

MLP-Aktionäre können mit mehr Dividende rechnen

Finanzberater setzt zunehmend auf Online-Kanäle – Zur Kurssteigerung werden Kontakte mit potenziellen Aktionären gesucht

Der Finanzvertrieb MLP baut sein Assetmanagement-Geschäft weiter aus und setzt im Versicherungsgeschäft auf Zukäufe mittelständischer Gewerbe- und Industriemakler. 2025 sollen Gewinn und Dividende zulegen.

Börsen-Zeitung, 10.1.2025

- Herr Schroeder-Wildberg, welche Produkte und Dienstleistungen nimmt ein typischer MLP-Kunde heute in Anspruch?

Im Schnitt sind MLP-Privatkundinnen und -kunden Mitte 40, sehr gut ausgebildet und in gefragten Berufen tätig. Sie sind sich bewusst, dass der Staat nicht alles übernehmen kann und sie für sich und ihre Familie selbst vorsorgen müssen. Dabei wollen sie eine hochwertige Beratungsleistung in Anspruch nehmen, die die Grundlage für ihre eigenen Finanzentscheidungen bildet. Immer wichtiger wird gerade für unsere Kunden auch die Übertragung von Vermögen in die nächste Generation. Das alles sind anspruchsvolle Beratungsfragen.

- Wie beraten Sie konkret? Berater – Kunde Face-to-face? Oder auch online? In unserer Beratung gewinnt die digitale Unterstützung immer mehr an Bedeutung. Wir haben dafür ein leistungsstarkes Beraterportal und für unsere Kundinnen und Kunden eine umfassende digitale Plattform. Wir nennen es Financial Home. Dort finden sie vom Sachversicherungsvertrag bis zum Vermögensmanagement alles – ein Alleinstellungsmerkmal im Markt.

- Wollen die Kunden von MLP alles aus einer Hand haben? Vom Girokonto über die Lebensversicherung bis zur Vermögensanlage?

Unbedingt. Der große Vorteil für den Kunden ist, dass er so mit dem MLP Berater seine Gesamtsituation im Blick hat und sich alle oft zusammenhängenden finanziellen Fragestellungen angehen lassen. Sobald eine aus dem Kundenbedarf abgeleitete Konzeption feststeht, können wir für sie oder ihn aus dem breiten Markt das passende Angebot zur Absicherung aussuchen – genauso in der Geldanlage mit Fonds und Vermögensverwaltern. Damit ist die Anbieterdiversifikation in unserem Beratungsansatz schon enthalten.

- Wie verdient MLP an der Bereitstellung von Produkten und Dienstleistungen?

Unser Beratungsmodell setzt auf eine langfristige und damit höchst anspruchsvolle Kundenverbindung. Dabei wird die Leistung unserer Beraterinnen und Berater über Honorare und Provisionen vergütet. Ein honorarähnliches Modell nutzen wir im Vermögensmanagement seit 2012 als eines der ersten großen Häuser im Markt. Die Vergütung beträgt dabei einen Prozentsatz p.a. auf das Depotvolumen. Etwaige Rückvergütungen von

Fondsgesellschaften geben wir vollständig an den Kunden weiter.

- Wie sieht es bei Versicherungen aus? Dort erhalten wir Provisionen. Dem Kunden werden die kompletten Kosten vor Abschluss ausgewiesen. Für Honorarmodelle besteht nach unseren Erfahrungen keine wirkliche Nachfrage. Insofern ist es auch aus Verbrauchersicht nur folgerichtig, dass auf EU-Ebene die Pläne für ein Provisionsverbot begraben wurden.

- Wie haben sich Ihre Erlösquellen in den vergangenen Jahren entwickelt?

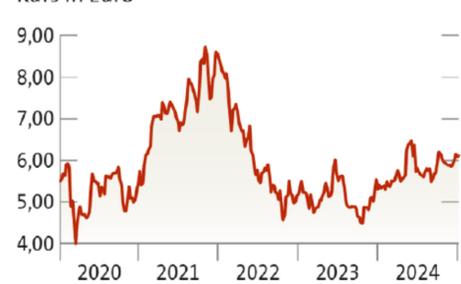
Fast 70% unserer Erträge sind heute wiederkehrend, während es 2005 gerade mal rund 30% waren. Anfang des Jahrtausends stammten unsere Erträge weit überwiegend aus dem Leistungsbereich Vorsorge. Inzwischen haben Vermögen und Absicherung stark zugenommen, sodass die Erlösverteilung heute sehr ausgewogen ist. Genau das war unser Ziel bei der strategischen Weiterentwicklung der MLP Gruppe. Wir stehen auf mehreren sehr soliden Säulen.

- Bei der Analyse Ihres 9-Monats-Ergebnisses 2024 fällt auf, dass die Zinserlöse mit am stärksten gewachsen sind. Da könnte man ja fast meinen, Sie werden eine Bank ...

Unsere Bank gehört schon lange zum MLP-Konzern. Sie hat eine wichtige, aber auch eine begrenzte Rolle: Über sie bieten wir im Rahmen des Vermögensmanagements Konto und Karte sowie Depot an, um unsere Kunden wirklich umfassend bedienen zu können. In den weiteren Tätigkeitsfeldern einer Bank, wie zum Beispiel dem Kreditgeschäft, sind wir wenn überhaupt nur sehr begrenzt aktiv; von daher halten sich bei uns auch die typischen Bankrisiken in engen Grenzen. Seitdem die Europäische Zentralbank ab dem Jahr 2022 wieder positive Zinsen eingeführt hat, haben unsere konservativen Geldanlagen bei der Zentralbank ordentliche Erlöse erzielt. Dies sollte aber niemanden dazu verleiten, die MLP-Aktie in das Segment der Banken einzusortieren – die meisten Kapitalmarktexperten sehen uns richtigerweise im Bereich Financial Services mit einem

MLP SE

Kurs in Euro



iGrafik.de

Quelle: LSEG Workspace

Dr. Uwe Schroeder-Wildberg gehört seit 2003 dem Vorstand der MLP AG an und wurde 2004 Vorstandsvorsitzender des börsennotierten Finanzvertriebs, der seit Ende 2017 als SE firmiert.



Foto: MLP

immer stärkeren Assetmanager-Anteil in unserem Geschäft.

- Welches ist mit Blick auf die Zukunft das wichtigste Geschäftsfeld für MLP?

Nach unserer Mittelfristplanung bis 2025 ist insbesondere das Vermögensmanagement ein wichtiges Geschäftsfeld – dazu zählt die Betreuung von privaten und institutionellen Kunden. Ende September haben wir im Konzernverbund mit unserem Multi-Asset-Investmenthaus Feri bereits ein Vermögen von 61 Mrd. Euro verwaltet. Damit bewegen wir uns längst auf Augenhöhe mit anderen renommierten Privatbanken und das Vermögensmanagement wird für die MLP Gruppe mittel- bis langfristig ein wesentlicher Wachstumsbereich bleiben.

- Gibt es weitere Wachstumsbereiche?

Die Sachversicherung sowohl für Firmen als auch für Privatkunden hat großes Wachstumspotenzial. Wir verzeichnen einen jährlichen Zuwachs im zweistelligen Prozentbereich und damit stärker als der Markt. Das liegt an Kompetensträgern wie der von uns erworbenen RVM Gruppe im Industriemaklergeschäft, aber auch das Geschäft mit MLP Privatkunden sowie bei unserem Assekurateur Domcura trägt dazu bei. Insgesamt gehen wir davon aus, in sämtlichen Teilen des Konzerns Wachstum zu erzielen.

- Ihre Mittelfristplanung geht bis 2025. Wann werden Sie die neue Planung vorlegen?

Bei unserer Bilanz-Pressekonferenz im März 2025 werden wir unsere neue, am-

bitionierte Mittelfristplanung bis 2028 vorstellen.

- Wie ist das Geschäft 2024 gelaufen? Bleibt es bei der erhöhten Ebit-Prognose von 85 bis 95 Mill. Euro?

Wir hatten unsere am 2. Oktober erhöhte Ebit-Prognose zuletzt Anfang Dezember bekräftigt. In dem Ergebnisniveau zeigt sich auch unsere langfristig positive Entwicklung. Wir sind inzwischen so breit und stabil aufgestellt, dass wir selbst mit abermaligen Eintrübungen in Teilen unserer Märkte zurechtkämen. Für diese Leistung bin ich unseren rund 4.500 Beratern und Mitarbeitern sehr dankbar.

- Wie sieht es für 2025 aus?

Auch unsere 2025er Ebit-Planung von 100 bis 110 Mill. Euro haben wir zuletzt wieder bekräftigt. Schließlich sind wir mit unserer Weiterentwicklung sichtbar vorangekommen: Bei den Sachversicherungsbeständen haben wir die in unserer vormaligen Mittelfristplanung für Ende 2025 angekündigte Spanne von 730 bis 810 Mill. Euro schon Ende September 2024 mit 736 Mill. Euro erreicht. Und beim betreuten Vermögen waren wir hinsichtlich der für Ende 2025 avisierten 62 bis 68 Mrd. Euro bereits Ende September in Schlagdistanz.

- Welche Dividendenpolitik verfolgen Sie?

Wir sehen uns als attraktiven Dividentitel mit starkem Wachstumspotenzial. Unsere damalige Mittelfrist-Planung für das Ebit 2022 hatten wir zuverlässig realisiert, auch bei der Planung per Ende 2025

sieht es wie gesagt gut aus. Diese Verlässlichkeit zeigt sich auch in unserer Dividendenpolitik. Seit Jahren verfolgen wir eine Ausschüttungsquote von 50 bis 70% des Konzernergebnisses. Für 2024 ist angesichts der erwarteten Ergebnisentwicklung und unserer fortgeführten Ausschüttungsquote von einer durchaus höheren Dividende als den 30 Cent im Vorjahr auszugehen. Noch dazu ist diese für viele Aktionäre immer noch steuergünstig.

- Ihr Börsenkurs ist in den vergangenen fünf Jahren kaum vom Fleck gekommen. Wie wollen Sie die Zuversicht bei Ihren Aktionären stärken und neue Investoren anziehen?

Indem wir den Weg unserer sehr erfolgreichen Weiterentwicklung konsequent fortsetzen – der Aktienkurs wird dann folgen. Unser 5-Jahres-Hoch hatten wir kurz vor Ausbruch des Ukraine-Krieges erreicht. Dann ging unser Kurs mit dem Gesamtmarkt deutlich nach unten. Jetzt liegen wir bei knapp 6 Euro. Wir haben Potenzial; auch deshalb haben wir unsere Investor-Relations-Aktivitäten weiter verstärkt. Dabei hilft uns auch die vor einiger Zeit wiedererlangte Zugehörigkeit zum SDax. Bei unseren Roadshows im abgelaufenen Kalenderjahr haben wir bereits sehr gutes Feedback von Investoren erhalten. Sie verstehen und schätzen unser Geschäftsmodell, das in dieser Form in Deutschland einzigartig ist. Unsere Langfristigkeit und Verlässlichkeit, verbunden mit gutem Wachstum, wird von ihnen anerkannt.

Das Interview führte Thomas List.