

IM INTERVIEW: UWE SCHROEDER-WILDBERG

MLP-Chef kritisiert staatliche Vorgaben bei der Anlage

„Eine Abfrage nach Schema F reicht hier nicht“ – Anlagevolumen wächst auf 50 Mrd. Euro – Forderung nach Reform der Riester-Rente

Börsen-Zeitung, 6.8.2021

Herr Schroeder-Wildberg, Deutschland ist gerade von der schlimmsten Naturkatastrophe seit vielen Jahren heimgesucht worden. Solche Naturkatastrophen wird es in Zukunft immer mehr geben, bei uns, in Europa, in der ganzen Welt. Welche Konsequenzen zieht MLP aus der Klimakrise?

Diese schreckliche Katastrophe macht mich und uns alle sehr betroffen. Menschen haben ihr Leben verloren, und ganze Existenzen wurden zerstört. Für uns als MLP hat die Antwort auf Ihre Frage zwei Ebenen: die des Versicherungsschutzes und die des Klimaschutzes beziehungsweise der Nachhaltigkeit. In der Öffentlichkeit wird diskutiert, ob es eine Pflicht zum Abschluss einer Versicherung gegen Elementarschäden geben soll. Dass bundesweit gerade einmal etwa 48% diesen wichtigen Baustein in ihrer Wohngebäudeversicherung haben, deutet auf eines hin: Die Gefahr von Starkregen wurde von vielen unterschätzt. In unserem Kundenbestand verfügen hingegen mehr als 80% über einen solchen Schutz in ihrer Wohngebäudeversicherung. Auch daran zeigt sich, wie wichtig Beratung ist – anstatt eine Versicherung allein nach dem Preis auf einem Vergleichsportal auszuwählen.

Sind Sie dafür, Elementarschutz als Pflichtversicherung einzuführen?

Es ist richtig, das zu diskutieren, aber nicht nur das: Versicherungsschutz allein reicht nicht. Wir brauchen auch einen verbesserten Katastrophenschutz. Eine Sicht auf den Versicherungsschutz allein birgt die Gefahr, dass dann die Sensibilität fehlt, als Staat, aber auch eigenverantwortlich als Bürger Prävention gegen Hochwasser zu betreiben.

Zurück zur Ausgangsfrage: Wie halten Sie es bei MLP mit den Themen Klimakrise und Nachhaltigkeit?

Es ist nochmals deutlich geworden, was wir als Gesellschaft längst wissen: Wir müssen CO₂-Emissionen reduzieren. Das gilt für alle Regionen

Vorstellung davon haben, wie ihr angelegtes Geld wirken soll. Das professionell zu begleiten, ist natürlich Teil der Beratung bei MLP.

Was bieten Sie da konkret, also zum Beispiel an „hellgrünen“ und „dunkelgrünen“ Fonds gemäß der Kategorisierung der EU-Transparenzverordnung?

Wir bieten das ganze Spektrum dessen, was heute am Markt verfügbar ist. Dabei wird das Gesamtangebot ständig größer. Ob die EU-Klassifikation tatsächlich helfen wird, wage ich zu bezweifeln. Wichtiger ist, dass der Kunde sich individuell informieren und dann auch entsprechend anlegen kann. Dabei wird professionelle Unterstützung benötigt. Das bedeutet: Wenn ein Kunde sagt, er möchte eine bestimmte Industrie nicht in seinem Portfolio, dann weiß er bei MLP, dass wir dies umsetzen. Das sehen wir als eine zentrale Aufgabe an.

Wie sieht Ihre Beratung da konkret aus?

Neben diesen Kriterien arbeiten wir mit dem Kunden seine Renditeerwartung und vor allem auch noch seine Risikobereitschaft heraus. Eine Abfrage nach Schema F reicht hier nicht. Vielmehr kennt ein guter Berater seinen Kunden bestenfalls über Jahre und weiß dann auch, wie dieser bei bestimmten Marktentwicklungen reagiert. Das wird im Bereich der nachhaltigen Investments wichtig sein.

Warum?

Weil in diesem Bereich des Marktes auch Geld in Technologien fließen wird, die am Ende keinen Erfolg haben. Anleger sehen dann eine schwächere Performance als erwartet – umso wichtiger ist Diversifizierung im Portfolio. Das müssen wir dem Kunden verdeutlichen und herausfinden, welches Risiko er insgesamt tragen will und kann. Darum geht es uns: Um den differenzierten Blick auf das Individuum. Wir als MLP helfen dem Kunden, die für ihn passende Entscheidung selbst zu treffen – gerade auch bei Anlagen, die mit „grün“ auch direkt „gut“ suggerieren.

Kommen wir zum Geschäftsverlauf im zweiten Quartal. Wie ist es gelaufen?

Wir können mit dem Geschäftsverlauf auch im zweiten Quartal zufrieden sein. Seit Jahresbeginn ist die Wahrscheinlichkeit gestiegen, dass wir am oberen Ende unserer Ebit-Prognose von 55 bis 61 Mill. Euro für das Gesamtjahr 2021 herauskommen werden. Details werden wir am 12. August bekannt geben.

Wie sieht es konkret im Vermögensmanagement aus?

Es ist unser Leistungsversprechen, Gesprächspartner für unsere Kunden in allen Finanzfragen sein. Und das Vermögensmanagement ist ein wichtiger Teil davon. Insofern hatten wir mit der Übernahme von Feri das Vermögensmanagement im Konzern in den vergangenen Jahren substanziell gestärkt und weiterentwickelt. Ich hatte gehofft, dass wir im 50. Jahr des Bestehens von MLP auch die 50-Mrd.-Euro-Grenze beim verwalteten Vermögen überschreiten. Das ist uns jetzt gelungen – und eine extrem starke Botschaft.

Das Wachstum kommt sowohl aus Neugeldern als auch aus dem Wertzuwachs des vorhandenen Vermögens?

Ja, besonders aber auch aus Mittelzuflüssen.

Was macht Ihre Tochter Domcura, die private und gewerbliche Deckungskonzepte anbietet? Was bedeuten die aktuellen Schäden aus den Naturkatastrophen für das Unternehmen?

Als Assekuradeur ist Domcura kein Risikoträger. Aber auch wir hatten mehr Schadenmeldungen. Diese wollen wir natürlich schnell abarbeiten und unseren Kunden helfen. Das tun wir mit Hochdruck.

Mit dem im Februar verkündeten Kauf der RVM haben Sie den Bereich Industrierversicherungsmakler ausgebaut. Wie geht's da weiter? Warum ist dieser Bereich für Sie so interessant?

Das Thema Industrierversicherungsmakler hatten wir ja seit langem auf

der Agenda für anorganisches Wachstum. Wie in der betrieblichen Altersvorsorge, wo wir der größte deutsche Makler sind, wollen wir auch mit unserem neuen Segment ein relevanter Akteur werden, konkret: unter die Top 10 kommen. Die RVM-Kollegen sind bereits gut bei uns im Konzern angekommen. Handlungsleitend für uns war hier und wird auch bei zukünftigen Akquisitionen sein: die Menschen zu gewinnen, Management und Mitarbeiter zu begeistern für einen gemeinsamen Weg.

Und das heißt ...?

... im Umkehrschluss: dass wir bei manchen möglichen Übernahmezielen auch Nein sagen, wenn es keine ausreichenden kulturellen Überein-

Wachstum in der Industrierversicherung? Früher hatten Sie ja gesagt, Sie könnten sich auch Zukäufe im Vermögensmanagement vorstellen.

In der Tat genießt der Ausbau des neuen Segments Industriesachversicherungsmakler aktuell Priorität. Im Vermögensbereich hatten wir zuletzt einen kleinen Zukauf in der Schweiz gemacht. Bei weiteren Akquisitionen müssen auch wieder Größe und Kultur des Zielobjekts passen. Viele haben ihren Schwerpunkt allerdings auf dem Investmentfondsbereich und weniger auf unabhängigem Investmentmanagement wie unsere Tochter Feri.

Wie können Sie mit Ihren Tochtergesellschaften Synergien heben,

ZUR PERSON

Gewinner

tl – Als Dr. Uwe Schroeder-Wildberg 2003 zu MLP kam, lag der Finanzvertrieb am Boden. Eine umstrittene Bilanzierungspraxis, die Jahre später als legal anerkannt wurde, kostete zusammen mit einer unzureichenden Kommunikation erheblich Vertrauen am Kapitalmarkt. Der damalige Dax-Überflieger verlor durch den Kurssturz Milliarden an Marktwert. Schroeder-Wildberg kam vom Wertpapierhaus Cortalconsors zu MLP und wurde dort der erste Finanzvorstand. Zuvor hatte der Vorstandschef diese Funktion mit erledigt.

Schroeder-Wildberg erarbeitete sich durch seine ruhige, faktenorientierte Art schnell Vertrauen, nicht nur bei den Kapitalmarktakteuren, sondern auch innerhalb des damals noch viel breiter, mit Versicherungstöchtern, aufgestellten Finanzdienstleisters. Vertrauen erwarb er sich nicht zuletzt auch bei Unternehmensgründern und Mehrheitsaktionär Manfred Lautenschläger. Unter seiner Führung ernannte ihn der Aufsichtsrat ab 2004 zum Vorstandschef von MLP. Schroeder-Wildberg fokussierte das Unternehmen in den Folgejahren auf die unabhängige Beratung von Akademikern, insbesondere

stimmungen gibt. Natürlich muss auch der Preis stimmen.

Aber wenn Sie sich dann zum Kauf entschlossen haben ...

... dann gehört zu unserer Philosophie, dass wir gemeinsam ein gezieltes Zusammenwirken mit bestehenden Konzernen etablieren. Mit den RVM-Kollegen arbeiten wir bereits sehr vertrauensvoll und mit großem gegenseitigen Respekt zusammen. Als Industrierversicherungsmakler wird es auch sehr wichtig sein, flächendeckende Expertise zu haben.

RVM hat ihren Schwerpunkt in Süddeutschland.

Im Mai haben wir in Hamburg einen Firmenverbund für unser neues Segment übernommen, der unsere Präsenz im Norden stärkt und noch dazu zusätzliche Expertise mitbringt. Weitere Zukäufe sind geplant, und wir sind hier in guten Gesprächen. Im Laufe der kommenden fünf Jahre wollen wir durchschnittlich ein bis zwei weitere, in der Regel kleinere Akquisitionen tätigen und bei der RVM-Gruppe anbauen.

Liegt im Moment ein Schwerpunkt bei Ihrem anorganischen



Uwe Schroeder-Wildberg

Juristen, Wirtschaftswissenschaftlern und Medizinem, in Deutschland. Um die Unabhängigkeit herauszustellen, wurden die Versicherungstöchter verkauft, es wurde aber auch ein Übernahmeversuch mit Lautenschlägers tatkräftiger Hilfe abgewehrt. Stattdessen baute die Gesellschaft ihr Angebot in der Vermögensverwaltung und als Makler aus.

Schroeder-Wildberg, Jahrgang 1965, studierte Wirtschaftswissenschaften in Mannheim. Seine berufliche Laufbahn begann er bei der Südzucker AG.

(Börsen-Zeitung, 6.8.2021)

um aus MLP einen echten Gesamtkonzern zu machen?

Das sind wir schon heute. Jedes Unternehmen hat ein starkes eigenes Geschäftsmodell. Und durch die Vernetzung der unterschiedlichen Perspektiven und Expertisen im Konzern sind Mehrwerte entstanden. Das wird doch unter anderem daran deutlich, dass jedes Unternehmen, das in den vergangenen Jahren in die Gruppe gekommen ist, das Ergebnis deutlich gesteigert hat. Dieses Zusammenwirken bauen wir stetig aus. Greifbares Beispiel: dass ein MLP Berater jederzeit einen Experten aus dem Konzern hinzuziehen kann – unter anderem von Feri bei umfassenden Anlagesituationen oder von TPC, wenn es um komplexe Versorgungssituationen bei einem Arbeitgeber geht. Aber auch untereinander gibt es zahlreiche Ansatzpunkte. TPC und unser jüngstes Gruppenmitglied RVM betreuen beide mittelständische Arbeitgeber – die einen in Vorsorge-, die anderen in Absicherungsfragen. Gleichzeitig kann Domcura Deckungskonzepte für RVM auflegen. Und sowohl Domcura als auch Deutschland.Immobilen haben jeweils mehr als 5000 Vermittler im Markt, denen sie Angebote unterbreiten können.

Die MLP-Aktie



Kommen wir zu einem speziellen Thema, dem Vertrieb über Universitäten und Hochschulen. Diesen Vertriebsweg wollen Sie ja weiter ausbauen. Das ist kritisiert worden als Verkaufsmasche. Finanzvermittler sollen runter vom Campus, fordert die „Bürgerbewegung Finanzwende“. Dazu wollten Sie mit deren Vorsitzendem, dem früheren Grünen-Bundestagsabgeordneten Gerhard Schick, sprechen. Wie weit sind Sie dabei?

Erlauben Sie mir vorab den Hinweis, dass wir den Großteil der Studierenden inzwischen im Netz ansprechen – und eben nicht an Hochschulen. An vielen Hochschulen sind die jeweiligen Career Center unsere Kooperationspartner. Denn wir machen Studierenden mit unseren Workshops ein extracurriculares Angebot. Nun zu Herrn Schick: Wir haben ihm gegenüber unser Dialogangebot eingeleistet. Das Gespräch zwischen uns beiden wurde vor wenigen Tagen im „Mannheimer Morgen“ veröffentlicht. Wir haben nochmals zu allem Stellung bezogen, aber auch die Scheinheiligkeit des Finanzwende-Geschäftsmodells klar thematisiert. Nachdem MLP sich bereits in den Monaten zuvor mehrfach geäußert hatte, ist nun alles zu dem Thema besprochen.

Was heißt das jetzt für Ihre Kundenansprache?

Wir sehen keinen Grund, hier etwas anzupassen. Unsere transparent unterbereiteten Mehrwertangebote für Studierende werden regelmäßig mit unseren Kooperationspartnern evaluiert, gleichzeitig sprechen die Bewertungen der Teilnehmer eine sehr deutliche Sprache.

Sie bieten ja schon seit vielen Jahren Seminare in Kooperation mit Hochschulen und Universitäten an. Die Frage ist ja, und dort setzt die Kritik an, ob durch diese Seminare Kunden gewonnen werden, ob also zwischen dem Angebot eines Fachseminars und dem Verkauf von Vorsorgeprodukten klar getrennt wird.

Es wird sehr klar getrennt: Workshop-Teilnehmer erklären schriftlich, ob sie im Anschluss mit MLP in Kontakt bleiben möchten. Im Fokus unserer Kooperationen mit Career Centern steht das Recruiting, nachgelagert ist bei Interesse natürlich auch eine Finanzberatung möglich.

Diese Kooperation mit Hochschulen und Universitäten wird weiter ausgebaut?

Wir sind dazu im ständigen Dialog. Die Hochschulen sind ja auch am Recruiting ihrer Absolventen interessiert, und wir bieten diesen ein hochanspruchsvolles Berufsfeld. Wir begleiten Menschen bei ihren Finanzfragen, bestenfalls über ihr ganzes Erwerbsleben hinweg. Ich selbst bin zum Abschluss meiner Promotion MLP-Kunde geworden. Finanzberatung, die den sich im Lebensverlauf ändernden Fragen und Bedürfnissen gerecht wird – das ist hochspannend und komplex. Genau dieses Berufsbild wollen wir als MLP weiter etablieren und prägen. Leider existiert in der Öffentlichkeit vielfach immer noch ein Zerrbild, das manche auch bewusst weiter befeuern.

Was planen Sie für das Jahr 2022? Insbesondere beim Ergebnis? Laut früheren Aussagen soll das Ebit bis Ende 2022 auf 75 bis 85 Mill. Euro steigen – das gilt nach wie vor? Unverändert. Die Planung steht und wir sind auf einem sehr guten Weg. Für uns stand immer das Jahr 2022 im Fokus, und die wesentlichen Werttreiber für den geplanten Ergebnisprung sind voll auf Kurs!

Werden Sie in diesem oder im nächsten Jahr eine neue Mittelfristplanung mit neuen Zielen für 2024 oder 2025 aufsetzen?

Wir sind bereits dabei. Gehen Sie davon aus, dass wir frühzeitig eine klare Perspektive über 2022 hinaus geben werden. Aber aktuell gilt unser Fokus dem laufenden und dem kommenden Jahr.

Im September wird ein neuer Bundestag gewählt. Was erwarten Sie von der kommenden Bundesregierung?

Ich würde mir wünschen, dass wir uns bei der ohne Zweifel weiterhin

notwendigen Regulierung nicht im Aktionismus verlieren – und nicht in überbordenden Verordnungen auf europäischer und nationaler Ebene, die im Zweifelsfall kaum zusammenpassen. Der Staat kann und sollte nicht versuchen, alles im Detail

„Es verwundert mich, wie mit zweierlei Maß gemessen wird: Der Riester-Rente wird die in der Niedrigzinsphase notwendige Anpassung der Garantien verweigert, während man beim Staatsfonds bereit ist, auf Garantien zu verzichten.“

regeln zu wollen. Vielmehr gilt es, den Markt mit seiner Lösungskraft anzuerkennen und gleichzeitig die Bürger in ihrem eigenen Urteilsvermögen nicht permanent zu unterschätzen. Kurzum: Die Ordnungspolitik soll den Rahmen setzen. Gerade deshalb sehe ich die aktuellen Diskussionen im Bereich der Altersvorsorge kritisch.

Warum?

Weil einige Akteure in einem Staatsfonds den neuen Stein der Weisen sehen – und gleichzeitig die Riester-Rente kaputtreden, anstatt sie endlich mit Reformen zukunftsfester zu machen. Ich frage mich, woher der Glaube kommt, dass der Staat solche Dinge besser organisieren kann. Mir fällt dafür beim besten Willen kein überzeugendes Beispiel ein.

Als gut funktionierender Staatsfonds wird ja gerne das Beispiel Schweden genannt.

Das ist eindeutig zu kurz gesprungen: Ich empfehle, die Renditen des schwedischen Staatsfonds 2000, 2001 und 2002 anzusehen: minus 7%, minus 11% und minus 27%. Was wäre wohl in Deutschland los, wenn uns zwei oder drei solcher Jahre erwischen würden? Da wäre die damalige Diskussion um die Telekom als gescheiterte Volksaktie noch harmlos. Es verwundert mich, wie darüber hinaus mit zweierlei Maß gemessen wird: Der Riester-Rente wird die in der Niedrigzinsphase notwendige Anpassung der Garantien verweigert, während man beim Staatsfonds bereit ist, auf Garantien zu verzichten. Ähnlich sieht es bei den Kosten aus: Auch die Administration eines Staatsfonds kostet bekanntlich Geld – und zwar nicht nur die Anlage, sondern eben auch die Verwaltung. Auch das gehört zu einer ehrlichen Betrachtung dazu.

Glauben Sie, dass die Riester-Rente noch zu retten ist? Einige große Anbieter haben sich ja erst kürzlich vom Markt zurückgezogen.

Leider entwickelt sich das irgendwann zu einer selbst erfüllenden Prophezeiung. Der Rahmen wird so gesetzt beziehungsweise nicht angepasst, dass es für die Unternehmen nicht mehr wirtschaftlich vertretbar ist, ihr Angebot aufrechtzuerhalten. Dann sind plötzlich Fakten geschaffen, ohne etwas Besseres zu haben. An diesem Punkt stehen wir gerade. Es wird aber nicht funktionieren, dem Staat immer mehr zu überlassen. Das ist eine Art von Hybris. Zwar macht der Markt auch Fehler, die werden aber durch den Wettbewerb kompensiert. Weitaus gefährlicher sind hingegen die kumulierten Fehler des Staates.

Was ist Ihre Schlussfolgerung daraus?

Wir müssen die Eigeninitiative fördern und fordern. Das gilt mehr denn je für die gesamtgesellschaftliche Aufgabe, eine Altersvorsorge zu organisieren, die über Dekaden funktioniert – und nicht gerade noch für die nächsten ein bis zwei Legislaturperioden. Das ist, wenn Sie so wollen, auch eine Frage der Nachhaltigkeit. Wir binden sonst noch mehr Mittel, die künftige Generationen nicht mehr haben, um ihre Zukunft zu gestalten. Das sage ich auch als Vater von drei Kindern. Das Interview führte Thomas List.