

# „Ich rechne mit einem Vermittlersterben“

## MLP-Chef Schroeder-Wildberg kämpft gegen niedrigere Provisionen und die Aktienschwäche

ANNE KUNZ UND KARSTEN SEIBEL

Der Aktienkurs des Finanzvertriebs MLP zeigt exemplarisch die Probleme der gesamten Branche: Im Herbst des Jahres 2000 notierten die Anteilscheine bei 172 Euro, dieser Tage sind sie noch rund 3,50 Euro – nie war das Papier weniger wert. Ein Minus von 98 Prozent. Gerade erst musste das Unternehmen aus Wiesloch einräumen, das Gewinnziel für das Jahr 2014 glatt verfehlt zu haben. Die Zurückhaltung der Deutschen bei der Altersvorsorge ist ein Grund, hinzu kommen die strengeren Transparenzregeln des Gesetzgebers. Und nun droht noch weiteres Ungemach beim einstigen Vorzeigeprodukt Lebensversicherung. MLP rangelt mit den Anbietern um die künftige Höhe der Vertriebsprovisionen. Abstriche wären gut für Verbraucher und politisch erwünscht, aber schlecht für MLP.

**DIE WELT:** Herr Schroeder-Wildberg, die MLP-Aktie notiert derzeit auf Allzeittief. Sie sind seit mehr als elf Jahren Vorstandsvorsitzender. Als Fußballtrainer hätte man Sie schon längst ausgewechselt. Warum sind Sie noch da?

**UWE SCHROEDER-WILDBERG:** Toller Vergleich ... er passt nur nicht: Unsere Strategie stimmt – und was wir selbst beeinflussen können, haben wir im Griff. Wir haben uns mit der Übernahme von Feri im Bereich Vermögensmanagement und mit dem Aufbau des Firmenkundengeschäfts weitere Standbeine geschaffen. Hinzu kommen unsere Onlinestrategie und das neue Immobilienangebot. All das macht MLP weniger abhängig vom Versicherungsgeschäft und bringt mehr Stabilität. Außerdem haben wir die Kosten deutlich gesenkt. Was wir nicht selbst beeinflussen können, sind unsere Märkte – und die sind seit einigen Jahren sehr schwierig.

**Der Ausbau des Immobiliengeschäfts kommt nur schleppend voran. Und auch insgesamt goutiert die Börse Ihre Strategie keineswegs.**

Die Entwicklung des Aktienkurses ist unbefriedigend. Unser Weg ist die Voraussetzung dafür, dass sich das ändert.

**Glücklich können Sie nicht sein.**

Das behaupte ich auch nicht. Aber Sie müssen auch sehen: Wir haben unter extrem schwierigen Marktbedingungen immer deutlich schwarze Zahlen geschrieben und eine attraktive Dividende ausgeschüttet. Und was 2014 anbelangt: Eine Steigerung des Vorsteuergewinns von rund 25 Prozent müssen Sie in diesem Umfeld erst einmal zeigen.

**Aber ihr Gewinnziel wurde verfehlt – statt 65 Millionen Euro waren es am Ende nur 39 Millionen Euro. Weiteres Ungemach droht MLP bei Lebensversicherungen. Hersteller wollen die Vertriebsprovisionen kürzen.**

Das kann ich so nicht stehen lassen: Wir hatten für schwierige Märkte einen Vorsteuergewinn von 50 Millionen Euro in Aussicht gestellt – und deutlich gesagt, dass dies ambitioniert ist. Zu den Lebensversicherungen: Gut ist, dass es zu keiner pauschalen Deckelung gekommen ist. Der Gesetzgeber will mehr Qualität in der Beratung.

**Der Gesetzgeber hat offen gelassen, wie dieses Ziel erreicht werden kann.**

Es gibt zwei Möglichkeiten: Die Verlängerung der Stornohaftung von aktuell fünf auf acht bis zehn Jahre. Kündigt ein Kunde, muss ein Berater einen Teil seiner Provision auch noch nach Jahren zurückzahlen. Eine weitere Möglichkeit wäre, die Verteilung der Provisionen zu verändern. Statt 100 Prozent zu Beginn der Laufzeit, würden nur 70 bis 80 Prozent zu Beginn an den Vermittler gezahlt und 20 bis 30 Prozent über die Laufzeit ausgeschüttet.

**Welche Lösung bevorzugen Sie?**

Das kann man nicht pauschal sagen – wichtig ist, dass beide Regelungen gute Beratung besser stellen.

**Unter dem Strich wird MLP wohl mit weniger Provisionen auskommen müssen.**

Die großen Anbieter werden sich genau anschauen, mit welchen Beratern sie künftig wie zusammenarbeiten. Gute Berater, die eine langfristige Kundenbeziehung vorweisen können, werden zu den Gewinnern gehören. Das ist schließlich auch im Interesse jedes Versicherers. Zu dieser Gruppe gehört MLP zweifelsohne. Bereits heute sind mehr als 50 Prozent unserer Erlöse wiederkehrend, kommen also aus bestehenden Verträgen.

**Aber auch MLP wird in den aktuellen Verhandlungen auf Provisionen verzichten.**

Ich erwarte einen Margendruck für die Branche. Aber ich sehe keine pauschalen Kürzungen und MLP wird sich relativ besser stellen – denn wir leisten auch mehr. Das neue Gesetz wird ab 2016 seine volle Wirkung entfalten und die Branche verändern. Ich rechne mit einem signifikanten Vermittlersterben – insbesondere bei kleinen und wenig qualitätsorientierten Häusern.

**Wie viele genau?**

Von den 240.000 Versicherungsvermittlern wird es in wenigen Jahren keine 200.000 mehr geben, wahrscheinlich signifikant weniger. In Großbritannien ist die Zahl auch sehr deutlich gesunken.

**In Großbritannien gibt es bereits ein generelles Provisionsverbot.**

Honorar versus Provision – das ist doch eine Scheindebatte. Durch den Trend zu verteilten Provisionen nähern sich die Systeme gerade ohnehin an.

**Sie sprechen sich für ein Provisionsverbot aus?**

Im Gegenteil. Es gibt keine Dienstleistung, bei der die öffentliche Aufmerksamkeit so weit von der tatsächlichen Bedeutung im Markt entfernt ist wie bei der Honorarberatung. Wir bieten Honorar an, wo es die Kunden akzeptieren – zum Beispiel im Vermögensmanagement. Aber das ist nur bei sehr ausgewählten Themen der Fall. Das hat auch die Politik erkannt. Provisionen sind überhaupt nichts Schlechtes. Wir müssen nur dahin kommen, dass die langfristige Betreuung stärker belohnt wird. Das ist die Annäherung beider Modelle, von der ich spreche.



PADPAIR, WITTEK

ZUR PERSON

Seit 2004 ist **Uwe Schroeder-Wildberg**, 49, Vorstandschef des Finanzvermittlers MLP. Zuvor war er bei Südzucker und dem Onlinebroker Consors. Bei MLP verkaufte er Versicherungstöchter und übernahm den Vermögensverwalter Feri.

**Ein großer Unterschied bleibt: Honorarberater werden von den Kunden bezahlt, Provisionsberater von den Herstellern. Bei letzterem gibt es zwangsläufig Interessenkonflikte.**

Das sehe ich nicht so. Entscheidend ist, dass der Kunde die Vergütung nachvollziehen kann.

**Noch einmal zurück zum Aktienkurs. Können Aktionäre mit einer etwas höheren Dividende für 2014 rechnen?**

Wir schütten jedes Jahr 60 bis 70 Prozent unseres Gewinns aus. Diese Aussage steht. Das Konkrete werden wir in den nächsten Wochen entscheiden.