

Dr. Uwe Schroeder-Wildberg
Vorstandsvorsitzender
MLP SE

Bericht des Vorstands
der MLP SE zur Hauptversammlung 2026

Veröffentlicht:
Wiesloch, 18. Juni 2026

Disclaimer:

*Die im Rahmen der Hauptversammlung gehaltene Rede kann von
dieser Version abweichen. Es gilt das gesprochene Wort.*

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

auch von meiner Seite herzlich willkommen zu unserer diesjährigen Hauptversammlung. Nachdem wir uns in den vergangenen Jahren mehrfach und aus guten Gründen für das inzwischen ebenfalls bewährte Format der virtuellen Hauptversammlung entschieden hatten, begegnen wir uns heute wieder in Präsenz. Im vergangenen Jahr hatte ich Ihnen bereits geschildert, dass auch wir die anhaltende Diskussion zur Weiterentwicklung von Hauptversammlungen verfolgt und wiederholt die bekannten Argumente hinsichtlich einer Präsenz- oder einer virtuellen Hauptversammlung im Vorfeld sehr gründlich abgewogen hatten. In der Erklärung des Vorstands auf unserer Website hatten wir seinerzeit auch bereits dargelegt, dass wir 2026 wieder eine Präsenz-Hauptversammlung ausrichten wollen, um Sie eben auch in diesem Format wieder einmal zu treffen. Und über dieses persönliche Zusammenkommen freue ich mich.

Unbestritten bleiben auf der anderen Seite aber auch die spezifischen Vorteile des virtuellen Formats, wie beispielsweise die erleichterte Teilnahme auch für weit entfernt ansässige Aktionäre. Insofern verbinden wir mit der heutigen Präsenz-

Hauptversammlung die Einschätzung, dass beide Formen Sinn ergeben können und es gut ist, dass börsennotierte Unternehmen diese beiden Formen nutzen können. Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, hatten sich für diese Flexibilität hinsichtlich der Ausrichtungsform auf der Hauptversammlung im vergangenen Jahr ebenfalls ausgesprochen – natürlich zeitlich begrenzt, und zwar bis einschließlich der Veranstaltung im nächsten Jahr.

Folie: Überblick Geschäftsjahr 2025

Meine Damen und Herren, nun zur Geschäftsentwicklung des vergangenen Jahres: Die MLP Gruppe blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2025 zurück.

Dabei unterstreicht die erfolgreiche operative Geschäftsentwicklung des zurückliegenden Jahres einmal mehr die strategische Stärke der MLP Gruppe. Wir verfügen über eine planvoll verzahnte Aufstellung, die sowohl Stabilität sichert als auch nachhaltiges Wachstum ermöglicht. Massiv unterstützt wird dies durch unsere gewonnenen Fähigkeiten beim Einsatz von Künstlicher Intelligenz.

Lassen Sie mich zunächst anhand der für uns zentralen Kennzahlen die Entwicklung von MLP im Jahr 2025 etwas genauer einordnen:

- Erstens: Mit 1,08 Mrd. Euro haben wir das bislang höchste Erlösvolumen in der Geschichte von MLP realisiert – übrigens zum zwölften Mal in Folge. Der Anteil der wiederkehrenden

Umsatzerlöse liegt inzwischen bei 72 Prozent und ist ein wichtiger Indikator für unsere nachhaltige Ertragsstabilität. Das in der MLP Gruppe betreute Vermögen und der verwaltete Bestand in der Sachversicherung sind wesentliche Faktoren, die wir ebenfalls auf neue Höchststände steigern konnten.

- Zweitens: Beim EBIT haben wir 87,9 Mio. Euro erreicht – dieser Wert enthält bereits den verarbeiteten belastenden Einmal-Effekt in Folge der vorgenommenen Fokussierung unseres Immobiliengeschäfts. Mit dieser Fokussierung im Immobiliengeschäft auf die Vermittlung und Projektkonzeption hatten wir uns entschieden, das deutlich risikoreichere Immobilienentwicklungsgeschäft mit eigener Bauausführung nach Abschluss der laufenden Projekte zu beenden. Ohne diesen daraus resultierenden Einmal-Effekt hätten wir im Geschäftsjahr 2025 ein EBIT von 97,1 Mio. Euro realisiert. Für das Jahr 2026 rechnen wir nun mit einem EBIT von 100-110 Mio. Euro und setzen damit den Weg in Richtung unserer ausgegebenen Mittelfristplanung, bis zum Ende des Jahres 2028 beim EBIT 140-155 Mio. Euro zu erreichen, entschlossen fort. Diese Erwartung haben wir mit Vorlage der Zahlen für das erste Quartal 2026 nochmals bestätigt,
- Und – drittens – sind wir für unsere Aktionärinnen und Aktionäre weiterhin ein Titel, der nicht nur Potenzial für Kurswachstum birgt, sondern auch eine attraktive Dividende ausschüttet: Für das

Geschäftsjahr 2025 schlägt der Vorstand dem Aufsichtsrat und der Hauptversammlung eine Dividende von 36 Cent pro Aktie vor, das entspricht einer Dividendenrendite von erneut über 5 Prozent, bezogen auf den Stichtag 31.12.2025. Damit halten wir das hohe Niveau der Vorjahresdividende.

Folie: Einzigartiges Geschäftsmodell – KI als Beschleuniger

Die MLP Gruppe besitzt einerseits eine sehr große Stabilität, was gerade bei herausfordernden gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen von enormer Bedeutung ist. Andererseits verfügen wir über signifikante Wachstumspotenziale in unserem einzigartigen Geschäftsmodell, in dem wir Privat- wie institutionelle und Firmenkunden in sämtlichen Finanzfragen betreuen und beraten. Dabei verstehen wir uns als der persönliche Gesprächspartner und stützen unser Leistungsversprechen auf unsere umfassende Ausbildungsqualität und Fachkompetenz. Zunehmend profitieren unsere Kundinnen und Kunden sowie unsere Beraterinnen und Berater auch von unserer erfolgreichen Digitalstrategie, in der Künstliche Intelligenz bereits heute eine wesentliche Rolle spielt und zukünftig erst recht zu einem bedeutenden Erfolgsfaktor wird. Wir setzen KI vor allem dort ein, wo sie Kundinnen und Kunden sowie Beraterinnen und Beratern zugutekommt; dabei handeln wir sehr zielgerichtet und stets verantwortungsvoll.

Künstliche Intelligenz wird unsere Gesellschaft und unsere Wirtschaft in den nächsten Jahren dramatisch verändern – dies ist heute schon erkennbar und es ist unumkehrbar. Niemand wird sich dieser Entwicklung entziehen können. Wir als MLP Gruppe haben hier eine große Innovationskraft entwickelt und machen uns die großen Chancen strategisch wie operativ zunutze. Dabei ist immer klar, dass der Einsatz am Ende unseren Kundinnen und Kunden nutzen muss.

Wir begreifen KI als Chance, nicht als Bedrohung. Deshalb integrieren wir sie schon jetzt in hohem Umfang in unsere Prozesse. Einige konkrete Beispiele: Schon seit einiger Zeit haben wir bei unserem Tochterunternehmen DOMCURA einen ausgefeilten KI-Agenten erfolgreich im Einsatz, der für unsere Kundinnen und Kunden in der Sachversicherung eingetretene Schadenfälle vollautomatisch abwickelt. Und ganz aktuell haben wir in dem Bereich einen weiteren KI-Agenten eingeführt, der auf Wunsch eine vollautomatische Vertragsoptimierung mitsamt Vertragsabschluss übernimmt. Wir bewegen uns hier im Feld eines echten KI-Maklers, aber auf jeden Fall weiterhin verbunden mit allen Vorteilen der persönlichen und umfassenden MLP Beratung.

Mit KI gelingt es uns auch immer besser, die grundlegende Leistungsfähigkeit unserer Beraterinnen und Berater für unsere Kundinnen und Kunden nochmals signifikant zu steigern. KI-Agenten werden sie in vielen Facetten bei ihrer anspruchsvollen Tätigkeit unterstützen, von der Terminvorbereitung bis zur Dokumentation. Das

bedeutet vor allem: mehr Zeit für die tatsächliche Kundenberatung. Außerdem sind wir somit nochmals attraktiver geworden für junge Menschen, die Finanzberatung als Profession ausüben wollen – fachlich versiert, persönlich nah am Kunden und in allen administrativen Belangen maximal KI-unterstützt. Wir sind in puncto Einsatz und Weiterentwicklung von KI-Anwendungen bereits so aufgestellt, dass wir auch keine vollständig auf KI setzenden Wettbewerber fürchten müssten, sofern diese überhaupt in der Breite des Marktes Fuß fassen sollten. Unabhängig davon gilt auch weiterhin: Menschen wollen und sollen von Menschen betreut werden, wenn es um ihre zentralen und mitunter sehr komplexen Finanzfragen geht. Der Faktor Empathie, ein blinder Fleck jeder KI, ist dabei mehr denn je von großer Bedeutung.

So aufgestellt profitiert die MLP Gruppe im Marktvergleich überproportional von weiteren gewichtigen Trends: Neben Vermögensnachfolgen, also der Übertragung von Familienvermögen in die nächste Generation, sorgt die demografische Entwicklung, die einen immensen Bedarf in der Vorsorge schafft, für wachsenden Beratungs- und Steuerungsbedarf. Und nicht zuletzt führt die Zunahme von Umfeldrisiken, hier seien insbesondere auch die zunehmenden Klima- und Cyber-Risiken genannt, zu einer verstärkten Nachfrage nach mitunter auch komplexer Absicherung sowohl bei privaten als auch bei Firmenkunden.

Kurzum: Die MLP Gruppe hat sich eine herausragende Ausgangsposition erarbeitet, um auch in einer immer stärker KI-

geprägten Welt ihren Wachstumspfad erfolgreich fortzusetzen. KI wirkt als Beschleuniger auf unser einzigartiges Geschäftsmodell, das seit langem eine ausgeprägte Stabilität mit großen Wachstumschancen verbindet.

Bevor ich nun auf die Geschäftszahlen 2025 genauer eingehe, ist es mir ein Bedürfnis, an dieser Stelle meinen herzlichen Dank an alle MLP Beraterinnen und Berater sowie alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Konzerns auszusprechen. Sie alle haben sehr viel für unsere Kundinnen und Kunden und auch für Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, geleistet.

Folie: FY 2025: Gesamterlöse erreichen neuen Höchststand

Im Geschäftsjahr 2025 steigerte MLP die Gesamterlöse auf einen neuen Höchststand von 1,08 Mrd. Euro. Der Anteil der wiederkehrenden Umsatzerlöse lag zum Jahresende 2025 bei 72 Prozent – wie gesagt ein Ausweis der großen und nachhaltigen Stabilität in unserem Geschäftsmodell. Wiederkehrende Erlöse erzielen wir bei der kontinuierlichen, hochwertigen Betreuung unserer Bestandskunden in der gesamten MLP Gruppe, allen voran in den Leistungsbereichen Absicherung und Vermögen. Der verbleibende Teil der Umsatzerlöse stammt aus unserem Neugeschäft, hier spielt der Leistungsbereich Vorsorge eine wichtige Rolle.

Folie: FY 2025: Starkes Wachstum in der Absicherung

Ein Erlöswachstum in Höhe von 8 Prozent auf 223 Mio. Euro erzielte die Gruppe im Leistungsbereich Absicherung, während die Erlöse in den Leistungsbereichen Vorsorge mit 303 Mio. Euro und Vermögen mit 510 Mio. Euro weitgehend stabil waren. Der Anstieg im Bereich Absicherung, der das Sachversicherungsgeschäft mit Firmen- und Privatkunden umfasst, ist unter anderem darauf zurückzuführen, dass beide Kundengruppen hier einen hohen Bedarf an professioneller Absicherung haben. Klima-, Cyber- und andere Risiken rücken immer mehr ins Bewusstsein.

Im Leistungsbereich Vorsorge, der die Altersvorsorge und Krankenversicherung abbildet, war ein weiterhin hohes Interesse an hochwertigen Gesundheitsleistungen, vor allem im Bereich der privaten, aber auch der betrieblichen Krankenversicherungen, zu spüren. Hinsichtlich der betrieblichen Altersvorsorge sehen wir zwar Wachstum, gleichzeitig herrschte bei Arbeitgebern eine gewisse Zurückhaltung bei der Einführung neuer Konzepte für ihre Mitarbeitenden. Wir erkennen, dass dies auch Folge des wirtschaftlichen Drucks ist, unter dem Unternehmen aktuell stehen.

Im Leistungsbereich Vermögen war das Zinsgeschäft aufgrund der Zinssenkungen der Europäischen Zentralbank (EZB) erwartungsgemäß rückläufig, während die Finanzierung und die Immobilienvermittlung eben davon profitieren konnten und mitunter deutlich zulegen. Die Erlöse im Vermögensmanagement, zu denen sowohl das MLP

Privatkundengeschäft als auch die Betreuung institutioneller sowie vermögender Privatkunden bei der MLP-Tochtergesellschaft FERL beitragen, blieben stabil. Dabei lagen die erfolgsabhängigen Vergütungen mit 10,7 Mio. Euro aufgrund der unterjährigen Entwicklung an den Kapitalmärkten sehr deutlich unter denen des Vorjahres in Höhe von damals 33,9 Mio. Euro. Erfolgsabhängige Vergütungen fallen im Zuge der Wertentwicklung von Anlagekonzepten an und sind zu einem hohen Anteil ergebniswirksam. Rechnet man diese erfolgsabhängigen Vergütungen heraus, so wären die Erlöse im Vermögensmanagement im Gesamtjahr 2025 um 7 Prozent gestiegen. Auch hier wird deutlich, dass wir uns weiteres Vertrauen von Kundinnen und Kunden erfolgreich erarbeiten konnten.

Folie: FY 2025: Bestandsgrößen erreichen neue Höchststände

Das weiter gewachsene und anhaltende Vertrauen unserer Kundinnen und Kunden in unsere Beratungsleistung zeigt sich auch in den zentralen Bestandskennzahlen. Sie sind für die zukünftige Erlösentwicklung von großer Bedeutung. Umso erfreulicher ist, dass wir das betreute Vermögen auf einen neuen Höchststand von 65,9 Mrd. Euro steigern konnten. Unseres Wissens sind wir damit heute der zweitgrößte bankenunabhängige Vermögensverwalter in Deutschland. Noch ein kurzer Blick auf unsere andere zentrale Bestandskennzahl: Das verwaltete Prämienvolumen in der Sachversicherung konnten wir ebenfalls auf einen weiteren Höchststand steigern: 809 Mio. Euro

entsprechen übrigens der Größenordnung, in der sich mittelgroße Sachversicherer im deutschen Markt bewegen.

Folie: FY 2025: EBIT bei 87,9 Mio. Euro trotz Einmal-Effekt

Ich komme zu unserem EBIT: Die MLP Gruppe erzielte hier im abgelaufenen Geschäftsjahr 87,9 Mio. Euro. Damit liegt unser EBIT unter dem Jahr 2024, aber deutlich über dem Jahr 2023, in dem wir 70,7 Mio. Euro erzielten. Im EBIT 2025 enthalten ist der ebenfalls bereits kommunizierte und verarbeitete belastende Einmal-Effekt aus der Fokussierung des Immobiliengeschäfts beim Tochterunternehmen Deutschland.Immobilien; dieser beläuft sich auf -9,2 Mio. Euro. Diesem Einmal-Effekt steht natürlich das zukünftig deutlich risikoärmere Immobiliengeschäft und damit der Wegfall der zuletzt gesehenen laufenden Belastungen aus dem Immobilienentwicklungsgeschäft gegenüber. Mit dieser Fokussierung haben wir das Immobiliengeschäft konsequent auf unsere Stärken im Rahmen veränderter Marktbedingungen ausgerichtet: die Immobilienvermittlung und die Projektkonzeption. Ohne den daraus resultierenden Einmal-Effekt hätte das EBIT bei 97,1 Mio. Euro gelegen.

Bei einem ansonsten operativ erfolgreichen Geschäftsverlauf sowie stabilen Verwaltungskosten war die EBIT-Entwicklung 2025 zudem geprägt durch einen deutlich geringeren Ergebnisbeitrag aus erfolgsabhängigen Vergütungen sowie deutlich geringere Erlöse aus

dem Zinsgeschäft. Das Konzernergebnis für das Geschäftsjahr 2025 beläuft sich auf 55,7 Mio. Euro.

Das Eigenkapital stieg zum 31. Dezember 2025 auf 585 Mio. Euro. Die Eigenmittelquote für die Finanzholdinggruppe betrug solide 16,6 Prozent. Auch die Liquidity Coverage Ratio, kurz LCR, ein Maß für die kurzfristige Liquiditätsausstattung auch in Stress-Szenarien und damit für die Widerstandsfähigkeit, liegt mit 972 Prozent weit über den Vorgaben der Aufsichtsbehörden, die hier nur eine Quote von mindestens 100 Prozent verlangen.

Folie: Dividende von 0,36 Euro je Aktie vorgeschlagen

Wie leistungsfähig die MLP Gruppe aufgestellt ist und wie groß unser begründetes Vertrauen in ihre Wachstumsfähigkeit ist, spiegelt sich auch in unserem Dividendenvorschlag an die Hauptversammlung, an Sie als unsere Aktionärinnen und Aktionäre, wider. Für das Geschäftsjahr 2025 schlägt der Vorstand der MLP SE eine konstante Dividende von 36 Cent pro Aktie vor. Die Ausschüttungsquote liegt dann bei fast 71 Prozent des Konzernergebnisses und damit, im Sinne der Dividendenkontinuität, sogar knapp oberhalb des angekündigten Ausschüttungskorridors von 50 bis 70 Prozent. Die Dividendenrendite liegt weiterhin bei etwas mehr als 5 Prozent, bezogen auf den Stichtag 31.12.2025.

Folie: Positive Kursentwicklung – Höhere Consensus-Schätzung

An dieser Stelle kurz zu unserem Aktienkurs: Der MLP-Titel hat sich im abgelaufenen Jahr 2025 mit einem Plus von 13 Prozent solide entwickelt. Bekanntlich mussten wir nach einem zunächst steilen Anstieg dann in der zweiten Jahreshälfte einen deutlichen Kursrücksetzer hinnehmen, von dem wir zum Jahresschluss aber bereits etwas wettmachen konnten. Seit Beginn des Jahres 2026 bis Mitte Juni 2026 verzeichnete die Aktie trotz des herausfordernden gesamtwirtschaftlichen Umfelds ein weiteres deutliches Kursplus und übertraf damit in diesem Zeitraum auch den SDAX.

Gleichzeitig bescheinigen die uns begleitenden Analysten unserer Aktie Potenzial für weitere Kurssteigerungen. So liegt deren aktuelles durchschnittliches Kursziel – die Consensus-Schätzung – deutlich über dem aktuellen Wert der Aktie.

Folie: Prognose 2026

Ich komme nun zu unserer Prognose, die wir übrigens mit Vorlage der Zahlen für das erste Quartal 2026 bestätigt haben. MLP rechnet für das Geschäftsjahr 2026 mit einem EBIT von 100 bis 110 Mio. Euro. Grundlagen dafür sind die Fortsetzung der erfolgreichen operativen Geschäftsentwicklung, der nochmals verstärkte Einsatz von Künstlicher Intelligenz zur weiteren Verbesserung des Kundennutzens sowie ein weiterhin konsequentes Kostenmanagement.

Zu dem prognostizierten Ergebniswachstum im Jahr 2026 sollen insbesondere steigende Umsatzerlöse in allen drei Leistungsbereichen – Vermögen, Vorsorge und Absicherung – beitragen. Die erfolgsabhängigen Vergütungen, die wir im Leistungsbereich Vermögen vereinnahmen, sind traditionell vorsichtig und daher nur in geringem Umfang eingeplant.

Folie: Intensivierter KI-Einsatz: Beispiel Sachversicherung

Nun möchte ich Ihnen einen Einblick in unsere strategischen Weiterentwicklungen der MLP Gruppe geben – und ich erwähnte es eingangs bereits: Im Rahmen unserer Digitalisierungsstrategie treiben wir – konzernübergreifend – den Einsatz von Künstlicher Intelligenz mit hohem Tempo, aber auch stets verantwortungsbewusst voran. Dabei steht der Kundennutzen im Mittelpunkt. So haben wir mit Hilfe unseres Tochterunternehmens DOMCURA im MLP Privatkundengeschäft eine vollautomatisierte Analyse- und Abschlussstrecke bei wenig beratungsintensiven Sachversicherungen eingeführt und bauen diese sukzessive weiter aus. Der Prozess ist hier auf der Folie dargestellt: Nachdem beispielsweise der Berater im Kundengespräch den Impuls gegeben und der Kunde seinen Fremdversicherungsvertrag, beispielsweise eine Wohngebäude-Police, per Upload zur Verfügung gestellt hat, übernimmt vollständig die KI. Der KI-Agent analysiert den bisherigen Vertrag, fragt gegebenenfalls fehlende Daten an und bietet dem Kunden einen für ihn optimierten neuen Vertrag an, den der Kunde

dann ebenso digital abschließen kann. Danach übernimmt wieder der KI-Agent mit der Policierung des neuen und der Kündigung des alten Vertrags. Alles Weitere, auch für den Berater, übernimmt dann wieder die KI. MLP Beraterinnen und Berater werden fortlaufend von der KI über den aktuellen Stand informiert und können bei Bedarf natürlich jederzeit von ihren Kunden kontaktiert werden. Diese neue KI-Strecke bei MLP ist nicht nur ein Beispiel dafür, wie wir im möglichen Wettbewerb insbesondere mit KI-Maklern bereits gerüstet sind. An dieser Stelle zeigt sich darüber hinaus, wie ausgeprägt der Know-how-Transfer innerhalb der MLP Gruppe inzwischen ist und so greifbare Mehrwerte für Kunden und Berater schafft.

Folie: Zunehmende KI-Flankierung der persönlichen Beratung

Wichtig ist aber auch: Die persönliche Kundenbeziehung bleibt das zentrale Element bei MLP – sie ist der Dreh- und Angelpunkt unserer Beratung. Denn schlussendlich wollen Menschen immer noch von Menschen betreut werden. Und das ist auch gut so! Die KI kann und soll hier unterstützen – entscheidend sind aber die Menschen. Und genau darauf richten wir uns aus: mit einem KI-Agentensystem, das unseren innovativen Umgang mit Künstlicher Intelligenz untermauert. Im Kern geht es darum, dass wir das Zusammenspiel mehrerer KI-Agenten zur administrativen Entlastung unserer Beraterinnen und Berater im MLP Privatkundengeschäft organisieren. Im Fokus der laufenden Umsetzung bzw. Ausweitung stehen dabei die Themenfelder

Kundendaten, Verträge und Produkte, Fachwissen sowie Beratungskompetenz.

Für unsere Kunden erfolgt alles eingebettet in das etablierte MLP Financial Home, also dort, wo sie bereits ihre umfassende digitale Vertrags- und Vermögensübersicht haben. Und unsere Beraterinnen und Berater erhalten digitale Assistenten für all ihre Belange, eingebettet in das bestehende Beraterportal, also in ihr zentrales Tool für die individuelle Kundenbetreuung.

Die KI-Agenten werden unsere Beraterinnen und Berater künftig in noch mehr Facetten bei ihrer anspruchsvollen Tätigkeit unterstützen, von der Tagesplanung über die Terminvorbereitung bis hin zur Tarifierung und Beantragung sowie bei allen Nacharbeiten. Kurzum: Unsere Beraterinnen und Berater können Finanzberatung mehr denn je als Profession ausüben – fachlich versiert, persönlich nah am Kunden und in allen administrativen Belangen maximal KI-unterstützt.

Folie: Ausbau Vermögensmanagement bei MLP Privatkunden

Mit KI als Beschleuniger in unserem einzigartigen Geschäftsmodell werden wir – das ist bereits jetzt erkennbar – von den Chancen in unseren Märkten stark profitieren. So zeigt sich etwa im Vermögensmanagement ein unverändert hohes Potenzial: Einer aktuellen Studie zufolge besitzen hierzulande gut 700.000 Haushalte ein liquides Vermögen zwischen 0,5 und 3 Mio. Euro. Noch dazu

prognostizieren die Studienautoren ein jährliches Wachstum dieser Vermögen von 4 bis 5 Prozent. Daraus resultiert in der Regel ein wachsender Bedarf an kompetenter Begleitung.

Dieser steigende Bedarf an professionellem Vermögensmanagement ist in unseren Kundengruppen in besonderem Maße und sicher deutlich überproportional festzustellen. Und wir haben uns im MLP Privatkundengeschäft längst eine Position erarbeitet, um hier ein gefragter Ansprechpartner zu sein. Es ist ein zentraler Teil unseres Leistungsversprechens, denn wir verstehen uns als der Gesprächspartner in allen Finanzfragen für unsere Kundinnen und Kunden.

Der bisherige erfolgreiche Ausbau unseres Vermögensmanagements bei MLP Privatkunden untermauert dies und lässt zugleich das weitere Potenzial erkennen. So haben wir das durch MLP Beraterinnen und Berater betreute Vermögen von 2020 bis 2025 um jährlich 15 Prozent im Schnitt gesteigert – auf nunmehr fast 15 Mrd. Euro. Im selben Zeitraum stiegen die Nettomittelzuflüsse jährlich um 16 Prozent im Schnitt – auf 1,3 Mrd. Euro im Jahr 2025. Hinzu kommt: Fast die Hälfte dieser Nettomittelzuflüsse stammt aus Sparplänen. Dies sind also Einzahlungen, die mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit wiederkehren werden. Mit Blick auf unsere mittelfristige Planung lässt sich festhalten, dass gerade auch dieser Teil des Vermögensmanagements zum weiteren Wachstum des von uns betreuten Vermögens in der MLP Gruppe substantiell beitragen wird.

Folie: Substanzielle Wachstumschancen bei Alternative Investments

Einen anderen starken Beitrag erwarten wir im Geschäft mit unseren Kunden durch Wachstum bei Alternative Investments, die von den Experten bei FERl verwaltet werden. Auch hier trifft unsere stark weiterentwickelte Aufstellung auf ein signifikantes Marktpotenzial. So liegt der Anteil von Alternative Investments in institutionellen Portfolios marktweit bei mehr als 30 Prozent. Hinzu kommt, dass sich Marktprognosen zufolge das Anlagewachstum bei Alternative Investments in den kommenden vier Jahren auf jeweils 10 Prozent beläuft.

FERl verfügt über eine besonders starke Stellung in den hier sehr relevanten Feldern Hedgefonds, Volatilitätsstrategien und Private Markets. So gibt es am Stammsitz in Bad Homburg das unseres Wissens größte bankenunabhängige Research- und Investmentteam für Hedgefonds hierzulande. Vor diesem Hintergrund konnten wir auch eine Kooperation dieses Teams mit Goldman Sachs zur Auflage von zwei neuen UCITS Hedgefonds mit mehr als 80 Mio. Euro Nettozuflüssen schon in den ersten drei Monaten der Kooperation initiieren. Allein dies zeigt, welche einzigartige Position sich FERl in diesem Feld erarbeitet hat.

Auch bei Volatilitätsstrategien ist diese deutlich erkennbar: Das verantwortliche Team erzielte eine marktführende Performance und schreibt damit die beste Visitenkarte für die bereits begonnene Vertriebsoffensive in europäischen Nachbarländern. Dabei wird uns vor

allein eine Kooperation mit Citywire als branchenführendem News- und Konferenzzanbieter weiter voranbringen. Im Zuge dessen werden auf hochkarätig besetzten Fachveranstaltungen die drei aktiven FERI-Fonds für Volatilitätsstrategien vermarktet, die zum Jahresende 2025 schon über ein Volumen von zusammen mehr als 3 Mrd. Euro verfügten und die vielfach ausgezeichnet sind. Und genauso professionell aufgestellt zeigt sich FERI auch im Feld Private Markets – mit einer im Markt weit sichtbaren Expertise und einer über Jahrzehnte aufgebauten Erfahrung.

Folie: Konsequenter Ausbau des Firmenkundengeschäfts

Ich komme jetzt zu einem weiteren strategischen Schwerpunkt für die kommenden Jahre: dem Ausbau unseres Firmenkundengeschäfts. Dieses ist mit mehr als 27.000 Firmen- und institutionellen Kunden schon heute von großer Bedeutung für die MLP Gruppe.

Die Potenziale in diesem Wachstumsfeld sind beachtlich: Von den rund 3 Millionen Kleinstunternehmen in Deutschland sprechen wir über unsere MLP Beraterinnen und Berater auch Freiberufler sehr gezielt an, also beispielsweise Ärzte mit eigener Praxis sowie Rechtsanwälte oder Steuerberater mit eigener Kanzlei.

Ein weiteres, noch junges Feld in unserem Firmenkundengeschäft – mit einem stark digitalisierten Ansatz – haben wir mit unserem erst vor Kurzem gegründeten Gewerbeversicherungsmakler RVM SmartProtect

systematisiert. Diese Digitalplattform greift auf das Know-how und die Spezialisten der RVM Gruppe zurück, richtet sich aber im Unterschied zu dem Industrieversicherungsmakler RVM an gewerbliche Kunden, also an kleine und mittelständische Unternehmen, oft abgekürzt als KMU. Dabei fungiert die RVM SmartProtect als eine kompetente Anlaufstelle mit digitalen Prozessen, die den Versicherungsschutz solcher Unternehmen organisiert. Das marktweite Potenzial im Bereich der Gewerbekunden beläuft sich auf insgesamt mehr als 400.000 Unternehmen bundesweit.

MLP Berater, die zusätzlich im Firmenkundengeschäft aktiv werden wollen, können dies im Feld Gewerbeversicherung mit diesem jüngsten Angebot sehr gezielt angehen. Mittels ihres eigenen Privatkundenstamms, darunter oftmals Geschäftsführer und Firmeninhaber, können sie auch bei der Betreuung von Unternehmen weiter Fuß fassen. Die internen Strukturen und Prozesse dafür haben wir aufgesetzt. Somit stellt dies auch ein prägnantes Beispiel für die strategische Verzahnung in unserer Gruppe dar.

Bei größeren Unternehmen, den Industriekunden, verfügen wir mit der RVM Gruppe über einen etablierten Ansprechpartner. Die Gruppe der Industrieunternehmen mit mehr als 10 Millionen Euro Umsatz beläuft sich auf knapp 80.000 in Deutschland. Dieses Potenzial wird durch die RVM bearbeitet, die aufgrund ihrer Erfahrung und Expertise eine bekannte Adresse im deutschen Markt ist. Und auch hier gibt es

Umsatzsynergien innerhalb der MLP Gruppe, allen voran mit Blick auf Kunden in der betrieblichen Altersvorsorge und umgekehrt.

Folie: Ausweitung der MLP-Angebote auf Firmenkunden

Ein übergreifender Ansatz, mit dem wir weitere Potenziale in der MLP Gruppe erschließen, findet sich auch bei der Ausweitung von MLP-Angeboten auf das Firmenkundengeschäft. Wir sind der größte deutsche Makler im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge – unsere Kompetenz im Bereich der Vorsorge ist längst nicht mehr nur im Privatkunden-, sondern eben auch im Firmenkundengeschäft geschätzt. Von dieser führenden Position aus planen wir bis 2028 mit einer durchschnittlichen jährlichen Steigerung von 19 Prozent bei den Umsatzerlösen im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge. Im Bereich der betrieblichen Krankenversicherung planen wir im selben Zeitraum mit einer durchschnittlichen jährlichen Steigerung von 46 Prozent im Neugeschäft. Für die Gewinnung und Bindung von Fachkräften in den Unternehmen spielt gerade die betriebliche Vorsorge eine zunehmend wichtige Rolle.

Im Leistungsbereich Absicherung streben wir eine Steigerung unseres Sachversicherungsbestands – bezogen auf das von MLP Beraterinnen und Beratern vermittelte Firmenkundengeschäft – von durchschnittlich jährlich 13 Prozent bis 2028 an. Auch hier nutzen wir unsere Expertise gleichermaßen für Firmenkunden.

Und nicht zuletzt haben wir uns auch im Leistungsbereich Vermögen die weitere Erschließung des MLP Kundenstamms hinsichtlich Firmenkundengeschäft vorgenommen. Ein zentraler Schritt wird die Einführung eines Vermögensdepots für gewerbliche Kunden sein. Darüber können Gelder aus den betreuten Unternehmen, die mittelfristig am Kapitalmarkt angelegt werden sollen, deutlich rentierlicher eingesetzt werden als auf Tagesgeldkonten. Und der MLP Gruppe ermöglicht ein solcher Schritt den Zugang zu weiteren und tendenziell höheren Anlagevolumina.

Folie: Ausbau des Medizinergeschäfts

Im Bereich der freien Berufe bereiten wir derzeit noch einen weiteren substanziellen Schritt vor, für den wir Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, heute auch um die Zustimmung zur erforderlichen Änderung unserer Satzung bitten. Wir wollen den dort beschriebenen Unternehmensgegenstand erweitern, um ein darüber hinausgehendes Angebot einzuführen: Dieses haben wir mittels einer erfolgreichen Testphase unter dem Namen MLP praxero entwickelt. Unser Ziel ist es, damit unsere starke Position im Medizinermarkt weiter zu festigen und gezielt zu erweitern. Im Medizinermarkt betreuen wir unsere Kunden bereits heute in deren privaten wie betrieblichen Belangen. Dort sehen wir sehr klar: Die Bereitschaft zur Niederlassung nimmt in der Ärzteschaft spürbar ab – nicht zuletzt aufgrund wachsender Bürokratie und des zunehmenden Drucks im ambulanten Versorgungssystem.

Genau hier setzen wir mit unserem neuen Angebot an: Die KI-gestützte Lösung entlastet niedergelassene Ärzte gezielt bei administrativen Abläufen wie Termin- und Patientenmanagement und stärkt damit die operative Leistungsfähigkeit im Praxisalltag. KI-gestützte Prozesse, flankiert durch ein Operations Center und integriert in etablierte Praxisverwaltungssysteme, schaffen spürbare Effizienzgewinne ohne Systembrüche. Zugleich ist für uns ein Punkt zentral: Anders als andere Marktmodelle unterstützt unser neues Angebot ausdrücklich die unternehmerische Selbstständigkeit der Ärztinnen und Ärzte. Auch deshalb haben wir bei der bisherigen Pilotierung sehr gute Rückmeldungen erhalten. Kurzum: Wir leisten einen konkreten Beitrag zur Zukunftsfähigkeit niedergelassener Ärzte, schaffen neue Anknüpfungspunkte insbesondere zu jüngeren Medizinerinnen und unterstreichen zugleich unseren Anspruch, diese Kundengruppe ganzheitlich aus einer 360-Grad-Perspektive zu begleiten. Den finalen Markennamen für unser neues Angebot legen wir dann vor dem breiten Markteintritt noch fest – hier und heute holen wir zunächst Sie als unsere Aktionärinnen und Aktionäre zu dem Vorhaben ab.

Dieses neue Angebot ist zugleich ein weiteres Beispiel für den konsequenten Ausbau unserer digitalen Plattformen in der MLP Gruppe. Mit diesen eigenständigen Einheiten erzeugen wir direkt verschiedene Kundennutzen, wie in diesem Fall die Entlastung von niedergelassenen Ärzten bei herausfordernden administrativen Prozessen. Die einzelnen Plattformen bieten an sich bereits attraktive

Umsatzpotenziale, die durch verbundene Potenziale in der MLP Gruppe nochmals erweitert werden. Zum Beispiel werden wir zukünftig niedergelassenen Ärzten integriert die Nutzung unserer Corporate Benefit Plattform :pxtra anbieten. Wichtige Punkte in unserer Plattformstrategie sind zudem die Skalierbarkeit und KI-Fähigkeit der einzelnen Plattformen. Deren Vernetzung einschließlich gegenseitiger Integration kommt sowohl unseren Kunden als auch MLP zugute.

Folie: Planung 2028: Wachstum in allen Leistungsbereichen

Nicht zuletzt vor diesem Hintergrund – den aufgezeigten Marktpotenzialen und unserer nochmals weiterentwickelten Aufstellung in der MLP Gruppe – bekräftigen wir die geplante Fortsetzung unseres mittelfristigen Wachstumskurses. Dieser soll die Gruppe bis Ende 2028 zu einem EBIT von 140 bis 155 Mio. Euro bei 1,3 bis 1,4 Mrd. Euro Gesamterlösen führen. Besondere Schwerpunkte bilden dabei der gezielte Ausbau des Firmenkundengeschäfts sowie der Multi Asset-Ansatz von FERl bei institutionellen und vermögenden Privatkunden. In Summe erwarten wir Wachstum in allen Leistungsbereichen – Vermögen, Vorsorge und Absicherung. Erfolgsabhängige Vergütungen bei FERl, die nur in begrenztem Maße planbar und beeinflussbar sind, sind hier nur in geringem Umfang angesetzt.

Unsere Planung sieht auch einen deutlichen Ausbau unserer zentralen Bestandskennzahlen vor. Für das betreute Vermögen planen wir mit einem Ausbau von 65,9 Mrd. Euro zum Stand Jahresende 2025 auf 75-81 Mrd. Euro bis zum Jahresende 2028, für den Bestand in der Sachversicherung von 0,8 Mrd. Euro zum Stand Jahresende 2025 auf 1,0-1,1 Mrd. Euro bis zum Jahresende 2028.

Das Erreichen der angestrebten deutlichen Ergebnissteigerung wird außerdem gestützt durch die Effekte unserer konsequenten Digitalisierungsstrategie und hier insbesondere durch den bereits aufgezeigten massiven KI-Einsatz in der gesamten MLP Gruppe. Daraus ergeben sich neben spürbaren Verbesserungen des Kundennutzens auch fortlaufende Effizienzsteigerungen. Ergänzt wird unsere Planung für 2028 durch ein weiterhin konsequentes Kostenmanagement.

Folie: Q1 2026: Starkes Auftaktquartal in volatilem Umfeld

Dass MLP auf dem eigenen ambitionierten Wachstumspfad gut vorankommt, untermauert auch der sehr erfolgreiche Start ins Geschäftsjahr 2026. Die Gesamterlöse der MLP Gruppe haben wir im ersten Quartal auf rund 315 Mio. Euro und damit auf einen neuen Höchststand gesteigert. Vor allem das Erlöswachstum im Leistungsbereich Absicherung, flankiert durch Stabilität in den Leistungsbereichen Vermögen und Vorsorge, trug zu dieser

positiven Entwicklung bei. Auch beim EBIT ist die MLP Gruppe mit 41,3 Mio. Euro voll auf Kurs hinsichtlich des Jahresziels.

Folie: Zusammenfassung

Zusammenfassend möchte ich festhalten:

- Erstens: Unsere strategisch entwickelte Aufstellung stellt ihre eindrucksvolle Tragfähigkeit immer wieder unter Beweis – dies gilt insbesondere für schwierige Marktphasen und genauso bei der Verarbeitung von Einmaleffekten, die sich nie komplett ausschließen lassen. Gerade auch in solchen Phasen ist eine Ergebnisfestigkeit zu erkennen, die unser einzigartiges Geschäftsmodell auszeichnet und uns von anderen im Markt nochmals deutlich abhebt.
- Zweitens: Künstliche Intelligenz im Rahmen unserer Digitalstrategie ist bereits heute – und erst recht perspektivisch – ein Beschleuniger in unserem einzigartigen Geschäftsmodell. Wir haben eine große Innovationskraft beim Einsatz von KI entwickelt. Handlungsleitend ist dabei stets der Nutzen für unsere anspruchsvollen Kundinnen und Kunden. Dies verleiht uns auch mit Blick auf den Wettbewerb – den existierenden wie den noch kommenden – eine starke Ausgangsposition.
- Drittens: Unsere bestätigte Planung für Ende 2028 untermauert unseren nachhaltigen mittelfristigen Wachstumskurs. In den

kommenden Jahren werden wir nochmals mehr davon profitieren, wie wir heute die Steigerung der durch uns betreuten Kundenvermögen strategisch vorantreiben. Gleiches gilt für die Weiterentwicklung unseres Firmenkundengeschäfts als weiterem strategischen Schwerpunkt unserer Wachstumsagenda.

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