

„Girokonto oder Kopfkissen rentieren sich auf keinen Fall als Geldanlage“

MLP-Vorstandsvorsitzender Uwe Schroeder-Wildberg mahnt zur Vorsorge fürs Alter

LEIPZIG. Das Girokonto oder das Kopfkissen „rentieren sich nicht als Geldanlage“. Das sagte Uwe Schroeder-Wildberg (49), Vorstandsvorsitzender des Finanzdienstleisters MLP (Wiesloch), bei einem Besuch in unserer Redaktion. MLP kam im vorigen Jahr auf einen Umsatz von 531,1 Millionen Euro (plus sechs Prozent), beschäftigt bundesweit 2000 Berater, darunter 300 in Ostdeutschland. Sie betreuen zusammen 840000 Kunden, darunter 80000 in den neuen Bundesländern.

MLP wurde 1971 als Finanzvertrieb für die Zielgruppe Akademiker gegründet, Sie wurden 2004 Vorstandschef. Wie hat sich Ihr Unternehmen in dieser Zeit entwickelt?

Die Grundidee ist geblieben. Aber wir haben MLP kontinuierlich weiterentwickelt. Das ist allein schon an der Umsatzverteilung erkennbar. Bestes Beispiel: 2005 stammten 80 Prozent der Erlöse aus dem Bereich der Altersvorsorge und nur drei Prozent aus dem Vermögensmanagement. Heute sind es 50 beziehungsweise 30 Prozent.

Der Weg wird weiter beschritten?

Ja, wir wollen den Umsatzmix weiter verbreitern und MLP damit noch unabhängiger von kurzfristigen Markteinflüssen machen. Dabei spielt das Vermögensmanagement eine sehr wichtige Rolle.

Wie viel Kundenvermögen betreuen Sie?

Inzwischen fast 28 Milliarden Euro. Damit gehören wir zu den Top sieben im Vergleich deutscher Privatbanken. Das wäre vor einigen Jahren noch unvorstellbar gewesen.

Warum sollten Kunden Ihnen ihr Vermögen anvertrauen? Auch die Privatbanken und Sparkassen kümmern sich um wohlhabende Kunden.

Wir bieten keine eigenen Produkte an, die dann vorrangig verkauft werden. Hinter unserer Beratung steht ein grundsätzlich anderer Ansatz.

Welcher?

Die Vorstellungen unserer Kunden stehen im Mittelpunkt. Auf dieser Basis stellen wir ihnen ihre Optionen verständlich dar. So können sie die Entscheidungen treffen, die zu ihnen passen. Das ist ein grundlegender Unterschied zum platten Produktverkauf im Markt. Unsere Dienstleistung ist die Beratung. Ein weiterer Unterschied: Im Privatkundengeschäft konzentrieren wir uns auf Berufsgruppen – vor allem Mediziner, Wirtschaftswissenschaftler, Juristen und Ingenieure. Deshalb verstehen wir die Anforderungen unserer Kunden besser, als andere das je könnten.

Aber letztlich wollen Sie doch Geldprodukte verkaufen. Und da wird, so ein häufiger Vorwurf, am liebsten das verkauft, was die höchste Provision bringt.

Natürlich verdienen wir Geld mit unserer Dienstleistung – und das ist ja auch völlig normal. Im Unterschied zu anderen wählen wir die Produkte aber aus dem breiten Markt aus und die Vergütung der verschiedenen Anbieter liegt auf einem vergleichbaren Niveau. Außerdem bieten wir im Geldanlagebereich seit 2012 eine pauschale Vergütung auf Jahresbasis an; sämtliche Provisionen, die wir von Anbietern erhalten, reichen wir dabei an den Kunden weiter. Dies ist ein sehr einfaches und transparentes Modell – und daher für jeden sofort verständlich.

Und im Vorsorgebereich?

In der Altersvorsorge können wir noch keine ausreichende Bereitschaft der Kunden für eine Honorarberatung erkennen. Der Markt ist noch nicht da. Gleichwohl bieten wir in anderen Bereichen, in denen es die Kunden wünschen, bereits Honorarberatung, beispielsweise in der Praxis-Finanzierung oder der betrieblichen Altersversorgung.

Sie bieten verstärkt Immobilien an.

Warum das?

Der Bedarf der Kunden ist ganz klar da.

Es gibt auch Immobilienmakler.

Schon. Aber nur wir haben die Gesamtsituation des Kunden im Blick und können ihm auch sagen, wenn sich eine Immobilie etwa in Bezug auf die Lebensplanung nicht eignet.

Wo boomt es in Sachsen?

Es gibt Kommunen, vor allem in ländlicheren Regionen, da muss man größere Vorsicht an den Tag legen. Anders sieht es bei Leipzig und Dresden aus. Die beiden Städte gehören zu denen mit einer hohen Grunddynamik. Dort ist das wirtschaftliche Potenzial für Immobilien zur Eigennutzung, aber auch als Kapitalanlage vorhanden.

Die Zinsen sind auf historischem Tiefstand. Häuslebauer profitieren davon.

Aber was empfehlen Sie Kapitalanlegern? Das kommt natürlich immer auf den Einzelfall an. Auf keinen Fall rentieren sich das Girokonto oder das Kopfkissen. Dem kann man durchaus kontrolliert ausweichen.

Wie?

Aktien – am besten über Fondslösungen – spielen jetzt eine wichtigere Rolle. Ich empfehle, langfristig zu denken. Das gilt insbesondere für die Altersvorsorge: Unser Rentenniveau sinkt bis 2040 auf nur noch 44 Prozent des gewohnten Einkommens. Parallel steigt die Lebenserwartung. Kinder haben heute eine 50-prozentige Wahrscheinlichkeit, 100 Jahre alt zu werden

Mit zunehmender

↙ Länge des

Ruhestands wird es immer wichtiger, diesen langfristig abzusichern. Im Vorteil ist derjenige, der früh beginnt.

Die abschlagsfreie Rente mit 63...

...ist für die nachwachsende Generation eine schlechte Entscheidung. Es entsteht eine gewaltige Deckungslücke, die nur durch private und betriebliche Altersvorsorge geschlossen werden kann.

Was erwarten Sie angesichts dieses Umfeldes in diesem Jahr für MLP?

Ich rechne damit, unser Vorsteuerergebnis, das im vorigen Jahr bei 39 Millionen Euro lag, leicht zu steigern. Positive Impulse erwarte ich dabei unter anderem aus der betrieblichen Vorsorge; die Altersvorsorge insgesamt dürfte sich bei MLP stabil entwickeln. In der Krankenversicherung und dem Vermögensmanagement rechnen wir mit leicht steigendem Erlös. Interview: *Ulrich Milde*

