

IM INTERVIEW: UWE SCHROEDER-WILDBERG

Bei privater Kapitalrente ist Gesetzgeber gefordert

MLP will ganze Palette der privaten Altersvorsorge anbieten – Assetmanagement-Tochter Feri setzt Schwerpunkt auf alternative Investments

Der Finanzvertrieb MLP will die Chancen nutzen, die die Reformen der privaten Altersvorsorge bieten. Eine Kernklientel, niedergelassene Ärzte, soll eine neue Plattform von Verwaltungsaufgaben entlasten. Die Vermögensverwaltungstochter Feri wird unter neuer Leitung das Alternatives-Geschäft ausbauen.

Börsen-Zeitung, 22.7.2026

- Herr Schroeder-Wildberg, in jüngster Zeit hat sich einiges getan in der Altersvorsorge. In der privaten Altersvorsorge wird die Riester-Rente durch das Altersvorsorge-Depot abgelöst. Und für die gesetzliche Rentenversicherung hat eine Kommission 33 Vorschläge präsentiert, die die Bundesregierung komplett umsetzen will. Wie bewerten Sie diese Vorhaben?

Grundsätzlich ist es richtig, dass das Thema Rentenreform jetzt im Zentrum der Aufmerksamkeit steht. Es gibt seit Langem einen grundlegenden Handlungs- und Reformbedarf. Den meisten Menschen ist schon lange klar, dass sie neben der gesetzlichen Rente ergänzende Altersvorsorge betreiben müssen. Es ist gut, wenn auch die Politik jetzt handelt.

- Aus Ihrer Sicht also ein Durchbruch? Was die Rentenkommission vorgelegt hat, sehe ich als durchaus großen Wurf, der dazu beitragen kann, dass wir generationenübergreifend ein stabileres Alterssicherungssystem bekommen. Das ist im Interesse der gesamten Gesellschaft.

- Was bedeuten diese Reformen für MLP? Wie werden Sie Ihr Angebot anpassen? Welche Pläne haben Sie? Kundinnen und Kunden haben einen verstärkten Bedarf, über die finanzielle Vorbereitung für den Ruhestand und die lange Phase des Entsparens zu sprechen. Das geförderte Vorsorgedepot werden wir zum 1.1.2027 bereithalten. Gut ist, dass das Thema Kapitalmarkt klar in den Fokus rückt. Dafür plädieren wir seit Langem.

- Sehen Sie da nicht auch Gefahren? Am Aktienmarkt geht es ja nicht nur aufwärts. Es kann auch längere Phasen des Abschwungs geben. Könnte das nicht zu tiefen Enttäuschungen bei den Bürgern führen, ähnlich wie bei der Volksaktie Deutsche Telekom Anfang der 2000er Jahre?

Natürlich sind Anlagen am Kapitalmarkt nicht ohne Risiko, aber gut diversifiziert und mit einem längeren Zeithorizont haben sie sich historisch stets positiv entwickelt. Mit unseren Kundinnen und Kunden schauen wir noch dazu gemeinsam auf ihre persönliche Situation und Zielvorstellung.

- Beim Altersvorsorgedepot wird es ja mehrere Ausgestaltungsmöglichkeiten geben. Man wird in Aktien-, Renten- und Mischfonds sowie ETFs investieren können. Eine verpflichtende 100-Prozent-Beitragsgarantie gibt es nicht mehr. Was wird MLP anbieten?

Der große Vorteil von MLP ist unser breites und tiefes Angebot, bei dem unsere Produktpartner eine zentrale Rolle spielen und unsere Kundinnen und Kunden der Maßstab sind, nicht das Produkt. Wir werden sicher auch geförderte Versicherungslösungen bereitstellen – diese empfehlen sich insbesondere im Sockel der ergänzenden Altersvorsorge, weil damit sichergestellt ist, dass der Kunde lebenslang Leistungen erhält. Darüber hinaus können wir über die MLP Banking AG auch eine eigene Depotlösung für geförderte Fondssparpläne anbieten.

- Die Versicherungslösungen würden Sie dann über Versicherungspartner anbieten?

Ja, über unsere qualitätsgeprüften Produktpartner im Rahmen unseres etablierten Produktauswahlprozesses. Dabei nutzen wir neben der eigenen Expertise unserer Aktuariere auch externe Ratings als Bewertungsmaßstäbe für Bilanzen, Tarife und Kosten. Daraus entsteht ein sorgfältig kuratiertes Produktangebot, das fortlaufend überprüft wird.

- Sie müssen wie alle anderen ein Standarddepot anbieten. Dafür gilt ein Kostendeckel von 1% p.a. Ist das für Sie ein Problem?

Wir werden damit arbeiten können.

- Und Sie werden zum 1.1.2027 die ganze Palette auch anbieten können? Ja, so ist es geplant.

- Gilt das auch für die neue ergänzende Kapitalrente in der gesetzlichen Vorsorge (1. Säule). Da wird der Staat eine Lösung anbieten. Private Anbieter sind aber ausdrücklich erwünscht.

Nachdem die Rentenkommission bekanntlich geliefert hat, darunter auch diesen Vorschlag, ist nun die Bundesregierung am Zug. Sie muss die konkreten gesetzlichen Rahmenbedingungen festlegen. Kenfo und Bundesbank haben sich aber bereits öffentlich in Stellung gebracht – ob das Feld darüber hinaus für Anbieter aus der Privatwirtschaft attraktiv sein kann, wird sich erst noch zeigen.

- Auf Ihrer letzten Hauptversammlung am 25. Juni dieses Jahres haben Sie sich ein neues Geschäftsfeld genehmigen lassen. Das nannte sich Praxismanagement und Beratung für medizinische Fachkräfte oder für Ärztinnen und Ärzte. Sie sollen von nicht-medizinischen Verwaltungs- und Organisationsaufgaben entlastet werden. Was wollen Sie da konkret anbieten?

Eine umfassende Entlastung für die tägliche Arbeit unserer Medizinerkunden und natürlich weiterer Ärzte. Wir haben uns ja über Jahrzehnte eine starke Position am Markt für Medizinerberatung aufgebaut. Dabei beobachten wir, dass immer weniger Ärzte bereit sind, sich niederzulassen.

- Woran liegt das?

In Gesprächen, gerade mit jungen Ärztinnen und Ärzten, zeigt sich immer wieder, dass Bürokratie und administrative Lasten zu viel Zeit kosten, die für die eigentliche Behandlungstätigkeit dann fehlt. Dies hält oftmals von der Übernahme einer Praxis ab. Hier setzen wir mit unserem Plattformansatz an. Wer unternehmerisch tätig ist, in der eigenen Praxis oder in einem Medizinischen Versorgungszentrum, dem eröffnen wir die Möglichkeit, uns nicht-medizinische Verwaltungs- und Organisationsaufgaben zu übertragen. Das entlastet die Ärztinnen und Ärzte enorm.

Ob die private Kapitalrente für Anbieter aus der Privatwirtschaft attraktiv sein kann, wird sich erst noch zeigen.

- Welche sind das konkret?

Im Mittelpunkt stehen aktuell insbesondere Termin- und Anfragenmanagement mit digitaler und telefonischer Entgegennahme inklusive einer Online-Rezeption, wodurch das Telefonaufkommen in der Praxis reduziert wird. Außerdem ist unser System mit zwei Praxisverwaltungssystemen (PVS) verbunden. Dies zeigt den Plattformcharakter unseres KI-gestützten Angebots.

- Wann wollen Sie konkret in den Markt gehen? Hat Ihr Angebot auch einen Namen?

Der Startschuss soll am 21. Juli erfolgen unter dem Namen Praxeasy.

- Wie weit wird denn oder könnte denn Ihre Dienstleistung gehen? Zentral ist für Ärzte die Abrechnung ihrer Leistungen. Privatpatienten wird ja direkt eine Rechnung gestellt. Ist daran in Ihrem Angebot auch gedacht?

Wir verstehen uns wie gesagt als Plattform. Praxeasy bietet diese Leistungen in der Regel nicht selbst an, sondern ermöglicht es Dritten, kuratierte Leistungen an unsere Plattform anzubinden. Das Besondere bei unserem Angebot ist eben unser direkter Zugang zu Ärzten und die Verbindung mit der Patientenverwaltung. Das kann unseres Wissens niemand so bieten. Und der Vorteil des Plattformansatzes ist, dass man ihn später leicht um weitere Leistungen erweitern kann. Wichtig dabei: Die Daten der Patienten bleiben unangetastet und geschützt.

- Was müssen die Ärzte für dieses Angebot zahlen?

Es gibt ein Gebührenmodell, bei dem die Praxis pro Arzt eine Monatsgebühr bezahlt.



Uwe Schroeder-Wildberg leitet seit 2004 als Vorstandsvorsitzender die MLP SE bzw. MLP AG. Zuvor war er bei Cortalconsors bzw. Consors Discount-Broker und Südzucker.

Foto: MLP

- Welche Ziele haben Sie sich in der gesamten MLP Gruppe für die kommenden Jahre gesetzt?

Nach unserer Planung wollen wir im Konzern bis Ende 2028 bei Gesamterlösen von 1,3 bis 1,4 Mrd. Euro unser Ebit auf 140 bis 155 Mill. Euro steigern...

- ...was haben Sie 2025 erreicht?

Im Vorjahr lagen unsere Gesamterlöse bei 1,1 Mrd. Euro und das Ebit bei 87,9 Mill. Euro. Ohne einen Einmaleffekt im Zuge der Fokussierung unseres Immobiliengeschäfts hätte es bei 97,1 Mill. Euro gelegen.

- Welche Pläne haben Sie im Vermögensverwaltungsgeschäft? Haben Sie sich da konkrete Ziele für die nächsten Jahre gesetzt?

In der gesamten Gruppe verwalten wir insgesamt rund 65 Mrd. Euro per Ende 1. Quartal 2026. Damit sind wir unseres Wissens der zweitgrößte bankenunabhängige Vermögensverwalter in Deutschland. Wir planen, bis Ende 2028 das von uns betreute Vermögen auf 75 bis 81 Mrd. Euro zu steigern. Dabei wollen wir beispielsweise bei Feri insbesondere unsere starke Stellung bei den Alternatives, darunter unsere erfolgreichen Volatilitätsstrategien, ausbauen. Dieses Feld ist gerade für institutionelle und hoch vermögende Kunden von zunehmender Relevanz.

- Was bedeutet die Übernahme der CEO-Position bei Feri durch Marcel V. Lähn am 1. Juli?

Wir setzen unseren angelegten Weg konsequent fort. Dabei verfolgen wir eine langfristige Geschäftsstrategie. Als bisheriger Chief Investment Officer hatte Marcel Lähn bei Feri bereits eine Schlüsselfunktion im Vorstand inne, die er zukünftig in seiner Doppelfunktion als CEO und CIO beibehält. Mit seiner ausgewiesenen Asset-Management-Kompetenz wird er Feri jetzt in die nächste Phase der Weiterentwicklung führen. Marcel Renné, sein Vorgänger, hat hier bereits sehr gute Arbeit geleistet.

- Wo sehen Sie die besondere Stärke von Feri?

Feri verfolgt einen echten Multi-Asset-Ansatz und ist dabei auch bei Alternatives, die wir in Höhe von gut 18 Mrd. Euro betreuen, stark aufgestellt.

- Welche Bedeutung hat das Firmenkundengeschäft für MLP?

Wir sind vor allem im deutschen Mittelstand sehr präsent und bieten dort eine umfassende Expertise in der betrieblichen Altersvorsorge und Krankenversicherung. Dazu kommt aber auch die Risikoabsicherung von Unternehmen, z. B. gegen Cyber Risiken, oder die Managerhaftpflicht, also D&O. Zudem sind wir auch seit drei Jahren mit unserer Corporate-Benefit-Plattform :pxtra im Markt aktiv.

- Was bedeutet das für Ihr Sachversicherungsgeschäft?

Aktuell liegt unser Bestand bei rund 0,9 Mrd. Euro. Bis Ende 2028 soll er gemäß unserer Planung auf 1,0 bis 1,1 Mrd. Euro steigen.

- Welche Bedeutung hat Ihr Firmenkundengeschäft im Vergleich zum Privatkundengeschäft?

Die wachsende Bedeutung unseres Firmenkundengeschäfts, das wir strategisch ausbauen, zeigt sich u. a. bereits in den Umsatzerlösen. Natürlich ist das Privatkundengeschäft hier weiterhin der größere Teil, aber das Firmenkundengeschäft entwickelt sich mittlerweile Richtung 30 bis 40%.

- Viele Ihrer Kunden werden zur Generation der Babyboomer gehören. Die gehen in diesen Jahren in Rente. Daneben haben die Jüngeren weniger Kinder. Wie merken Sie das bei Ihren Kunden? Haben Sie genügend Nachwuchs?

Viele unserer Kunden werden seit Jahrzehnten von uns betreut. Insbesondere im Vermögensmanagement sind wir auch im Ruhestand und damit in der Entsparphase dabei. Aber wie andere Unternehmen müssen auch wir uns um Nachwuchs in unserer Belegschaft und bei

unseren hochqualifizierten Beratern kümmern.

- Wie gewinnen Sie diese denn?

Vor rund drei Jahren haben wir ein Trainee-Modell für junge Beraterinnen und Berater eingeführt, das sehr erfolgreich ist.

- Und die jungen Kunden...

...gewinnen wir insbesondere über unsere jungen Berater. Dabei geht es um Kenntnis der Lebenssituation von Hochschulabsolventen und Berufsstärtern. Insgesamt sind MLP-Kunden heute im Durchschnitt um die 48 Jahre alt. In dieser Altersklasse spielt das Vermögensmanagement eine zunehmend wichtige Rolle. So haben wir das durch MLP-Beraterinnen und -Berater betreute Vermögen von 2020 bis 2025 um jährlich 15% im Schnitt gesteigert – auf nunmehr fast 15 Mrd. Euro. Im selben Zeitraum stiegen die Nettomittelzuflüsse jährlich um 16% im Schnitt – auf 1,3 Mrd. Euro im Jahr 2025. Hinzu kommt: Fast die Hälfte dieser Nettomittelzuflüsse stammt aus Sparplänen. Kurzum: Ganz offensichtlich konnten wir uns gegen die Banken, die wir zu unseren Hauptwettbewerbern zählen, gut behaupten.

Das Interview führte Thomas List.

Börsen-Zeitung



BÖRSEN-ZEITUNG APP
IMMER AKTUELLE NEWS, ANALYSEN
UND KOMMENTARE.



Jetzt scannen und mehr erfahren!
abo.boersen-zeitung.de/app

