

IM INTERVIEW: UWE SCHROEDER-WILDBERG

„Wir sehen diese Studie auf dem Holzweg“

MLP-Chef kritisiert Commerzbank-Analyse zur Folge des geplanten Provisionsdeckels für Lebensversicherungen – „Aktiver Suchmodus“ bei Akquisitionen

Börsen-Zeitung, 6.7.2019

Herr Schroeder-Wildberg, Sie haben Anfang Juni 50 000 MLP-Aktien für rund 200 000 Euro gekauft. Laut den auf Ihrer Homepage veröffentlichten meldepflichtigen Wertpapiergeschäften war es das erste Mal, dass Sie MLP-Aktien gekauft haben. Warum jetzt?

Als ich 2003 zu MLP kam, gab es intensive Diskussionen über das Unternehmen und die Aktie. Deshalb habe ich mich bewusst dafür entschieden, keine Aktien zu kaufen. Heute ist die Situation eine vollkommen andere.

Was hat sich bei MLP denn grundsätzlich geändert?

Wir haben das Unternehmen umfassend umgebaut, auf verschiedene zukunftsstarke Säulen gestellt und sehr solide aufgestellt. Durch die Transformation der vergangenen Jahre haben wir die Grundlage für ein nachhaltiges Wachstum in der Zukunft gelegt. Davon bin ich überzeugt. Deshalb spiegelt das aktuelle Kursniveau der MLP-Aktie nicht den heutigen und erst recht nicht den zukünftigen Wert des Unternehmens wider. Mit dem Kauf möchte ich natürlich auch ein Zeichen des Zutrauens in die Aktie setzen.

Aktuell liegt der Kurs der MLP-Aktie bei gut 4 Euro, deutlich weniger als vor einem oder zwei Jahren. Können Sie sich dieses Kursniveau erklären?

Derzeit lastet auf dem Kurs sehr stark die Befürchtung einer weiteren Regulierung – namentlich einer möglichen Provisionsdeckung in der Lebensversicherung. Es gibt zweifels- ohne Risiken in dem Thema – auch für MLP. Aber dieses Risiko wird von den Märkten leider deutlich überschätzt. Denn MLP ist heute sehr viel weniger abhängig von der Altersvorsorge und das derzeit diskutierte Modell für einen Provisionsdeckel ist wesentlich marktnäher als frühere Gedanken aus Berlin. Unabhängig davon bin ich mir sicher, dass der tatsächliche Wert von MLP schon bald erkannt wird.

Und wo steht MLP?

Nehmen Sie neben den Vermögenswerten in der Bilanz allein die Assets unter Management von mehr als 36 Mrd. Euro, einen Bestand in der Sachversicherung von knapp 400 Mill. Euro im Konzern und eine Projektpipeline bei unserem künftigen Tochterunternehmen Deutschland Immobilien von rund 310 Mill. Euro. Da wird deutlich, was wir aufgebaut haben. Mittlerweile sind rund zwei Drittel aller Erlöse stabil wiederkehrend, kommend aus Beständen oder Folgeprovisionen. Zum Vergleich: 2005 waren es nur rund 30%. Das zeigt eine ganz andere Substanz und Stabilität. All diese Argumente werden wir noch stärker nach vorne stellen.

Und Sie meinen, das reicht, den Markt zu überzeugen?

Wir haben viele Argumente auf unserer Seite. Denn wir entwickeln das Unternehmen vor allem in den Bereichen weiter, die besondere Potenziale in der Zukunft bieten. So haben wir bei Feri von 2015 bis heute die alternativen Assets von 5 Mrd. Euro auf über 8 Mrd. Euro gesteigert. Das sind 60% Wachstum. Den Immobiliensektor haben wir neu geschaffen und legen nun mit der Mehrheitsbeteiligung an Deutschland Immobilien nach. In der Altersvorsorge ist der Bedarf unserer Kunden weiterhin immens und wir haben uns so schnell wie niemand sonst auf die Produktgenerationen mit neuen Garantien umgestellt. Und auch in der betrieblichen Altersvorsorge sind wir mittlerweile eine führende Adresse in Deutschland. Durch die wieder steigenden Einstellungszahlen bei jungen Beratern bauen wir uns zudem ein enormes Potenzial für die kommenden Jahre auf. Kurzum: Die Risiken durch Regulierung belasten den Aktienkurs derzeit unangemessen und unsere Möglichkeiten werden noch zu wenig erkannt.

Kommen wir nochmals auf die Regulierung zurück. Sie sagen, das Risiko werde überbewertet. Der Referentenentwurf des Bundesfinanzministeriums sieht bei den Provisionen 2,5% der Beitrags- summe als Basis und weitere 1,5%

für besondere Qualität in der Beratungsleistung vor. Eine Analyse der Commerzbank vom November 2018 sagt einen erheblichen Rückgang der Provisionseinnahmen bei Ihnen voraus. Was sagen Sie zu diesen Prognosen, die ja offensichtlich auch den Kurs beeinflusst haben?

In der Tat lässt sich am Kursverlauf unserer Aktie die Veröffentlichung der Studie erkennen. Wir sehen diese Studie auf dem Holzweg.

Warum?

Weil sie zwei wesentliche Falschannahmen beinhaltet. Zum einen sieht der Gesetzentwurf nicht nur zwei Komponenten vor – sondern noch eine dritte. Damit können die besondere Stellung eines Maklers wie MLP und das besondere Leistungsspektrum berücksichtigt werden. Denn wir erbringen Dienstleis-

de, sorgen für Auswahl geeigneter Produkte und Monitoring, bauen Schnittstellen auf. Und wir stellen hohe Anforderungen an die Weiterbildung.

Das heißt konkret?

Wir haben beispielsweise die meisten Certified Financial Planner im deutschen Markt, mehr als alle Sparkassen zusammen, eine zertifizierte Unternehmensuniversität mit Anschlussfähigkeit an staatlich anerkannte Hochschulen bis hin zu einem Masterprogramm. Kurzum: Wir liefern sehr hochwertiges Geschäft und unseren Kunden – aber natürlich auch den Versicherern – ein Komplettpaket.

Und das heißt für Sie?

Das muss anders vergütet werden als bei einer Ausschließlichkeit. Ohne diese dritte Komponente würde der

mittlere Volumen steigern können. Zum anderen haben wir uns durch die Diversifizierung unserer Umsätze ein Stück weit immunisiert. Sollte eine Ertragslücke bleiben, werden wir auch damit zurechtkommen. Wir werden definitiv ein relativer Gewinner von Regulierung sein. Und das könnte die Konsolidierungswelle weiter verstärken.

Das bedeutet für Sie?

Wie Sie wissen, sind bei uns leistungsstarke und kompetente Berater willkommen – und wechseln auch zunehmend zu uns. Auch diesen Aspekt sollte man in einem Regulierungsszenario nicht vergessen.

Kommen wir zu Ihren Geschäftsergebnissen in diesem Jahr. Im ersten Quartal ist das Ergebnis leicht rückläufig gewesen. Wie ist das zweite Quartal gelaufen?

Das erste Quartal war erfreulich mit sichtbarem Wachstum in einem schwierigen Umfeld. Das Ergebnisniveau lag nicht ganz auf dem des Vorjahres, nicht zuletzt weil wir stark investieren, zum Beispiel in neue Berater, und weil einige einmalige Kosten angefallen sind. Die Neugeschäftsentwicklung war auch von April bis Juni weiter erfreulich. Das zweite Quartal ist historisch eher ein verhaltenes, das wird natürlich auch 2019 so sein. Sachgeschäft findet eher im ersten Quartal statt, Vorsorge eher im vierten. Entscheidend ist: Wir sind für die Jahresprognose voll auf Kurs.

Im Zuge Ihrer jüngsten Akquisition, der Deutschland Immobilien Gruppe wurde auf Ihrer letzten Hauptversammlung der Unternehmensgegenstand erweitert um „die Entwicklung und Verwaltung von Immobilien“. Was haben Sie konkret mit der Deutschland Immobilien Gruppe vor?

Wir haben für diesen strategischen Schritt fast die hundertprozentige Zustimmung der Aktionäre auf der Hauptversammlung erhalten. Das unterstreicht, dass der Schritt richtig ist und von den Aktionären unterstützt wird. Das Closing erwarten wir für das dritte Quartal. Dann können wir die zügige Integration beginnen. Auch die jüngsten Entscheidungen der Notenbanken zeigen, dass es richtig war, das Geschäftsfeld Immobilien weiter auszubauen.

Und das bedeutet für MLP?

Die Assetklasse Immobilien wird wichtig bleiben mit allen Chancen und Risiken. Der gesamthafte Blick auf den Kunden bleibt zentral. Bei dem einen können Immobilien interessant sein, bei dem anderen nicht. Auch da wird der Wert einer MLP-Beratung deutlich. Aus Unternehmenssicht ist der Immobilienbereich ein wichtiger Wachstumshebel in den kommenden Jahren.

Welche Rolle spielt die Firma Deutschland Immobilien dabei?

Das Unternehmen hat zwei Standbeine: Das eine ist das Vermittlungsgeschäft mit mehr als 5 800 Vertriebspartnern, die über ein digitales Portal mit sehr gut gestalteten Prozessen arbeiten. Das wollen wir weiter ausbauen und auch für unsere Kunden stärker nutzen.

Welches Volumen hat dieses Vermittlungsgeschäft?

Derzeit hält Deutschland Immobilien rund 600 Immobilieneinheiten in einem Wert von rund 130 Mill. Euro zur Vermittlung bereit.

Und welches ist das zweite Standbein von Deutschland Immobilien?

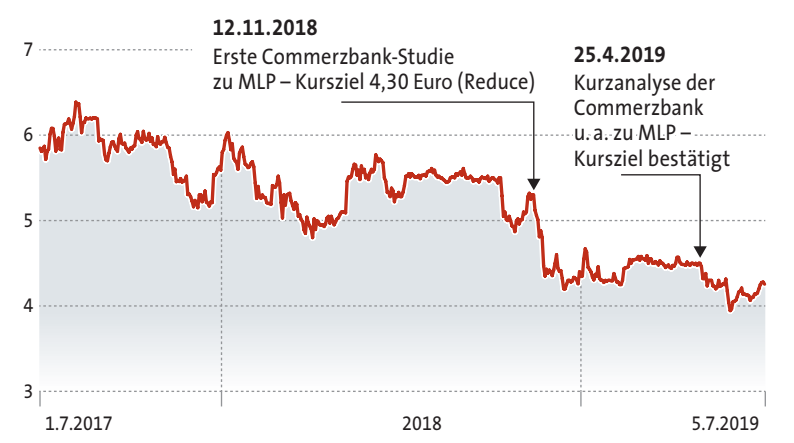
Bei zwei Bereichen ist von einem nachhaltig steigenden Bedarf in Deutschland auszugehen: in der Pflege und dem altersgerechten Wohnen. Außerdem gibt es viele Pflegeeinrichtungen, die nicht mehr den aktuellen Ansprüchen und Standards entsprechen. Investoren, die langfristige und belastbare Renditen suchen, sind hier genau richtig. Aber der Markt bietet nicht viele Lösungen.

Die will Deutschland Immobilien bieten?

Ja, über Projekte, aber mit begrenzten und gut gemanagten Risiken. Deutschland Immobilien kauft passende Grundstücke und entwickelt dann mit verschiedenen Kooperationspartnern das Objekt. Die Durch-

Research führt zu Kurssturz

MLP-Aktienkurs in Euro



© Börsen-Zeitung

Quelle: Thomson Reuters, eigene Recherche

führung übernimmt ein Bauträger. Zu den Kooperationspartnern gehören Pflegeheimbetreiber, die für langfristige Betreiberverträge sorgen. In diesem sehr speziellen Geschäftsfeld mit sehr langfristigen Bedarf, aber einer gewissen Marktege gehen wir tiefer in die Wertschöpfung. Dazu nehmen wir das Grundstück für eine kurze Zeit auf unsere Bilanz, bauen aber natürlich nicht selbst. Das ist im Grunde ähnlich wie bei Domcura, wo wir den Antragsprozess durchführen, das Risiko aber bei Versicherern liegt. Bei Deutschland Immobilien wird das Projekt schnell vermittelt. Die Mannschaft dort ist sehr fit. Deshalb bin ich davon überzeugt, dass wir eine sehr gute Integration hinbekommen.

Über welches Volumen reden wir?

Derzeit projiziert Deutschland Immobilien für die künftige Vermittlung rund 1 650 Immobilieneinheiten in einem Wert von rund 310 Mill. Euro.

Projektentwicklung ist ein anspruchsvolles Geschäft, gerade in der Pflege. Verfügt Deutschland Immobilien über entsprechende Erfahrung?

Ja, sonst hätten wir die Akquisition nicht gemacht. Es gibt genügend Erfahrung und eine hohe Kompetenz im Haus, belastbare Kooperationspartner und einen guten Prozess für die Projekte.

Wie läuft ein typisches Geschäft denn ab?

Es gibt ein Grundstück, teilweise schon mit einem bestehenden Objekt, in einer Gemeinde, die an einem (neuen) Pflegeheim interessiert ist. Wir kaufen es meist für einen kleineren einstelligen Millionen Euro Betrag und erschließen es über Kooperationspartner. Anschließend beginnt die Vermittlung, so dass sich unser Anteil dann sehr frühzeitig wieder reduziert.

„Die Risiken durch Regulierung belasten den Aktienkurs derzeit unangemessen und unsere Möglichkeiten werden noch zu wenig erkannt.“

Diese Projekte werden dann über die eigene Vermittlungsplattform verkauft?

Ja, sowohl die heutigen Geschäftspartner von Deutschland Immobilien als auch die MLP-Berater können vermitteln. Bei Feri und Domcura haben wir gezeigt, dass wir das Geschäftsmodell unserer Tochterunternehmen respektieren. Deshalb sind hier die institutionellen Kunden und Vermittler an Bord geblieben. Das ist auch unser Ziel bei Deutschland Immobilien.

Welchen Beitrag soll die Deutschland Immobilien Gruppe zum MLP-Ertrag leisten, und zwar 2020 und längerfristig?

Wir gehen vom Closing im dritten Quartal 2019 aus. 2020 sollte unsere Neuerung dann schon einen niedrigen einstelligen Millionenbetrag zum MLP-Ertrag beisteuern.

... der in den Folgejahren weiter zunehmen wird.

Ja, sonst würden wir es nicht tun. Die Pipeline ist gut gefüllt, die Marktbedingungen sind gut und wir sind in den Bereichen unterwegs, die für Kunden relevant sind. Genauso wie wir es bei Feri und Domcura gemacht haben, möchten wir das Geschäft unseres Tochterunternehmens Deutschland Immobilien weiterentwickeln. Aber wir werden immer darauf achten, dass das Anlagekonzept zum Kunden passt. Dafür steht MLP.

Und die Berater sind auch bereit und willens, ihre Kunden im Immobilienbereich zu beraten?

Definitiv – und sie sind auch und vor allem fähig dazu. Ansonsten wären wir in den vergangenen Jahren nicht so gut vorangekommen in diesem Thema.

Wie könnte es nach der Integration von Deutschland Immobilien aussehen?

Akquisitionen haben wir zur dritten, dauerhaften Säule unserer Strategie gemacht – neben dem organischen Wachstum und der Kostendisziplin. Ein Bereich ist nach wie vor offen: die gewerbliche Sachversicherung für größere mittelständische Unternehmen. Wir sind hier zwar schon unterwegs – aber noch weit entfernt von der Schlagkraft, die wir beispielsweise in der betrieblichen Altersvorsorge haben. Dort sind wir unseres Wissens der größte unabhängige deutsche Makler. Das haben wir durch kleine Zukäufe und durch organisches Wachstum erreicht. Im gewerblichen Sachbereich möchten wir noch nachlegen.

Woran hapert es? Gibt es keine Angebote? Oder liegt es am Preis?

Wir nehmen uns die notwendige Zeit. Das Akquisitionsobjekt muss zum Geschäftsmodell und zur Kultur passen. Wir sind aber im aktiven Modus.

Was kommt als Akquisitionsobjekt konkret infrage?

Da es um einen Fit zum Geschäftsmodell geht, sprechen wir von einem Makler. Der Inhalt muss zu uns passen, aber eben auch die Menschen. Domcura hat sich hervorragend entwickelt und liegt weit über den Erwartungen, die wir beim Kauf hatten. So machen Akquisitionen Freude. Deshalb haben wir durchaus Appetit auf mehr.

Gibt es noch weitere Bereiche, in denen Sie Akquisitionen planen?

Bei Feri sind wir weiter im offenen Modus. Es gibt etliche Vermögensverwalter, die angesichts schrumpfender Margen irgendwann zu klein sein könnten, um allein zu überleben. Da Feri auch in der Schweiz und Österreich aktiv ist, gilt die Aussage auch für diese Länder.

Gibt es noch ein Feld, auf dem Sie sich Zukäufe vorstellen könnten?

Das Privatkundengeschäft möchte ich nicht ausschließen. Der Fokus liegt aber vor allem auf der Gewinnung erfolgreicher Berater aus diesen Vertrieben.

Wenn Sie morgen ein interessantes Akquisitionsangebot auf dem Tisch hätten, bei dem alles passt, würden Sie sich dann einen Kauf zutrauen, obwohl die Integration der Immobilien Deutschland noch bevorsteht?

Ja, das meine ich mit aktivem Suchmodus. Wir sind auch dazu in der Lage. Das Interview führte Thomas List.

ZUR PERSON

Standfest



Uwe Schroeder-Wildberg

tl – Davon ist Uwe Schroeder-Wildberg, der Vorstandsvorsitzende der MLP SE überzeugt: Das Unternehmen, dem er seit 2003 im Vorstand dient und das er seit 2004 führt, verdient einen besseren Kurs als die 4 Euro, um welche die Aktie seit Monaten herumdümpelt. Dem dreifachen Familienvater merkt man die Verbundenheit mit dem Unternehmen, das Anfang des Jahrtausends durch schwere Zeiten mit einem veritablen Absturz aus dem Dax-Himmel durchmachte, an.

Und diese Verbundenheit honorieren seine Mitarbeiter, wie an der herzlichen Begrüßung in der MLP-Geschäftsstelle, in der dieses Interview geführt wurde, zu merken ist. Schroeder-Wildberg (54) sieht MLP nach Jahren harter Arbeit auf gutem Weg mit vielen Chancen für ein erfolgreiches Wachstum in den kommenden Jahren. Die Zahl der Berater, seit Jahren rückläufig, zieht wieder an, vor allem im Hochschulbereich, wo sie von aktuell knapp 300 in drei bis fünf Jahren

auf 600 zulegen soll. Gesucht sind gerade Frauen, wie der MLP-Chef betont. Sie bewährten sich gerade im zwischenmenschlichen Bereich und verfügen über ein großes Einfühlungsvermögen, so seine Beobachtung. Bisher liegt der Frauenanteil bei den MLP-Beratern bei etwa 20%, bei den jungen aber schon 30 bis 40%. (Börsen-Zeitung, 6.7.2019)

tungen für den Versicherer, die ein Ausschließlichkeitsvertreter nicht erbringt, wie die Produktauswahl, das Stellen von Geschäftsräumen oder die IT, die ja nicht zuletzt durch die Regulierung immer wichtiger wird. Dafür können wir von Versicherern marktübliche Preise verlangen. Diese dritte Komponente wird in der von Ihnen erwähnten Studie nicht berücksichtigt.

Und die aus Ihrer Sicht zweite Falschannahme der Commerzbank-Studie?

Die Kunden würden aufgrund der anstehenden Provisionsregulierung den Abschluss von Vorsorgeverträgen auf das nächste Jahr verschieben. Das ist aus unserer Sicht realitätsfern. Bekanntermaßen ist die Wirkung eines Provisionsdeckels auf die Kunden sehr gering. Für Kunden wäre es nicht rational, aus ihrer Sicht notwendige Absicherungs- und Sparvorgänge aufzuschieben. Auch das Ergebnis unseres ersten Quartals zeigt, dass die Kunden so nicht handeln. Die Vorsorgeerlöse sind gestiegen – und das Neugeschäft entwickelt sich auch im zweiten Quartal weiterhin gut. Die Grundannahme der Studie, dass sich die Kunden in diesem Jahr zurückhalten, widerlegen wir also gerade. Nur am Rande sei erwähnt, dass der jüngste Gesetzentwurf ein Inkrafttreten erst Anfang 2021 vorsieht.

Wie sieht diese dritte Provisionskomponente genau aus? Dürfen dann Makler Provisionen über die 4% der Beitragssumme hinaus einnehmen?

Der aktuelle Entwurf sieht vor, dass Dienstleistungen, die beispielsweise ein Makler für einen Versicherer erbringt, auf einem angemessenen Niveau vergütet werden können. Und das ist notwendig und richtig so! Wir betreiben einen sehr hohen Aufwand, screenen den gesamten Markt und arbeiten allein in der Altersvorsorge mit mehr als 30 Lebensversicherern zusammen, die wiederum eine Vielzahl von Tarifkombinationen anbieten. Wir betreuen Bestän-

Gesetzgeber doch genau denjenigen, die schon den höchsten rechtlichen Anforderungen genügen, Steine in den Weg legen – und die Ausschließlichkeit und den Direktvertrieb begünstigen. In diesem Kontext von Verbraucherschutz zu sprechen, wäre Sarkasmus pur. Schon die Begründung der Regierung für eine mögliche Einführung eines Deckels war und ist alles andere als stichhaltig und ein solcher Eingriff in den Markt wäre ordnungspolitisch höchst fragwürdig.

Könnte die Nichtberücksichtigung dieses dritten Provisionsbestandteils daran liegen, dass es sich noch nicht quantifizieren lässt?

Das ist in der Tat schwierig. Aber deshalb so zu tun, als gäbe es diese Möglichkeit nicht, ist zu eindimensional. Wir kennen die Auswirkungen des Provisionsdeckels heute noch nicht. Deshalb muss man auch über die Risiken reden, keine Frage. Aber das Bild muss realistisch bleiben.

Es bleibt also bei Ihrer Aussage, dass Sie eine zahlenmäßige Prognose der Auswirkungen des Provisionsdeckels noch nicht abgeben können?

Ja, denn das wäre unseriös. Wir können im Moment davon ausgehen, dass es diese dritte Provisionskomponente geben wird – das heißt, es wird anerkannt, dass ein Haus wie unseres Beratungsqualität liefert und einen wesentlichen Teil der Wertschöpfung übernimmt. Beides hat seinen Preis.

Gehen wir einmal davon aus, dass diese drei Provisionskomponenten geben wird. Werden die ausreichen, um Ihre Provisionserlöse auf dem bisherigen Niveau zu halten beziehungsweise in Zukunft noch wachsen zu lassen?

Zum einen müssen Sie sehen, dass wir mit der Stärkung unserer betrieblichen Vorsorge und dem Ausbau unseres Hochschulgeschäfts über die Gewinnung neuer Berater wichtige Potenziale erschließen, die das ver-