darüber hinaus entwickeln wir im Kontext KI sowie angesichts der durch die Demografie eingetretenen Veränderungen unsere Berater – wie auch unsere Belegschaft – und schaffen so auch die Grundlagen für weiteres zukünftiges Wachstum. Darauf gehe ich später nochmals ausführlicher ein.

Lassen Sie mich zunächst die Entwicklung von MLP im zurückliegenden Geschäftsjahr kurz einordnen:

- ▶ Erstens: Wir konnten die Gesamterlöse auf den neuen Rekordwert von 973 Mio. Euro steigern. Positiv wirkte sich wiederholt die stabile und strategisch verzahnte Erlösstruktur aus. Einen wesentlichen Beitrag hat das starke Zinsgeschäft geleistet. Gleichzeitig konnten wir wichtige Bestandsgrößen für die zukünftige Erlösentwicklung auf neue Höchstmarken steigern. Dabei handelt es sich zum einen um das in unserer Gruppe betreute Vermögen, zum anderen um das verwaltete Prämienvolumen in der Sachversicherung. Wir erhalten, wie Ihnen möglicherweise bekannt ist, Bestandsvergütungen für die laufende Kundenbetreuung. Sie stellen einen wichtigen Teil unseres Geschäfts dar und tragen stark zur großen Stabilität von MLP bei.
- ▶ Zweitens: Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern – kurz EBIT – lag lediglich aufgrund eines Sondereffekts im Immobiliengeschäft bei 70,7 Mio. Euro. Ansonsten hätten wir den prognostizierten Korridor mit seiner Untergrenze von 75 Mio. Euro erreicht.
- ▶ Und – drittens – bleiben wir für unsere Aktionärinnen und Aktionäre ein sehr attraktiver und besonders zuverlässiger Dividentitel: Vorstand und Aufsichtsrat schlagen wie angekündigt eine Dividende von 30 Cent pro Aktie vor, was der Ausschüttungshöhe des Vorjahres entspricht. Insofern untermauern wir die Stärke unseres Geschäftsmodells und zugleich unser großes und begründetes Zukunftsvertrauen.

MLP hat sich damit erneut als äußerst stabil erwiesen und befindet sich auf einem sehr guten Weg!

## Trends unterstützen Wachstumspfad

Unterstützend auf diesem aussichtsreichen Pfad wirken auch wichtige Trends, die unsere Märkte und die Art, wie wir für unsere Kundinnen und Kunden arbeiten, mittelfristig weiter prägen werden.

Beim Thema Nachhaltigkeit zählen wir bereits zu den Vorreitern unserer Branche; konzernweit haben wir unsere CO<sup>2</sup>-Emissionen bereits zu einem großen Teil reduziert – aktuell liegt unser Fokus auf Maßnahmen im Bereich der Mobilität und dem Ausbau der Photovoltaik. Verbleibende Emissionen, die sich nicht vermeiden oder weiter reduzieren lassen, kompensieren wir. Erkennbar wird unser substanzielles Nachhaltigkeits-Engagement aber genauso am Angebot für unsere Kundinnen und Kunden. Beispiel FERI: Mit dem eigenen SDG-Office, also für die Sustainable

Development Goals, haben wir ein Kompetenzzentrum für die Beratung institutioneller Investoren und Family Offices in allen Nachhaltigkeitsfragestellungen erfolgreich etabliert. Die Expertise der FERI-Spezialisten wird darüber hinaus in unserer gesamten Gruppe eingesetzt. Beispiel MLP Privatkundengeschäft: Im Rahmen unserer Partner- und Produktauswahl können wir jenen Kundinnen und Kunden, für die Nachhaltigkeit eine hohe Präferenz bei der Wahl ihrer Absicherungs- oder Investmentlösung hat, fundiert und qualitätsgesichert Angebote eröffnen – und zwar sowohl von Versicherern als auch Fondsgesellschaften.

Neben dem Thema Nachhaltigkeit wird die fortlaufende Digitalisierung eine wesentliche Rolle spielen. Dabei sehen wir die Bedeutung von digitalen Konzepten und Künstlicher Intelligenz keinesfalls als Selbstzweck oder reines Mittel zur Steigerung der Kosteneffizienz. Oberste Prämisse ist: Was wir tun, muss unseren Kundinnen und Kunden nutzen – dies erfolgt auch ganz im Sinne unserer Beraterinnen und Berater, da somit mehr Zeit für die komplexeren Fragen zu Finanzen verbleibt. In diesem Verständnis gehen wir auch die Weiterentwicklung unserer internen Prozesse konsequent an. Kurzum: Mit dem verantwortungsbewussten Einsatz von Robotics und Künstlicher Intelligenz heben wir kurz- und mittelfristig zusätzliche bedeutende Potenziale.

In besonderem Maße kommen uns als MLP Gruppe weitere relevante Trends in unseren Märkten zugute, allen voran das weitere Wachstum der Vermögen in Deutschland und die Bedürfnisse, die aus Vermögensnachfolgen entstehen. Dies steigert die Nachfrage nach hochqualifizierter Beratung bei dieser schwierigen und wichtigen Aufgabe – und genau dafür sind wir in unserer Gruppe sehr gut aufgestellt. Ähnliches gilt für den Beratungsbedarf, der aus der Inflation herrührt. Und nicht zuletzt entfaltet die demografische Entwicklung als weiterer wichtiger Faktor immer stärker Wirkung – und zwar sowohl im Privatkundenbereich als auch bei Unternehmen.

Bevor ich nun auf die Geschäftszahlen 2023 genauer eingehe, ist es mir ein Bedürfnis, an dieser Stelle 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.

### **Gesamterlöse auf neuem Höchststand**

Die Gesamterlöse stiegen im abgelaufenen Geschäftsjahr 2023 auf den neuen Höchstwert von 973 Mio. Euro.

Dabei haben wir die Erlöse aus Provisionen und Honoraren leicht ausgebaut. Während die Erlöse aus dem Immobilienentwicklungsgeschäft aufgrund der Verwerfungen am Immobilienmarkt stark zurückgingen, stiegen sie im Zinsgeschäft sehr deutlich an. Der Anteil der wiederkehrenden Erlöse betrug 68 Prozent – auch dies ist ein Ausweis unserer großen Stabilität.

### **Stabile Erlösstruktur**

Bezogen auf die Beratungsfelder verzeichnete die Sachversicherung mit einem Plus von 15 Prozent das größte Wachstum. Dazu beigetragen haben sowohl das MLP Privatkundengeschäft als auch das Assekurateur- und Industriemaklergeschäft. In der Krankenversicherung erzielte MLP einen Anstieg von 8 Prozent. Die Beratungsfelder Vermögensmanagement und Altersvorsorge verzeichneten annähernd konstante Erlöse. Erwartungsgemäß und entsprechend den sehr schwierigen Marktbedingungen war die Entwicklung in der Immobilienvermittlung und ebenso in der Finanzierung deutlich rückläufig. Auch im abgelaufenen Geschäftsjahr gut sichtbar ist der ausgleichende Effekt unserer breiten und vor allem verzahnten Aufstellung der MLP Gruppe.

### **Erlöse in Leistungsbereichen erfasst**

An dieser Stelle möchte ich Ihnen eine Neuerung kurz erläutern, die wir im Verlauf des laufenden Geschäftsjahres vollzogen und auch bereits kommuniziert haben: Angesichts der in den vergangenen Jahren strategisch vorangetriebenen Weiterentwicklung der MLP Gruppe haben wir in unserer Finanzberichterstattung die Darstellung fokussiert. Den Kern bilden – wie hier auf der Folie ersichtlich – die drei Leistungsbereiche Vermögen, Vorsorge und Absicherung. In diese haben wir die bisherigen Beratungsfelder sowie das Zinsgeschäft überführt.

In der konkreten Umsetzung bedeutet das: Im Leistungsbereich Vermögen, der das Vermögensmanagement und Zinsgeschäft sowie die Immobilienvermittlung und Finanzierung umfasst, erzielte MLP im Gesamtjahr 2023 Erlöse in Höhe von 408 Mio. Euro nach 398 Mio. Euro im Vorjahr. Im Leistungsbereich Vorsorge, in den sowohl die Altersvorsorge als auch die Krankenversicherung fallen, beliefen sich die Erlöse auf 294 Mio. Euro nach 285 Mio. Euro im Vorjahr. Und im dritten Leistungsbereich, der Absicherung, findet sich nun die Sachversicherung mit Erlösen in Höhe von 201 Mio. Euro nach 174 Mio. Euro im Vorjahr. Weitere, nicht diesen Bereichen zugeordnete Aktivitäten, erreichten

zusammengenommen Erlöse in Höhe von 38 Mio. Euro. Dazu zählen die sogenannten übrigen Beratungsvergütungen sowie das bereits reduzierte Immobilienentwicklungsgeschäft. In Letzterem wurden geschäftsbedingte Risiken damit massiv verringert.

### **Wachstum wichtiger Bestandsgrößen**

Erfolgreich entwickelten sich auch die für zukünftiges Wachstum wichtigen Bestandsgrößen: Sowohl das betreute Vermögen mit 57 Mrd. Euro als auch der Bestand in der Sachversicherung mit 687 Mio. Euro erreichten neue Höchststände zum 31. Dezember 2023. Zu Letzterem haben unsere Konzerngesellschaften RVM und DOMCURA sowie unsere MLP Beraterinnen und Berater ihren Beitrag geleistet. Dem Wachstum im betreuten Vermögen liegt eine positive Entwicklung sowohl bei FERI als auch in der MLP Banking AG zugrunde. Als MLP Gruppe bewegen wir uns damit mehr denn je auf Augenhöhe mit renommierten Privatbanken – eine Entwicklung, die uns zu Beginn unseres strategisch verstärkten Engagements im Leistungsbereich Vermögen wohl nur wenigen Marktbeobachter zugetraut hatten. Inzwischen sind wir auch damit bei Kundinnen und Kunden etabliert; gleichzeitig liegen hier noch große Potenziale in unserem Kundenstamm, die wir aktiv angehen.

### **Familienkunden auf 580.000 gesteigert**

Die Zahl der in der MLP Gruppe betreuten Familienkunden stieg zum 31. Dezember auf 580.000. Die Anzahl der brutto neu gewonnenen Familienkunden betrug 19.500. Die Zahl der Firmen- und institutionellen Kunden lag bei 27.400. Im MLP Konzern belief sich die Beraterzahl auf 2.055. Sie enthält noch einen Verschiebeeffect aufgrund des Mitte 2023 eingeführten Traineeprogramms, das die angestellten Trainees auf ihre Tätigkeit als MLP Beraterinnen und Berater vorbereitet. Bis zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres waren bereits 122 angestellte Trainees eingetreten – das Programm ist damit erfolgreich angelaufen. Und diese positive Entwicklung konnten wir auch in den zurückliegenden Monaten des laufenden Geschäftsjahres beobachten.

### **EBIT bei 70,7 Mio. Euro – starke Bilanz**

Ich komme zu unserem EBIT: 70,7 Mio. Euro für das Geschäftsjahr 2023 sind ein solides Ergebnis – auch wenn wir damit den prognostizierten Korridor von 75 bis 85 Mio. Euro nicht erreicht haben. Hintergrund waren die bereits

geschilderten ausgeprägten Belastungen im Immobilienmarkt, die sich sowohl auf das Entwicklungs- als auch auf das Vermittlungsgeschäft auswirkten. Angesichts dessen hatte die MLP SE dieses Geschäft im Rahmen des Jahresabschlusses neu bewertet und in der Folge eine Firmenwertabschreibung innerhalb des Segments Deutschland. Immobilien vorgenommen. In allen anderen operativen Segmenten des MLP Konzerns war hingegen ein solider Geschäftsverlauf zu verzeichnen. Das Konzernergebnis lag bei 44,1 Mio. Euro.

Das Eigenkapital stieg zum 31. Dezember 2023 auf 532 Mio. Euro. Die Eigenmittelquote für die Finanzholdinggruppe betrug 18,1 Prozent, die damit sehr robust aufgestellt ist. Auch die Liquidity Coverage Ratio, kurz LCR, ein Maß für die kurzfristige Liquiditätsausstattung auch in Stress-Szenarien und damit ein Indikator für die Widerstandsfähigkeit, lag zum selben Stichtag mit 1.850 Prozent um ein Vielfaches über den Vorgaben der Aufsichtsbehörden, die eine Quote von 100 Prozent verlangen.

### **Konstante Dividende: 30 Cent pro Aktie vorgeschlagen**

Wie stabil die MLP Gruppe aufgestellt ist und wie groß unser begründetes Vertrauen in ihre Leistungs- sowie Wachstumsfähigkeit ist, spiegelt sich auch in unserem Dividendenvorschlag an die Hauptversammlung, an Sie als unsere Aktionärinnen und Aktionäre, wider. Die langjährige Kontinuität bei der Dividendenzahlung soll fortgesetzt werden; die Ausschüttung soll 30 Cent pro Aktie für das Geschäftsjahr 2023 betragen – dies entspricht dem Vorjahreswert. Die Ausschüttungsquote liegt dann bei 74 Prozent des Konzernergebnisses. Darüber hinaus haben wir erneut einen Aktienrückkauf abgeschlossen.

Abschließend zu unserem Aktienkurs: Auch der MLP-Titel konnte sich 2023 dem zwischenzeitlichen Einbruch der Aktienmärkte nicht entziehen. Seit dem Tief im Oktober vergangenen Jahres hat die MLP-Aktie allerdings auch sehr deutlich angezogen. Am 18. März sind wir zudem in den SDAX zurückgekehrt – und damit noch ein Stück weiter in den Fokus von Investoren gerückt. Darüber freuen wir uns natürlich. Und weiterhin besteht – auch nach der zuletzt starken Entwicklung – noch viel Potenzial für eine weitere positive Kursentwicklung. So liegt das durchschnittliche Kursziel für unsere Aktie, das die uns begleitenden Analysten aktuell ausgeben, deutlich über dem aktuellen Wert.

## **Konsequente Digitalisierung – Unterstützung durch Künstliche Intelligenz**

Am Kapitalmarkt – das wissen wir aus unseren Gesprächen mit Analysten und Investoren – wird mehr denn je wahrgenommen, dass wir MLP als Konzern sehr gezielt weiterentwickeln. Ich möchte auf zwei strategische Schwerpunkte kurz eingehen.

Im Zentrum unserer konsequent vorangetriebenen Digitalisierungsstrategie steht weiterhin das „Intelligente Und“ aus persönlicher Betreuung durch unsere Berater, gekoppelt mit digitalen Self Services, die unsere Kundinnen und Kunden als Ergänzung wünschen. Unser zuletzt deutlich weiterentwickeltes Kundenportal ist hier ein sichtbares Zeichen. Dieses haben wir zu einem echten „Financial Home“ ausgebaut. Unser strategischer Leitgedanke wird dabei in der Bezeichnung schon erkennbar: Kundinnen und Kunden haben im Portal ihre gesamten Finanzen im Blick, in einer für sie komfortablen digitalen Umgebung, rund um die Uhr – und ganz wichtig: eben nicht nur ihre Bankgeschäfte, sondern auch sämtliche Versicherungsverträge von Produktpartnern. Warum betone ich das hier? Ein solches Kundenportal bietet eine sehr hohe Transparenz und ermöglicht auch selbstbestimmtes Handeln; es ist ein echter Mehrwert für jeden Verbraucher. Wir transportieren damit unseren Anspruch, unsere Kundinnen und Kunden umfassend zu betreuen, auch in die digitale Welt. Und für MLP stellt dies gegenüber Banken, Versicherern und Fintechs einen klaren Wettbewerbsvorteil dar.

Zugleich verbessern wir bei MLP kontinuierlich auch das Beraterportal, gewissermaßen das „Cockpit“ für unsere hoch qualifizierten Beraterinnen und Berater. Damit können diese die persönliche Kundenbeziehung modern und digital begleiten – von anspruchsvollen, passgenauen Übersichten und Modellierungen der finanziellen Situation bis hin zu einer nur wenige Sekunden dauernden Antragstellung für einen adäquaten Versicherungsschutz oder Anpassungen im Vermögensmanagement.

Parallel zur geschilderten Weiterentwicklung der frontends setzen wir im Hintergrund auf die weitere Automatisierung von Arbeitsprozessen, gerade bei repetitiven Tätigkeiten. Verschiedene digitale Roboter sind bei uns bereits im Einsatz, beispielsweise bei Standardprozessen in der MLP Banking AG.

Und nicht zuletzt erschließen wir weiter das Feld Künstliche Intelligenz mit großem Nachdruck, aber auch sehr ver-

antwortungsbewusst. Unsere konzernübergreifende Task Force KI betreut erste Anwendungen in der MLP Gruppe und eruiert gemeinsam mit den Tochterunternehmen neue Einsatzmöglichkeiten. Leistungsstarke Spracherkennung spielt hier insbesondere in unseren Serviceeinheiten eine absehbar bedeutende Rolle. So haben wir bei unserer Tochter DOMCURA einen Claim Bot im Einsatz, der Routinefragen in der Schadenannahme schnell und zuverlässig beantwortet bzw. die Angaben des Kunden aufnimmt. Das spart Wartezeit, was gerade bei Wetterereignissen mit flächendeckenden Schäden und einer Vielzahl Betroffener einen wichtigen Faktor darstellt. Dabei ist die Technik inzwischen so gut, dass auch durch den Claim Bot selbst ein positives Kundenerlebnis entsteht – ansonsten würden wir solche Schritte auch nicht gehen. Aber natürlich lernen wir selbst auch jeden Tag in der Anwendung von KI dazu, während wir diese mit spezialisierten Partnern sehr zielgerichtet vorantreiben.

All dies, was ich Ihnen soeben dargelegt habe, ist kein Selbstzweck. Vielmehr dient der gezielte und verantwortungsvolle Ausbau von Automatisierung und KI einem übergeordneten Ziel: mehr Zeit für die anspruchsvollen Kundenthemen, also den Kern unserer Beratung, zu generieren.

## **Weiterentwicklung von Beratern und Belegschaft**

Und der Umgang mit KI beschäftigt uns noch in einem weiteren Feld von großer strategischer Relevanz für unsere Gruppe: der Weiterentwicklung unserer Beraterschaft wie auch unserer Belegschaft. Dabei zielen wir definitiv nicht darauf, die Menschen bei uns einfach zu ersetzen. Die in diesen Tagen immer wieder zu lesende Befürchtung, dass die KI uns alle bald schon überflüssig mache, scheint ohnehin weit hergeholt, wenn man sich anschaut, wie sie wirklich funktioniert.

In der MLP Gruppe setzen wir uns auch weiterhin sehr intensiv mit der Entwicklung der KI auseinander. Unser Verständnis und damit auch unser Ansatz zum verantwortungsvollen Gebrauch dieser Technologie ist der eines Hilfsmittels, zweifellos eines sehr vielseitig einsetzbaren und sehr leistungsfähigen – dies wird am Beispiel ChatGPT besonders deutlich. Und genau in dieser Hinsicht prüfen wir die weitere sinnvolle Integration in unsere Prozesse. Dabei wird es auch darum gehen, Mitarbeitende so weiterzuentwickeln, dass sie zusammen mit der KI noch besser ihren bisherigen Aufgaben nachgehen

oder neue angehen können. Im Zentrum dieser Planung ist und bleibt aber der Mensch! Das gilt in besonderem Maße für Finanzberatung an sich. Denn gerade dort geht es vielfach auch um Empathie und Emotion – neben den mit digitaler Unterstützung aufbereiteten Finanzdaten für die jeweilige Kundin oder den Kunden. Anders ausgedrückt: Menschen wollen von Menschen beraten werden – nicht von Algorithmen und neuronalen Netzen. Das entspricht voll und ganz unserer Philosophie.

Dabei haben unsere Kundinnen und Kunden völlig zu Recht einen hohen Anspruch an ihre Finanzberaterin und ihren -berater. Insofern gilt es, ein ausgeprägtes Qualitätsniveau in der Beratung zu bieten. Genau vor diesem Hintergrund investieren wir nicht nur in das Recruiting von Beraterpersönlichkeiten, sondern auch intensiv in deren umfassende Qualifizierung. Wir sind mit unserer MLP Corporate University, die Abschlüsse bis hin zum Certified Financial Planner – kurz CFP – ermöglicht, mehr denn je Vorreiter im Markt. Schließlich ist es unser Ziel, ein überaus anspruchsvolles Berufsbild zu prägen – und zwar ein solches, bei dem Finanzberatung als Profession gelebt wird.

Um dafür in Gegenwart und Zukunft noch besser aufgestellt zu sein, haben wir im vergangenen Jahr unser innovatives Traineeprogramm erfolgreich initiiert. Als angestellte Beratertrainees können sich die Teilnehmer in dieser Phase komplett auf ihre Beraterausbildung konzentrieren. Mittelfristig sichern wir uns mit dem attraktiven Programm den Berater Nachwuchs, den wir uns wünschen, für den jungen Bereich bei MLP – es stellt folglich einen besonders wichtigen Baustein des Demografie-Managements in unserer Beraterschaft dar.

Außerdem sorgen wir im Rahmen einer dezidierten Standortplanung für einen bestmöglichen Übergang der erfolgreichen Nachwuchsberater in den Bereich der Kollegen mit längerer Berufserfahrung und einem etablierten Kundenstamm. Dabei gewinnen andere Fragestellungen Schritt für Schritt an Bedeutung, was ergänzende Weiterbildung und neue Expertise erfordert. In der Regel erfolgt dieser Übergang nach rund sechs bis sieben Jahren. Beraterinnen und Berater in dreistelliger Zahl werden in den nächsten vier Jahren diesen Schritt gehen. Parallel legen wir einen Fokus auf die Weiterentwicklung von Beraterinnen und Beratern zu Geschäftsstellenleiterinnen und -leitern.

Ein weiterer zentraler Baustein ist die strukturierte Nachfolgeplanung. Dabei geht es darum, die weitere Kundenbetreuung auch im Falle altersbedingt ausscheidender MLP Berater sehr gezielt sicherzustellen.

## Prognose 2024

Meine Damen und Herren, ich komme damit zur Prognose für das laufende Geschäftsjahr. Wir gehen weiterhin nicht davon aus, dass sich die in Teilen unserer Märkte immer noch schwierigen Rahmenbedingungen kurzfristig grundlegend verbessern. Gleichwohl trauen wir uns dank unserer starken Aufstellung auch in einem solchen Umfeld ein EBIT von 75 bis 85 Mio. Euro für das laufende Geschäftsjahr zu. Erlösseitig ist dabei ein Wachstum in den Leistungsbereichen Vermögen und Vorsorge unterstellt.

So erwartet MLP im Leistungsbereich Vermögen einen weiteren starken Anstieg des Zinsgeschäfts; Hintergrund ist die Zinspolitik der Notenbanken, die sich mit den Zinssenkungen etwas mehr Zeit lassen als ursprünglich angedeutet – in der ersten Juni-Woche erfolgte erst die erste und auch nur geringfügige Zinssenkung der EZB. Gleichzeitig erwarten wir in Teilbereichen ein Ende der negativen Entwicklung am Immobilienmarkt und somit – ausgehend vom geringeren Vorjahresniveau – ein deutliches Wachstum in der Vermittlung von Immobilien und der Finanzierung von selbst- und fremdgenutztem Wohnraum. Natürlich setzt dies voraus, dass sich die Anzeichen für eine allmähliche, wenn auch langsame Bodenbildung im Markt noch weiter verstetigen. Außerdem sind die Finanzierungszinsen gesunken gegenüber ihren zwischenzeitlichen Höchstständen. Bei MLP Kundinnen und Kunden kommt hinzu, dass sie bei ihren Immobilieninvestments im Rahmen eines diversifizierten Anlage-Portfolios oftmals auch einen substanziellen Eigenkapitalanteil einbringen können. Ohnehin spielt die Anlage von Vermögen für unsere Kunden eine immer größer werdende Rolle; auch deshalb erwarten wir eine weiterhin hohe Nachfrage nach Vermögensmanagement-Lösungen. Das gilt auch für unsere Tochter FERI, dort vor allem im Bereich echter Multi-Asset-Lösungen, bei denen unsere Spezialisten von FERI das Angebot nochmals weiterentwickelt haben.

Im Leistungsbereich Vorsorge rechnet MLP mit Wachstum sowohl in der privaten als auch der betrieblichen Altersvorsorge. Dabei ergibt sich vor allem aus den Folgen der fortschreitenden demografischen Entwicklung zusätzlicher Absicherungsbedarf. Gleichzeitig spielen erste Vorsorge-Bausteine auch für die Kundinnen und Kunden in unserem weiter wachsenden Bereich der jungen Beraterinnen und Berater eine Rolle. Darüber hinaus wird sich die Entwicklung fortsetzen, dass Firmenkunden ihre Mitar-

beiterinnen und Mitarbeiter mit intelligenten Angeboten, u. a. in der betrieblichen Vorsorge, an sich binden möchten. Der Bedarf von Arbeitgebern dürfte hier angesichts eines immer dramatischeren Arbeits- und Fachkräftemangels nochmals zunehmen.

Im Leistungsbereich Absicherung erwartet MLP nach dem deutlichen Anstieg im vergangenen Geschäftsjahr für 2024 konstante Erlöse. RVM und DOMCURA gehen weiter ihren erfolgreichen Weg und genauso sind Sachversicherungen ein etablierter Teil des MLP Privatkundengeschäfts.

Im Leistungsbereich Sonstiges ist vor allem das Immobilienprojektgeschäft zu nennen: Unser grundlegend vorsichtiges Agieren setzen wir hier fort. Aufgrund des Markteinbruchs nach der Zinswende hatten wir den Start neuer Projekte in der Immobilienentwicklung gestoppt. Nachdem mittlerweile die Nachfrage nach Immobilien, insbesondere in dem für uns relevanten Marktsegment altersgerechtes Wohnen, wieder anzieht, bereiten wir im Segment Deutschland Immobilien nun wieder einzelne neue Projektentwicklungen vor.

Mit Blick auf die gesamte MLP Gruppe – das sei hier noch abschließend genannt – werden sich auch die massiven Investitionen der vergangenen Jahre insbesondere auch in die IT-Infrastruktur sowie ein effektives Kostenmanagement zusätzlich positiv und ergebnisrelevant auswirken.

## Planung 2025

Ich komme damit zu unserer mehrfach bekräftigten Planung für Ende 2025, die einen EBIT-Anstieg auf 100 bis 110 Mio. Euro beinhaltet und die vor allem auf drei zentralen strategischen Erfolgsfaktoren beruht:

- Erstens, dem weiteren Anstieg des im Konzern betreuten Vermögens; hier plant MLP weiterhin ein Niveau von 62 bis 68 Mrd. Euro bis Ende 2025. Der Weg dahin ist, ausgehend von den bereits 2023 erreichten 57 Mrd. Euro, bereitet. Sowohl im MLP Privatkundengeschäft als auch bei FERI erwarten wir eine weiterhin positive Entwicklung. Darüber hinaus bieten Vermögensnachfolgen und die Anlage auslaufender Lebensversicherungen speziell in unserem Kundenstamm nochmals besondere Chancen.
- Der zweite Erfolgsfaktor ist der fortgesetzte Aufbau des Bestands in der Sachversicherung auf eine Größenordnung zwischen 730 und 810 Mio. Euro bis Ende 2025. Die Grundlage dafür ist weiteres organisches

Wachstum im MLP Privatkundengeschäft sowie im Industriemakler- und Assekuradeurgeschäft.

- Und nicht zuletzt erwarten wir nachhaltiges Wachstum in allen Teilen der MLP Gruppe. Dazu wird die Altersvorsorge-Vermittlung in weiter zunehmendem Umfang beitragen. Hier sollen die vorhandenen Potenziale weiter ausgeschöpft werden; unter langjährigen Kundinnen und Kunden besteht vielfach Beratungsbedarf bei der Ruhestandsplanung – die demografische Entwicklung mit dem zunehmenden Eintritt der Babyboomer wirkt hier nochmals beschleunigend auf unser Geschäft. Auch in der betrieblichen Vorsorge ist ein wachsender Bedarf an Beratung und entsprechenden Lösungen erkennbar. Davon abgesehen bleibt die Immobilienvermittlung im Sinne der Diversifizierung größerer Vermögen von Bedeutung für viele unserer Kundinnen und Kunden – und dürfte mit der zu erwartenden weiteren Normalisierung der Immobilienmärkte wieder verstärkt nachgefragt werden.

Noch nicht angesprochen habe ich Akquisitionen; diese sind in der Planung 2025 explizit noch nicht berücksichtigt, sie sind aber weiterhin Teil der strategischen Agenda der MLP Gruppe. Gleichzeitig setzen wir uns keinem Druck aus, sondern prüfen im Rahmen unserer M&A-Strategie sehr genau, ob und was tatsächlich in allen Parametern, vom Preis über den strategischen Beitrag bis zur Unternehmenskultur, zu uns passt. Und nicht zuletzt wird auch die Fortsetzung des konsequenten Kostenmanagements unsere positive EBIT-Entwicklung unterstützen.

## Q1 2024: Erfolgreicher Jahresauftakt

Dass MLP auf dem eigenen ambitionierten Wachstumspfad gut vorankommt, zeigt auch der erfolgreiche Jahresauftakt 2024. Die Gesamterlöse der MLP Gruppe haben wir im ersten Quartal auf 284 Mio. Euro und damit auf einen neuen Höchststand gesteigert. Besonders erfolgreich waren wir im Leistungsbereich Vermögen, vor allem im dort enthaltenen Vermögensmanagement sowie dem Zinsgeschäft. Auch beim EBIT ist die MLP Gruppe mit 37 Mio. Euro voll auf Kurs, was unser Jahresziel betrifft.

## Zusammenfassung

Meine Damen und Herren, ich möchte zusammenfassen:

- Erstens: Die MLP Gruppe hat im abgelaufenen Geschäftsjahr ihre ausgeprägte Stabilität erneut unter

Beweis gestellt. Diese gewinnen wir mehr denn je aus den sich gegenseitig ausgleichenden oder auch stärkenden Säulen unseres strategisch entwickelten Geschäftsmodells.

- Zweitens: Mit unserer erneut bestätigten Prognose für 2024 untermauern wir sowohl die Widerstandskraft als auch die Wachstumschancen der MLP Gruppe. Dabei können wir auf das aufsetzen, was wir in den vergangenen Jahren konsequent ausgebaut haben: unsere Vorreiterrolle im Markt für qualitativ hochwertige Finanzberatung.

- Drittens: Unsere Planung für 2025 haben wir erneut bekräftigt. Sehr beharrlich kommen wir unserem Ziel näher, mit der MLP Gruppe ein neues Ergebnisplateau zu erreichen. Den gut abgesicherten Aufstieg auf eine Höhe von 100 bis 110 Mio. Euro beim EBIT gehen wir sehr konsequent und zugleich wachsam an.

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.