

Hauptversammlung der MLP SE

Ausführungen von
Dr. Uwe Schroeder-Wildberg,
Vorstandsvorsitzender

Wiesloch, 2. Juni 2022

Redetext vorab veröffentlicht am 25. Mai 2022

Es gilt das gesprochene Wort.

Das Vorabmanuskript kann von der gehaltenen Rede abweichen.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Aktionärsvertreter,
meine sehr geehrten Damen und Herren,

auch von meiner Seite herzlich willkommen zu unserer diesjährigen Hauptversammlung. Erneut spreche ich aus dem Hörsaal der MLP Corporate University zu Ihnen. Angesichts eines nicht vorhersagbaren Pandemieverlaufs hatten wir uns mit Blick auf Vorlaufzeiten und Planungssicherheit dazu entschieden, diese Hauptversammlung gemäß Covid-19-Maßnahmengesetz rein virtuell durchzuführen. Erneut kann der persönliche Dialog dadurch leider nicht unmittelbar stattfinden. Weil wir aber großen Wert auf den Austausch mit Ihnen legen, sind wir auch dieses Mal bewusst über die Minimalanforderungen, die der Gesetzgeber aufgestellt hat, hinausgegangen. So haben wir meine heutige Rede bereits vor einer guten Woche für Sie im Internet veröffentlicht. Außerdem haben wir Ihnen erneut die Möglichkeit geboten, Videos in unser Aktionärsportal einzustellen.

Inzwischen ist die Pandemie vom Ukraine-Krieg als dem weltpolitisch dominierenden Thema abgelöst. Und die geopolitische Zäsur, die durch Putins anhaltende kriegerische Aggression in der Ukraine entstanden ist, liegt wie ein Schatten über allem, womit wir uns in diesen Tagen beschäftigen. Besonders schwer betroffen sind natürlich weiterhin die Menschen in der Ukraine. Sie zeigen seit Monaten, wie sehr sie dazu bereit sind, um ihre Freiheit und Unabhängigkeit zu kämpfen. Das berührt auch mich persönlich. Und ich will offen aussprechen, wie froh ich darüber bin, dass wir uns als Bundesrepublik Deutschland hinter sie stellen und dass wir uns endlich auch mit weitreichenden Maßnahmen gegen diesen

Angriffskrieg des russischen Präsidenten engagieren – zusammen mit weiten Teilen der internationalen Gemeinschaft.

Folie: Überblick Geschäftsjahr 2021

Dies vorausgeschickt, meine Damen und Herren, komme ich nun zu unserer Geschäftsentwicklung des vergangenen Jahres. MLP hat 2021 ein äußerst erfolgreiches Jahr absolviert – und dies sowohl in Hinblick auf unser Ergebnis als auch auf die Weiterentwicklung des Konzerns. Das, worüber heute viele sprechen, haben wir bei MLP vor etlichen Jahren eingeleitet und seither konsequent fortgeführt: die Transformation des Unternehmens. Genauer: unsere erfolgreiche Wandlung vom Privatkunden-Berater, der sich rund um Absicherung und Vorsorge kümmert, hin zur umfassenden, auf mehreren starken Säulen ruhenden Gruppe, die Privat- sowie institutionelle und Firmenkunden in sämtlichen Finanzfragen als Gesprächspartner begleitet. Insofern ist das MLP von heute mit dem MLP von vor mehr als zehn Jahren auch kaum noch vergleichbar.

Geblichen ist natürlich der Nukleus von MLP: die Ausrichtung auf unsere Kunden und ihre Bedürfnisse. Mit diesem inneren Kompass hatten wir uns seinerzeit auf einen zweifellos anspruchsvollen unternehmerischen Weg begeben. Heute sehen wir, dass er sich gelohnt hat: Wir stehen auf einem mehr als soliden Fundament und bauen das diversifizierte Geschäft in der Gruppe weiter aus. Die einzelnen Felder stärken sich nicht nur gegenseitig, sondern machen in Summe MLP auch unabhängiger von Schwankungen in unseren Märkten. In dieser Aufstellung sind wir in gewisser Weise einzigartig.

Entscheidend ist für uns, dass diese weiterentwickelte Aufstellung überzeugt – allen voran unsere Kunden und Partner, natürlich auch unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie unsere Beraterinnen und Berater und infolgedessen auch den Kapitalmarkt. Aber wir wissen auch: Es ist nicht an der Zeit, sich auf dem Erreichten auszuruhen. Vielmehr gilt: Das Momentum bei MLP stimmt und wir treiben die Weiterentwicklung konsequent voran. Dabei wollen wir den Vorsprung, den wir uns in vielen Bereichen erarbeitet haben, ausbauen und das, was uns heute ausmacht, in die Zukunft führen. Hier lässt sich konstatieren: Die von uns bereits unter Beweis gestellte Fähigkeit, eine grundlegende Weiterentwicklung erfolgreich zu managen, stellt sicher einen realen und bedeutenden Wettbewerbsvorteil dar.

Das abgelaufene Geschäftsjahr ist nicht nur Teil einer von uns initiierten Wachstumsphase, sondern stellt innerhalb dieser einen weiteren, besonders erfolgreichen Zwischenschritt dar. Anfang 2020 hatten wir neben unserer Jahresprognose auch eine ambitionierte Mittelfrist-Planung für das Jahr 2022 veröffentlicht. Und genau so wurde unsere damalige Ankündigung, die MLP Gruppe auf ein deutlich höheres Ergebnisniveau zu heben, seinerzeit auch von manchen Beobachtern am Kapitalmarkt eingeschätzt – als ambitionierter Plan für eine erfolgreiche Zukunft. Etwas mehr als zwei Geschäftsjahre sind nunmehr vergangen – und ich kann festhalten: Wir sind auf Kurs.

Die wesentlichen Entwicklungen im zurückliegenden Geschäftsjahr untermauern dies eindrucksvoll. Lassen Sie mich auf drei Punkte kurz eingehen:

- Erstens: Die Gesamterlöse haben um 22 Prozent auf 934,5 Mio. Euro zugelegt. Dies ist das achte Jahr Wachstum in Folge, gleichzeitig verzeichnen wir damit einen neuen Höchstwert.
- Zweitens: Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) mit 96,8 Mio. Euro trotz herausfordernder Rahmenbedingungen und fortgesetzter Investitionen deutlich über Vorjahr – dabei profitierte MLP insbesondere von unerwartet stark gestiegenen erfolgsabhängigen Vergütungen im Vermögensmanagement.
- Und – drittens – bleiben wir für Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre, ein sehr attraktiver und zuverlässiger Dividententitel. Dies trifft übrigens auch schon auf die zurückliegenden knapp 20 Jahre zu. Gleichzeitig war die Kursentwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr besonders erfreulich. MLP wird – trotz des Rücksetzers, der im laufenden Jahr die weltweiten Aktienmärkte erfasst hat – zunehmend auch als Wachstumstitel gehandelt. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen Ihnen heute vor, die Dividende erneut zu erhöhen auf nunmehr 30 Cent pro Aktie. Damit bekräftigen wir auch unser großes Zukunftsvertrauen.

Dieses Vertrauen beruht auf der erreichten Weiterentwicklung des MLP Konzerns, die wir in den vergangenen Jahren konsequent vorangetrieben haben. Dabei war das Umfeld zweifellos herausfordernd – geprägt von hohem Wettbewerb, den Auswirkungen der Corona-Krise, starkem Regulierungsdruck, Niedrigzinsen sowie einer Reihe politisch bedingter Unsicherheiten. Diese Faktoren bestehen vielfach weiterhin, hinzugekommen ist die Rückkehr der Inflation. Umso mehr zahlt es sich aus, dass wir intensiv an unserer Ergebnisfestigkeit gearbeitet und gleichzeitig mehrere Wachstumshebel erfolgreich entwickelt haben. Wir konnten der

Corona-Pandemie und ihren Auswirkungen auch 2021 die Stirn bieten. Insbesondere im Immobilienbereich, im Vermögensmanagement und in der Altersvorsorge haben wir zugelegt. Die besonderen Chancen der Kapitalmärkte haben wir 2021 genutzt. Entsprechend konnten wir erfolgsabhängige Vergütungen in deutlich größerem Umfang als geplant erzielen. Dass dieser Rückenwind im laufenden Jahr abgeflaut ist, war mit Blick auf die Notenbanken und geopolitischen Krisen, allen voran die kriegsartige Aggression Putins gegen die Ukraine, leider anzunehmen. Aber – und das ist der zentrale Punkt: Wir sind mit unserer strukturellen Weiterentwicklung des Konzerns bereits so weit vorangekommen, dass wir auch dafür gut vorbereitet sind.

Folie: Erweiterte Wertschöpfung innerhalb des MLP Konzerns

Das „neue MLP“ gewinnt dabei immer weiter an Kontur und Stärke. In unserer weiterentwickelten Aufstellung – davon bin ich absolut überzeugt – werden wir den wachsenden Anforderungen an moderne Finanzberatung dadurch gerecht, dass wir eine einzigartige Position im Markt eingenommen haben. Dies gilt für die Betreuung von Privat- und Firmenkunden gleichermaßen. Hier wie dort braucht es den sehr gut qualifizierten persönlichen Kundenberater – im Zusammenspiel mit moderner Technik und Expertenunterstützung im Backoffice bzw. Konzernverbund. Professionelle Finanzberatung wird in diesem Sinne immer arbeitsteiliger, damit Kundinnen und Kunden ein passgenaues Leistungsangebot erhalten.

Die MLP Gruppe hat dazu bestehende Geschäftsfelder ausgebaut und ist in andere vorgestoßen, die sie bisher nicht besetzt hatte: Mitte der 2000er Jahre kam zunächst die betriebliche Vorsorge hinzu. Diese Kompetenz haben wir inzwischen unter der Marke TPC gebündelt und sind heute in

diesem Bereich der größte deutsche Makler. Etwas später haben wir FERI, einen der damals größten unabhängigen Vermögensverwalter in Deutschland und damit Expertise für das Management großer Vermögen und institutioneller Anleger erworben. Dieses Beratungsfeld hat auch für Privatkunden mit zunehmendem Alter Jahr für Jahr an Bedeutung gewonnen. Weitere substantielle Erweiterungen unserer Geschäftsfelder sind mit dem Erwerb von DOMCURA sowie DEUTSCHLAND.Immobilien erfolgt. Und im vergangenen Jahr haben wir mit dem Kauf von RVM und anderen Industrieversicherungsmaklern ein weiteres Segment im Konzern etabliert.

Jedes Tochterunternehmen ist eine starke Marke in seinem Geschäftsfeld – dies bietet für sich genommen bereits viel Potenzial und erhöht gleichzeitig die Stabilität innerhalb der Gruppe. Was zudem von uns vorangetrieben wird, ist das Zusammenwirken der vielfältigen Kompetenzen innerhalb des Konzerns. Beispiel: MLP Berater ziehen gezielt Spezialisten in bestimmten Kundensituationen hinzu. So kommt FERI bei großen und komplexeren Mandaten vermögender Kunden mit ins Spiel. Ähnliches gilt, wenn es um die betriebliche Vorsorge geht: Auch dort können unsere Experten von TPC im Zusammenspiel mit dem MLP Berater unterstützen.

Aber auch innerhalb des vielfältigen Firmenkunden-Geschäfts wirken Spezialisten aus unseren verschiedenen Konzernunternehmen erfolgreich zusammen: Wer Mittelständler in Fragen der betrieblichen Altersvorsorge betreut, kann genau für diese Geschäftskunden auch in Absicherungsfragen passgenau Lösungen entwickeln – vorausgesetzt ein Makler für Gewerbe- und Industrieversicherungen befindet sich im Konzern und das Zusammenspiel ist dort strukturell angelegt. Andersherum stimmt das

natürlich genauso. Der Kunde profitiert von der Expertise und davon, alles aus einer Hand zu erhalten. Kurzum: Ein wachsendes und immer besser eingespieltes Netzwerk wie unseres bietet große Chancen, um Know-how und Potenziale auszutauschen.

Natürlich spielen effiziente Prozesse dabei eine wesentliche Rolle – und hier steht für uns fest: Eine persönliche Beratung in Verbindung mit ergänzenden Digital-Angeboten und -Services, ist mehr denn je der Schlüssel für langfristige Kundenzufriedenheit. Dies ist der Grund, weshalb wir Jahr für Jahr sowohl in die Qualifizierung unserer Beraterinnen und Berater als auch in digitale Lösungen viel investieren. Ein Beispiel für Letzteres ist das digitale Arbeitgeberportal für die betriebliche Vorsorge. Das Portal vereinfacht die Beratungs-, Beantragungs- und Verwaltungsprozesse für Arbeitgeber sowie Arbeitnehmer und bietet darüber hinaus umfassende Informationen. Eine andere digitale Lösung ist „MLP Choice“. Hier geht es darum, unseren kundenorientierten Ansatz substantiell auszubauen. Zentralseitig werden dabei solche Kunden, die sich in keiner engen Beraterbetreuung befinden, anlassbezogen in den für sie relevanten Themen betreut. Der wesentliche Fokus liegt auf dem Versicherungsbereich.

Hier und an vielen anderen Stellen ist auch die Digitalisierung von Prozessen, die im Hintergrund ablaufen, in ihrer Bedeutung für das Kundenerlebnis mitentscheidend. Dafür haben wir konzernweit viel investiert – und diese Schritte auf dem Weg des „neuen MLP“ zahlen sich aus: Sie verbessern nochmals das Erlebnis unserer Betreuung und gleichzeitig deren Profitabilität.

Folie: FY 2021: Gesamterlöse auf neuen Höchststand gestiegen

Bevor ich nun auf die Geschäftszahlen 2021 noch genauer eingehe, ist es mir ein Bedürfnis an dieser Stelle bereits meinen herzlichen Dank an alle MLP Beraterinnen und Berater sowie alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Konzern auszusprechen.

Nach einem sehr dynamischen vierten Quartal stiegen die Gesamterlöse 2021 um 22 Prozent auf 934,5 Mio. Euro – und somit auf einen neuen Höchststand. Seit nunmehr acht Jahren verzeichnet MLP ein kontinuierliches Wachstum bei den Gesamterlösen.

Folie: FY 2021: Vermögensmanagement und Immobilienvermittlung mit besonders starkem Wachstum

MLP konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr in allen Beratungsfeldern Wachstum erzielen. Erneut war das Vermögensmanagement – nach zwölf Jahren Steigerung in Folge – auf Jahressicht das größte Beratungsfeld. Dies resultierte sowohl aus der sehr positiven Entwicklung im MLP Privatkundengeschäft als auch bei FERI. Neben einer sehr guten operativen Entwicklung bei privaten und institutionellen Kunden haben dazu die bereits genannten deutlich höheren erfolgsabhängigen Vergütungen wesentlich beigetragen.

Den größten prozentualen Zuwachs erzielte MLP im vierten Jahr hintereinander in der seit 2014 gestärkten Immobilienvermittlung, in der die Erlöse um 59 Prozent auf rund 62,8 Mio. Euro stiegen. Damit konnten wir das in den Vorquartalen bereits gesehene deutliche Wachstum in diesem Beratungsfeld fortsetzen und nochmals beschleunigen. Das Erlösplus von 59 Prozent

unterstreicht nochmals, welche Bedeutung das Thema Immobilien für unsere Kunden hat und dass immer mehr Beraterinnen und Berater es im Rahmen ihrer gesamthaften Kundenberatung erfolgreich bewegen. Gleichzeitig hat das Projektgeschäft, das unser Tochterunternehmen DEUTSCHLAND.Immobilien erfolgreich betreibt, einen wesentlichen Beitrag geleistet.

Eine deutliche Erlössteigerung konnten wir mit 15 Prozent zudem in der Finanzierung verzeichnen – Hintergrund war die anhaltend hohe Nachfrage nach Immobilien. In der Altersvorsorge haben wir ebenfalls eine starke Entwicklung erreicht: Nach den coronabedingten Rückgängen im Gesamtjahr 2020 stiegen die Erlöse hier um 13 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum – auch dies ist das Ergebnis einer intensiven Kundenbetreuung. Wesentlich dazu beigetragen hat auch ein starkes viertes Quartal mit einem Plus von 15 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert. Der Zuwachs im Gesamtjahr stammt sowohl aus der privaten als auch aus der betrieblichen Altersvorsorge. Zulegen konnten im abgelaufenen Geschäftsjahr zudem die Sach- sowie die Krankenversicherung.

Folie: Wachstum bei Familien-, Firmen- und institutionellen Kunden

Die MLP Gruppe betreute zum 31. Dezember 562.300 Familienkunden. Die Zahl der brutto neu gewonnenen Familienkunden lag mit 21.100 sichtbar über dem Vorjahr. Außerdem betreuten wir 24.800 Firmen- und institutionelle Kunden – auch hier konnten wir deutlich zulegen. Einen ersten Eindruck vom darin liegenden zusätzlichen Potenzial innerhalb unserer Gruppe habe ich vorhin gegeben.

Folie: FY 2021: EBIT deutlich gestiegen

Beim EBIT lag MLP mit 96,8 Mio. Euro trotz herausfordernder Rahmenbedingungen und fortgesetzter Investitionen deutlich über Vorjahr –

dabei profitierte MLP insbesondere von unerwartet stark gestiegenen erfolgsabhängigen Vergütungen im Vermögensmanagement. Das Konzernergebnis legte im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 62,8 Mio. Euro zu.

Folie: Eigenkapitalrendite legt zu

Die wichtigsten Eckdaten der Bilanz finden Sie auf der nächsten Seite. Demnach betrug die Eigenkapitalquote zum 31. Dezember 13,4 Prozent. Bezogen auf das Konzernergebnis liegt die Eigenkapitalrendite bei 13,8 Prozent – und damit mehr als 3,9 Prozentpunkte über Vorjahr. Unsere Eigenmittelquote betrug zum Stichtag 17,9 Prozent. Zusammengefasst: Wir verfügen über eine starke wirtschaftliche Basis im Konzern.

Folie: Dividende von 30 Cent pro Aktie vorgeschlagen

Die positive Geschäftsentwicklung in der MLP Gruppe, unsere starke wirtschaftliche Basis und unser Zukunftsvertrauen kommen auch im Dividendenvorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat zum Ausdruck: Die Ausschüttung soll 30 Cent pro Aktie betragen. Nach 23 Cent für das Geschäftsjahr 2020 bzw. 21 Cent für 2019 bedeutet dies eine erneute und nochmals deutlich gesteigerte Erhöhung. Die Ausschüttungsquote liegt mit 52 Prozent des Konzernergebnisses innerhalb des angekündigten Rahmens.

Außerdem haben wir wiederholt einen Aktienrückkauf gestartet. Unser Finanzvorstand Reinhard Loose wird gleich noch darüber berichten.

Abschließend zu unserem Aktienkurs: Der Kapitalmarkt hat nicht nur unsere sehr gute Entwicklung im zurückliegenden Jahr honoriert, sondern greift auch unsere Wachstumsperspektiven zunehmend auf. Eine Kurssteigerung von fast 60 Prozent im Jahr 2021 und das positive Feedback aus zahlreichen

Kapitalmarktgesprächen zeigen dies deutlich. Das durchschnittliche Kursziel für unsere Aktie, das die uns begleitenden Analysten aktuell ausgeben, liegt mittlerweile im zweistelligen Bereich – und bietet auf jetziger Basis weiteres Potenzial.

Folie: Nachhaltigkeitsmanagement gewinnt an Bedeutung

Am Kapitalmarkt wird übrigens auch wahrgenommen, dass MLP im Bereich Nachhaltigkeit schon heute vieles erfüllt, was in Zukunft noch weit wichtiger wird. Auch dies ist von Bedeutung für unsere Aktie. Dazu gehört, dass wir uns als weiteren Schritt eine Nachhaltigkeits-Policy für den Konzern gegeben haben. Diese bildet einen gemeinsam getragenen Rahmen für Nachhaltigkeit in der MLP Gruppe und unsere einzelnen Konzernunternehmen verpflichten sich damit auf klar definierte Nachhaltigkeitsziele. Der Schritt untermauert nochmals, wie ernst es uns in der gesamten MLP Gruppe ist, das Thema Nachhaltigkeit substanziell und mit hoher Umsetzungsgeschwindigkeit weiter voranzutreiben. 2020 haben wir bereits den „Prime“ Status beim Nachhaltigkeits-Rating des Institutional Shareholder Services – kurz ISS – erreicht. Das bedeutet: Wir zählen schon heute zu den besten zehn Prozent der Vergleichsgruppe. Für Investoren, die im Sektor Banken und Finanzdienstleister ein nachhaltiges Anlageziel suchen oder suchen müssen, sind wir auch insofern eine gute Option.

Eine weitere wichtige Säule unseres Nachhaltigkeitsmanagements betrifft unmittelbar die Finanzberatung unserer Kundinnen und Kunden. Viele von ihnen interessieren sich für Lösungen und Konzepte, die in sich nachhaltig sind – und der Bedarf an Aufklärung und Orientierung ist hoch. Studien zeigen, dass insbesondere fehlende Informationen und mangelnde Transparenz als Hinderungsgründe für eine nachhaltige Finanzplanung angegeben werden. Besonders qualifizierte, langfristig denkende und in diesem Sinne handelnde

Beraterinnen und Berater, die bereits heute eine breite Palette nachhaltiger Lösungen zur Hand haben, können hier großen Mehrwert für ihre Kunden stiften. Perspektivisch entsteht so auch ein weiter wachsender Wettbewerbsvorteil für diejenigen Berater, die Nachhaltigkeit auf Wunsch ihrer Kunden konsequent ins Zentrum ihrer Betreuung rücken können. Aus unserer besonderen Rolle heraus wollen wir hier im Zusammenspiel mit unseren Produktpartnern einen neuen Standard für die Branche setzen.

Folie: Weiter gewachsene Bestandsgrößen in der MLP Gruppe

Wir haben nicht nur in puncto Nachhaltigkeit einen weiteren großen Schritt gemacht. Der Erfolg unserer Aufstellung als MLP Gruppe drückt sich auch in wichtigen Bestandsgrößen aus, die 2021 erneut gewachsen sind, mitunter sehr deutlich. Über die eindrucksvolle Entwicklung im Vermögensmanagement hatten wir bereits berichtet – der Blick auf das bei FERI und in der MLP Banking betreute Vermögen macht dies nochmals besonders deutlich. Auf nunmehr 56,6 Mrd. Euro war dieser Wert zum 31. Dezember 2021 gestiegen – eine weitere Rekordmarke. Als Gruppe agiert MLP damit längst auf Augenhöhe mit renommierten Privatbanken. Neben einem sehr starken Geschäftsverlauf bei FERI haben wir 2021 auch einen neuen Spitzenwert bei den Nettomittelzuflüssen in der MLP Banking gesehen. Was für das MLP Privatkundengeschäft vor einigen Jahren noch visionäre Züge trug, ist heute ein etablierter Teil der umfassenden Kundenbetreuung durch unsere Beraterinnen und Berater.

Ein ähnliches Bild findet sich auch im Bereich der Sachversicherung: Hier sind die von uns betreuten Bestände, also das Beitragsvolumen von Privat- und Firmenkunden für ihre Absicherungen, auf nunmehr rund 555 Mio. Euro zum 31. Dezember 2021 angewachsen. In der dynamischen Entwicklung zeigt sich

natürlich auch die Konsolidierung von RVM zum 1. April 2021 – gleichzeitig verstehen wir diesen Rekordwert auch als weiteres Zeichen großen Kundenvertrauens in die Beratungsleistungen im Konzern. Zur Einordnung: Die MLP Gruppe hat mit den von ihr betreuten Beständen die Größenordnung eines mittelgroßen Sachversicherers im Markt erreicht. Auch dies belegt, wie eindrucksvoll unsere umfassende Weiterentwicklung verläuft.

Folie: Weiterbildung auf externe Interessenten ausgeweitet: MLP School of Financial Education

Unsere Branche wird vor allem von Investitionen in kundenfokussierte Persönlichkeiten geprägt. Insbesondere in unserem Privatkundengeschäft bedeutet das: Wir suchen gezielt nach diesen Beratungstalenten, finden sie und entwickeln sie zu den Besten der Branche weiter. Seit mehr als 20 Jahren bieten wir unseren Beraterinnen und Beratern mit unserer eigenen MLP Corporate University ein Maximum an Qualifizierung und Weiterbildung. Das reicht bis zur Vorbereitung auf die Zertifizierung zum Certified Financial Planner, dem höchsten international anerkannten Ausbildungsstandard. Diverse Zertifizierungen und Akkreditierungen, etwa durch das Financial Planning Standards Board, bestätigen die Qualität der Weiterbildung. Gleichzeitig sind wir der Überzeugung, dass es allen dient, wenn die Branche insgesamt ihre Qualitäts- und Kompetenzstandards weiter hebt. Auch deshalb haben wir spezielle Weiterbildungsangebote seit Kurzem für externe Interessenten geöffnet.

In der neu gegründeten MLP School of Financial Education sind diese Angebote gebündelt. Nun haben wir noch einen weiteren Schritt gemacht und richten uns neben Interessenten aus der Finanzdienstleistungsbranche auch an Unternehmer, Mediziner sowie Firmen, die ihren Mitarbeitenden ein

hochwertiges Bildungsangebot unterbreiten wollen. Thematisch dreht sich selbstverständlich alles um den Schwerpunkt „Financial Education“. Neben externen Experten kommen auch zahlreiche MLP Beraterinnen und Berater zum Einsatz, die seit Jahren ihr Wissen zu ausgewählten Finanz- und Karrierethemen intern vermitteln – und nun auch an ausgewählte Externe. Dabei stehen die Schulungen keinesfalls in Konkurrenz zu einer Privatkundenberatung; sie bieten vielmehr die Möglichkeit, sich weitergehend mit Schwerpunktthemen wie zum Beispiel Behavioral Finance oder Führung zu beschäftigen.

Folie: Prognose 2022 – EBIT profitiert von erfolgreich etablierten Wachstumshebeln

Meine Damen, meine Herren, wie sehen die konkreten Aussichten für das Jahr 2022 und darüber hinaus nun aus? Eingangs hatte ich erwähnt, dass wir auf Kurs liegen – aus unserer mittelfristigen Ergebnisplanung für das Jahr 2022 ist nun eine Prognose geworden. MLP erwartet ein EBIT zwischen 75 und 85 Mio. Euro. Darin berücksichtigt sind auch die aktuellen Geschehnisse in Europa, die sich bereits spürbar auf die Kapitalmärkte auswirken. Wir sehen aber auch, wie die Risiken weiter zunehmen. Gleichzeitig tritt die MLP Gruppe in ihre nächste Wachstumsphase für die kommenden Jahre ein – darauf gehe ich gleich noch ausführlich ein, wenn ich Ihnen unsere Planung für 2025 vorstelle.

In unserer Prognose für 2022 – das will ich hier nochmals sehr deutlich machen – planen wir im Vermögensmanagement natürlich nicht mit erfolgsabhängigen Vergütungen in der Größenordnung der beiden zurückliegenden Jahre – das wäre schlicht unseriös. Was stattdessen aber zunehmend zum Tragen kommt und entsprechend in unserer Prognose Berücksichtigung gefunden hat, ist die Tatsache, dass wir in den

zurückliegenden Jahren umfangreiche Investitionen in unsere Zukunft vorgenommen haben, von denen wir in den nächsten Jahren und auch bereits in den kommenden Monaten stark profitieren werden. Konkret: Wir haben in unserem jungen Bereich bereits im vergangenen Jahr den Break-even erreicht. Rund 470 Beraterinnen und Berater ist dieser weiter gewachsene Bereich nun stark – und wir befinden uns auch dort auf dem besten Weg, unsere weiteren Wachstumsziele zu erreichen. Seit 2017 ist die Beraterzahl im MLP Konzern insgesamt von 1.909 auf 2.083 zum 31.12.2021 angestiegen. Gegenüber dem Vorjahreswert 2.086 war die Zahl unserer Berater 2021 konstant, was übrigens auch mit einem Basiseffekt zusammenhängt: Im Vorjahr hatten wir eine besonders starke Steigerung verzeichnet.

Neben dem weiter ansteigenden Ergebnisbeitrag aus dem jungen Bereich erwarten wir ab diesem Jahr einen Beitrag im mittleren einstelligen Millionenbereich aus unserem neuen Segment Industriemakler. Unsere Ergebnisentwicklung 2022 wird im Konzern noch durch einen weiteren Faktor unterstützt: die massiven Investitionen der vergangenen Jahre insbesondere auch in unsere IT-Infrastruktur. Diese zahlen sich nun schon deutlich aus – mit weiter stark steigender Tendenz. Die Investitionen in unsere Zukunft, soviel an dieser Stelle, werden wir auf hohem Niveau fortführen.

Folie: Planung 2025 – EBIT und Umsatz erreichen nächste Stufe

Ich komme nun zu unserer Planung für 2025, die für die MLP Gruppe die nächste Wachstumsphase wird. Ausgehend von unserer Prognose für 2022 planen wir mit einem EBIT-Anstieg auf 100 bis 110 Mio. Euro bis Ende 2025, dann bei einem Umsatz von mehr als 1,1 Milliarden Euro. Dabei trägt uns

eine einzigartige und sehr starke Basis: Die MLP Gruppe besitzt einen breiten und in Jahrzehnten etablierten Kundenstamm, sie hat die bestmöglich qualifizierten Beraterinnen und Berater in ihren Reihen und noch dazu verfügt sie über ein internes Netzwerk ausgewiesener Expertinnen und Experten in den Konzerngesellschaften. Was führt uns nun auf die nächste Ebene bei Umsatz und Ergebnis am Ende des Jahres 2025? Im Wesentlichen verfügen wir über drei zentrale strategische Erfolgsfaktoren: erstens, den weiteren Anstieg des von uns betreuten Vermögens; zweitens, unser nachhaltiges Wachstum über alle Beratungsfelder; und drittens, den fortgesetzten Ausbau unseres Immobiliengeschäfts. Dazu sollen – es ist hier aber bewusst nicht eingeplant – Akquisitionen kommen, vor allem im Segment Industriemakler. Gezielt unterstützen werden wir unser Wachstum auf das neue Ergebnisniveau außerdem durch ein fortlaufendes Kostenmanagement.

Folie: Erfolgsfaktoren für Wachstum auf nächste EBIT-Stufe 2025

Wir haben die MLP Gruppe in den vergangenen Jahren konsequent auf weiteres und vor allem strukturelles Wachstum ausgerichtet. Nun gehen wir unseren erfolgreichen Weg gut abgesichert, von einer soliden Basis aus und sehr zielstrebig weiter – auf das geplante neue Ergebnisniveau im Jahr 2025.

Beim weiteren *Anstieg des betreuten Vermögens* im Konzern planen wir mit dem Erreichen eines neuen Niveaus von 62 bis 68 Mrd. Euro für das Jahr 2025. Dazu sollen sowohl FERI als auch die MLP Banking AG ihre erfolgreiche Entwicklung der vergangenen Jahre fortschreiben, wobei auch klar ist, dass 2021 hinsichtlich der Performance der von FERI gemanagten Konzepte ebenfalls besonders gut war. Jüngst haben wir zudem gesehen, dass die

Kapitalmärkte und damit das betreute Vermögen auch noch eine andere Richtung kennen als ununterbrochen nach oben.

Getragen wird unsere Planung des betreuten Vermögens für 2025 zudem davon, dass wir bei den institutionellen Kunden, die wir über FERI im Konzern betreuen, auch von einem weiteren Anstieg der Alternative Assets ausgehen. Diese beliefen sich zum 31. Dezember 2021 auf 15,4 Mrd. Euro und FERI ist hier mit einem der größten, noch dazu sehr erfahrenen Team im deutschen Markt vertreten.

Beim *nachhaltigen Wachstum* planen wir insbesondere auch mit einem Anstieg in der Altersvorsorge-Vermittlung. Dabei ernten wir mehr denn je die Früchte unserer fortlaufenden Investitionen in die Gewinnung und Qualifizierung unserer jungen Beraterinnen und Berater. Gleichzeitig besteht weiteres Potenzial bei gestandenen Beraterinnen und Beratern, die gemeinsam mit ihren zum Teil langjährigen Kundinnen und Kunden deren Altersvorsorge-Portfolio breiter aufstellen und damit weiter diversifizieren. Hinzu kommt: In den nächsten Jahren wachsen bereits erste MLP Beraterinnen und Berater aus dem jungen Bereich heraus – zusammen mit dem von ihnen aufgebauten Kundenstamm, den sie fortlaufend betreuen und weiterentwickeln. Außerdem gehen wir davon aus, dass die nach der Corona-Krise eingesezte Erholung in der betrieblichen Altersvorsorge weitergeht, zumal in diesem Feld der Bedarf an Beratung und entsprechenden Lösungen bei Arbeitgebern und -nehmern hoch bleibt. Ihren Beitrag zu unserem *nachhaltigen Wachstum* sollen außerdem weiter ansteigende Bestände in der Sachversicherung leisten. Gleichzeitig findet sich in unserer Planung ein fortlaufendes Wachstum in allen Konzernteilen.

Beim fortgesetzten *Ausbau unseres Immobiliengeschäfts* – hier als dritter wesentlicher Faktor in unserer Übersicht dargestellt – planen wir mit einem vermittelten Volumen von 600 bis 640 Millionen Euro im Jahr 2025. Dazu werden sowohl die Immobilienvermittlung als auch das Projektgeschäft beitragen – vor allem im wachstumsstarken Bereich des altersgerechten Wohnens und der Pflege.

Folie: Q1 2022: Gesamterlöse um 15 Prozent gestiegen

Meine Damen, meine Herren, im Auftaktquartal 2022 konnte die MLP Gruppe an ihre erfolgreiche Entwicklung der vorherigen Quartale anschließen. Die Gesamterlöse stiegen um 15 Prozent auf 254,3 Mio. Euro. Dabei haben wir Zuwächse über sämtliche Beratungsfelder und in nahezu allen Teilen der MLP Gruppe erreicht. Das EBIT lag mit 34,9 Mio. Euro deutlich über dem Wert des Vorjahresquartals. Für das laufende Jahr sind wir auf Kurs, wappnen uns aber gleichzeitig für mögliche Rückschläge in Teilen unserer Märkte. Denn mit den Auswirkungen des Ukraine-Kriegs und der Inflation haben die Risiken nochmals zugenommen.

Folie: Zusammenfassung

Meine Damen und Herren, ich komme nun zur Zusammenfassung:

- 2021 war erneut ein außergewöhnliches und besonders erfolgreiches Jahr für MLP – ein Jahr, in dem wir dank unserer deutlich weiterentwickelten Aufstellung manche, vor allem coronabedingte Herausforderung meistern und gleichzeitig die Chancen in unseren Märkten gezielt nutzen konnten.
- Abermals hat sich gezeigt, wie stark und breit die MLP Gruppe inzwischen aufgestellt ist – und welche zusätzlichen Wachstumspotenziale wir geschaffen haben. Unsere Prognose für das

laufende Jahr bringt dies genauso zum Ausdruck wie unsere Planung für 2025.

- Wir sind sehr gut in das laufende Jahr gestartet. Weiterhin zuversichtlich, aber auch mit Respekt vor den bereits schwieriger gewordenen Rahmenbedingungen, zum Beispiel im Bereich Immobilien, blicken wir auf die kommenden Monate 2022. Gleichzeitig liegt unser Fokus bereits auf unserer nächsten Wachstumsphase – mit einem geplanten EBIT von 100 bis 110 Mio. Euro im Jahr 2025.

Abschließend danke ich – auch im Namen meiner Vorstandskollegen – Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, herzlich für Ihr Vertrauen. Wir würden uns sehr freuen, wenn Sie uns auf unserem Weg weiterhin begleiten.