

„Da wächst Massives heran“

► **MLP** Der Finanzvertrieb litt unter sinkenden Umsätzen bei Versicherungsprodukten. Nun scheint das Geschäft stabilisiert, während das Unternehmen mit Zukäufen in neuen Feldern weiter wachsen will



Uwe Schroeder-Wildberg: Der Firmenchef sieht viel Potenzial in der Vermögensverwaltung

Der Wandel begann bereits 2005, nahm jedoch erst ein Jahr später richtig Fahrt auf. Damals stieg der Finanzberater **MLP** beim Vermögensverwalter Feri ein. Zu dem Zeitpunkt betreute das auf reiche Privatkunden spezialisierte Unternehmen ein Vermögen von sechs Milliarden Euro, während MLP über drei Viertel seines Umsatzes mit dem Vertrieb von Renten- und Lebensversicherungen erzielte. 2017 verwaltete Feri ein Vermögen von 33,9 Milliarden Euro, und bei dem auf Akademiker fokussierten Finanzdienstleisters stammten nur noch 35 Prozent der Einnahmen aus der Altersvorsorge.

Doch Konzernchef Uwe Schroeder-Wildberg erweiterte das MLP-Geschäft nicht nur um die Vermögensverwaltung. Seit dem Kauf von Domcura 2015 bieten die Baden-Württemberger auch Sachversicherungen an. Mit den neuen Geschäftsfeldern wächst MLP seit Jahren prozentual

zweistellig. Im Vorsorgesegment lassen Regulierung und Nullzinspolitik Markt und Marge jedoch unverändert schrumpfen. Doch MLP ist erfolgreich im Verkauf von Vorsorgeprodukten ohne feste Zinsgarantien. Zusätzliche Impulse kommen vom Staat, der die betriebliche Altersvorsorge stärker fördert.

Warum diese Entwicklungen ein Hebel für das MLP-Ergebnis sein könnten und weshalb Schroeder-Wildberg hoffte, die Frage nach der Jahresprognose zu umgehen, erklärt der Vorstandsvorsitzende im Interview mit **BÖRSE ONLINE**.

BÖRSE ONLINE: Über ein Drittel Ihres Umsatzes bringt die Altersvorsorge. Warum schrumpften im ersten Quartal die Einnahmen aus Produkten wie den Lebensversicherungen?

Uwe Schroeder-Wildberg: Im Wesentlichen ist das ein bilanztechnischer Effekt wegen

der neuen Rechnungslegungsvorschriften. Zudem spiegelt sich das Neugeschäft, das um 13 Prozent gewachsen ist, noch nicht vollständig in den Erlösen wider. Ohne diese Effekte hätten wir ein Plus gesehen. Für 2018 rechnen wir in der Vorsorge insgesamt wieder mit Wachstum.

Wenn die Vorsorge kein Bremsklotz mehr ist, wird MLP schneller wachsen. Steigen in der Vermögensverwaltung oder den Sachversicherungen die Umsätze prozentual zweistellig?

Es wäre töricht zu glauben, dass wir kurzfristig in der Vorsorge Niveau aus wie vor 2008 sehen. Unser Gesamtumsatz besteht vor allem dank des Vermögensmanagements und der Sachversicherung mittlerweile zu rund 67 Prozent aus wiederkehrenden Erlösen – das gibt uns viel Stabilität. Wenn die Vorsorge jetzt auch noch wieder etwas stärker wird, haben wir einen großen Hebel. Dabei kommt uns besonders zugute, dass wir MLP in den vergangenen Jahren völlig neu und auf mehreren Säulen aufgestellt haben.

Wegen der sinkenden Vorsorgeerträge positionieren Sie MLP seit Jahren als ganzheitlichen Finanzberater. Nach wie vor steuert aber die Altersvorsorge mehr als ein Drittel zum Umsatz bei. Stockt der Umbau?

Im Gegenteil – MLP hat sich seit 2005 massiv gewandelt. Wir haben seitdem marktbedingte Umsatzrückgänge in der Altersvorsorge von mehr als 165 Millionen Euro deutlich überkompensiert. Allein in der Vermögensverwaltung im MLP-Privatkundengeschäft haben wir dreimal höhere Nettomittelzuflüsse als vor fünf Jahren. Und unsere besten Kundenberater betreuen Einzelvermögen von 20, in der Spitze sogar bis zu 40 Millionen Euro. Damit sind wir in Dimensionen wie im Private Banking unterwegs. Da wächst Massives heran.

Wie meinen Sie das?

Wir haben ein eindrucksvolles Potenzial. Mit steigendem Alter ändern sich die Fragestellungen unserer Kunden. Insbesondere ab Anfang 40 steht für viele die Anlage ihres Vermögens im Mittelpunkt, ab 50 beginnen sie sich zunehmend mit dem Thema Ruhe-

standsplanung auseinanderzusetzen. Wir sind in beiden Feldern perfekt aufgestellt und haben einen hohen Bedarf bei unseren Kunden.

MLP ist in Bereichen gewachsen, für die Sie 2018 keine Steigerungen geplant hatten. Was heißt das für die Prognose?

Ich hatte gehofft, dass Sie diese Frage nicht stellen (lacht). Aber Spaß beiseite, ja, wir sind zum Jahresstart auch an Stellen gewachsen, bei denen wir keine Verbesserung geplant hatten. Dennoch halten wir an unserer bisherigen Prognose fest. Uns ist ein hoher Grad an Verlässlichkeit wichtig, und gerade die letzten Wochen haben wieder gezeigt, wie nervös die Kapitalmärkte sein können. Besonders wichtig ist bei uns im Übrigen traditionell das Schlussquartal.

Das klingt wenig positiv.

Ach, das sehe ich nicht so. Wir überraschen lieber am Jahresende positiv, sollten das unsere Märkte hergeben. Das erste Quartal war gut, und die Signale für das zweite Quartal sind auch nicht schlecht.

Sie haben 75 Millionen Euro an liquiden Mitteln. Wofür wird das Geld verwendet?

Wir sind bei Akquisitionen im Offensivmodus unterwegs und können mit dem Liquiditätspolster auch unsere Politik, 50 bis 70 Prozent des Gewinns als Dividende auszuschütten, mehr denn je verlässlich umsetzen. Hinzu kommen Investitionen, vor allem für die weitere Digitalisierung.

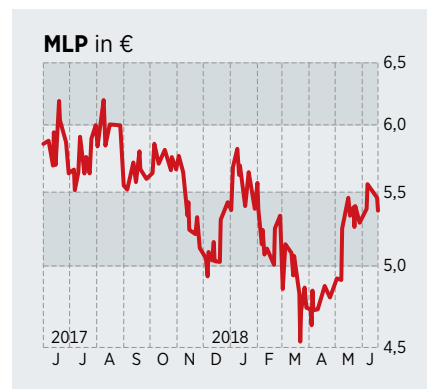
Was wollen Sie zukaufen?

Wir können uns Übernahmen rund um unsere Tochter Domcura vorstellen, also im Bereich gewerblicher Sachversicherung. Bei unserem Vermögensverwalter Feri ist eine Akquisition auch denkbar. Zudem sind Ergänzungen im MLP-Privatkundengeschäft gut möglich.

Welche Umsatzvolumen haben Ihre potenziellen Kaufziele, und wie viele Übernahmen planen Sie?

Wir erwarten nicht, dass wir einen großen Zukauf tätigen. Stattdessen rechnen wir eher mit zwei oder drei Transaktionen, die in der Größenordnung von Domcura und vielleicht ein bisschen darüber liegen. Domcura haben wir 2015 mit einem Umsatzvolumen von 60 Millionen Euro für 18 Millionen Euro gekauft.

INTERVIEW: PER LEUGERMANN



KAUFEN

| | | | |
|--------------------------|--------------|------------------|---------|
| Risiko | Hoch | WKN | 656 990 |
| Börsenwert | 587,1 Mio. € | KGV 2019e | 15,0 |
| Kurs | 5,37 € | Kursziel | 7,50 € |
| Dividendenrendite | 3,9 % | Stoppkurs | 4,70 € |

2017 stieg der Umsatz um drei Prozent, während sich das Ergebnis je Aktie auf 25 Cent fast verdoppelte. Dank sinkender Umbau- und Restrukturierungskosten dürfte das Wachstum auch 2018 hoch ausfallen.