

Dr. Uwe Schroeder-Wildberg
Vorstandsvorsitzender
MLP SE

Bericht des Vorstands
der MLP SE zur Hauptversammlung 2025

Veröffentlicht:
Wiesloch, 18. Juni 2025

Disclaimer:

*Die im Rahmen der Hauptversammlung gehaltene Rede kann von dieser Version
abweichen. Es gilt das gesprochene Wort.*

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

auch von meiner Seite herzlich willkommen zu unserer diesjährigen Hauptversammlung. In diesem Jahr spreche ich zu Ihnen erneut aus dem Hörsaal der MLP Corporate University. Die anhaltende Diskussion zur Weiterentwicklung von Hauptversammlungen haben auch wir natürlich verfolgt. Wir haben wiederholt die bekannten Argumente hinsichtlich einer Präsenz- oder einer virtuellen Hauptversammlung im Vorfeld sehr gründlich abgewogen und uns auch für 2025 für die in dieser Form bereits 2023 etablierte virtuelle Hauptversammlung entschieden. Wir hatten Ihnen aber in der Erklärung des Vorstands auf unserer Website auch bereits dargelegt, dass wir im kommenden Jahr wieder eine Präsenz-Hauptversammlung ausrichten wollen, um Sie eben auch in diesem Format wieder einmal zu treffen. Damit verbinden wir jedoch nicht die Entscheidung für eine dauerhafte Rückkehr zur Präsenz. Beide Formate haben ihre jeweiligen Vorteile. Insofern werden wir, auch unter Berücksichtigung der jeweiligen Erfahrungen mit den verschiedenen Formaten, jedes Jahr sorgfältig bewerten, welches Format wir durchführen. Wir bitten Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, daher heute auch unter Tagesordnungspunkt 11 um Ihre Zustimmung, um hinsichtlich der Ausrichtungsform flexibel bleiben zu können.

Folie: Überblick Geschäftsjahr 2024

Meine Damen und Herren, nun zur Geschäftsentwicklung des vergangenen Jahres: Die MLP Gruppe hat sich sehr erfolgreich entwickelt. Bei allen relevanten Kennzahlen konnten wir – teilweise deutlich – zulegen. Erstmals hat die MLP Gruppe mehr als eine Milliarde Euro an Erlösen erzielt und beim Ergebnis vor Zinsen und Steuern – kurz EBIT – haben wir den oberen Rand unserer Prognose erreicht.

Auf unserem nachhaltigen Wachstumskurs stellt das erfolgreiche Geschäftsjahr 2024 eine sehr gute Wegmarke dar. Lassen Sie mich anhand der für uns zentralen Kennzahlen die Entwicklung von MLP in den vergangenen zwölf Monaten kurz für Sie weiter einordnen:

- Erstens: Wir konnten die Gesamterlöse auf den neuen Höchstwert von 1.067 Milliarden Euro steigern. Das Wachstum erfolgte auf sehr breiter Basis und im elften Jahr in Folge. Einen wesentlichen Beitrag hat der Leistungsbereich Vermögen geleistet, dort insbesondere das Vermögensmanagement und das Zinsgeschäft. Bei den wiederkehrenden Erlösen liegen wir bei fast 70 Prozent. Wir erhalten, wie Ihnen bekannt ist, Bestandsvergütungen für die laufende Kundenbetreuung. Sie stellen einen wichtigen Teil unseres Geschäfts dar und tragen stark zur hohen Stabilität von MLP bei – und genauso zu unserem kontinuierlichen Wachstum.
- Zweitens: Unser EBIT lag mit 95 Mio. Euro bei gleichzeitig hohen Investitionen deutlich über den beiden Vorjahren. Auch bei der Ergebnisentwicklung sind wir also voll auf Kurs.
- Und – drittens – sind wir für unsere Aktionärinnen und Aktionäre ein nochmals attraktiverer Titel, der nicht nur Potenzial für weiteres Kurswachstum birgt, sondern auch eine gute Dividende ausschüttet: Für

das Geschäftsjahr 2024 hat der Vorstand dem Aufsichtsrat und Ihnen auf der heutigen Hauptversammlung eine Dividende von 36 Cent pro Aktie vorgeschlagen. Das ist eine Erhöhung um 20 Prozent gegenüber der Vorjahresdividende, die bei 30 Cent pro Aktie lag.

Worauf ist dieser Erfolg unserer Gruppe zurückzuführen? Mit unserer langjährigen strategischen Weiterentwicklung haben wir uns bei unseren Kundinnen und Kunden eine große Relevanz erarbeitet. Weitere zentrale Kennzahlen belegen dies eindrucksvoll – ich denke hier insbesondere an das in unserer Gruppe betreute Vermögen und die Bestände in der Sachversicherung; bei beiden konnten wir neue Höchststände erreichen. Der Erfolg macht zudem deutlich, welches signifikant hohe weitere Potenzial in der einzigartigen Aufstellung der MLP Gruppe steckt. Dazu später mehr, wenn ich Ihnen unsere neue Mittelfristplanung und den Weg, das EBIT bis Ende 2028 auf 140 bis 150 Mio. Euro zu steigern, genauer vorstelle.

Entscheidend wird sein, wie stark es uns weiterhin gelingt, unseren anspruchsvollen Kundinnen und Kunden ein hochwertiges Leistungsangebot zu bieten – ein Leistungsangebot, das persönliche und digitale Beratung nahtlos verzahnt. Konzernweit gilt dies natürlich gleichermaßen für Familien- und Firmen- wie auch für institutionelle Kunden. Unser Leistungsangebot wird immer stärker unterstützt durch den konsequenten und zugleich verantwortungsvollen Einsatz von Künstlicher Intelligenz. In der Umsetzung unserer zugrunde liegenden Digitalstrategie haben wir große Schritte nach vorn gemacht – und wir werden den Einsatz noch weiter intensivieren.

Für die MLP Gruppe halte ich fest: Die Ergebnisse des zurückliegenden Jahres unterstreichen einmal mehr, welche strategische Stärke wir uns in

unserem Geschäft erarbeitet haben. Diese Stärke können wir immer mehr in steigende Erlöse und Ergebnisse umsetzen. Damit ist unsere Gruppe auf ihrem Wachstumskurs weiter mit Nachdruck unterwegs.

Bevor ich nun auf die Geschäftszahlen 2024 noch genauer eingehe, ist es mir ein Bedürfnis, an dieser Stelle meinen herzlichen Dank an alle MLP Beraterinnen und Berater sowie alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Konzerns auszusprechen. Sie alle haben sehr viel für unsere Kundinnen und Kunden und auch für Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, geleistet.

Folie: FY 2024: Gesamterlöse erstmals mehr als 1 Milliarde Euro

Im Geschäftsjahr 2024 steigerte MLP die Gesamterlöse um 10 Prozent und erreichte einen neuen Höchststand. Hervorheben möchte ich den Anteil der wiederkehrenden Erlöse; dieser betrug 68 Prozent – ein Ausweis großer Stabilität in unserem Geschäftsmodell. Wiederkehrende Erlöse resultieren aus der kontinuierlichen, hochwertigen Betreuung unserer Bestandskunden in der gesamten MLP Gruppe, und werden insbesondere in den Leistungsbereichen Absicherung und Vermögen erzielt. Der verbleibende Teil der Umsatzerlöse stammt demzufolge aus unserem Neugeschäft.

Folie: FY 2024: Starkes Wachstum im Leistungsbereich Vermögen

Bezogen auf die Leistungsbereiche erzielte die MLP Gruppe ein besonders starkes Erlöswachstum von 27 Prozent im Leistungsbereich Vermögen. Im Vermögensmanagement haben sowohl das MLP Privatkundengeschäft als auch die Betreuung institutioneller sowie hochvermögender Kunden bei der MLP Tochtergesellschaft FER1 zu dem Erlöswachstum beigetragen. Deutlich

gestiegen sind zudem die erfolgsabhängigen Vergütungen bei FERI. Sie fallen im Zuge der Wertentwicklung von Anlagekonzepten an und sind zu einem hohen Anteil ergebniswirksam. Erfreulich ist außerdem, dass die Immobilienvermittlung wieder deutlich zugelegt hat, wenn auch von einer niedrigen Basis aus.

Konstant hohe Erlöse erzielte die MLP Gruppe mit 206 Mio. Euro im Leistungsbereich Absicherung, der das Sachversicherungsgeschäft mit Firmen- und Privatkunden umfasst. Ähnlich entwickelte sich der Leistungsbereich Vorsorge, der die Altersvorsorge und Krankenversicherung abbildet; MLP erzielte dort Erlöse in Höhe von 298 Mio. Euro. Weitere, nicht diesen Bereichen zugeordnete Aktivitäten erreichten zusammengenommen Erlöse in Höhe von 13 Mio. Euro. Dazu zählen die sogenannten übrigen Beratungsvergütungen sowie das zuletzt bewusst reduzierte Immobilienentwicklungsgeschäft.

Folie: FY 2024: Bestandskennzahlen erreichen neue Höchststände

Erfolgreich entwickelten sich auch die für unser zukünftiges Wachstum wichtigen Bestandsgrößen: Zum Stichtag 31. Dezember 2024 konnten wir das betreute Vermögen auf 63,1 Mrd. Euro und das verwaltete Prämienvolumen in der Sachversicherung auf 751 Mio. Euro steigern. Mit dem uns anvertrauten Anlagevermögen unserer Kundinnen und Kunden bewegen wir uns auf Augenhöhe mit renommierten Privatbanken und sind einer der führenden unabhängigen Vermögensverwalter in Deutschland. Noch dazu sind wir mit mehr als 18 Milliarden Euro an Alternative Assets, die wir mit unserem Multi Asset-Investmenthaus FERI betreuen, eine der Adressen in diesem wichtigen Wachstumsfeld – auch hier haben wir uns das Kundenvertrauen sehr nachhaltig erarbeitet.

Folie: FY 2024: Strukturelles Wachstum des Kundenstamms

In der gesamten MLP Gruppe stieg die Zahl der betreuten Familienkunden auf 590.700 zum 31. Dezember 2024. Die Zahl der brutto neu gewonnenen Familienkunden betrug 20.500. Sie wurden von 2.110 Beraterinnen und Beratern betreut. Der Anstieg ist auch ein Ergebnis unseres weiterhin erfolgreichen Traineeprogramms, das im Recruiting von Nachwuchsberatern eine zentrale Rolle spielt. Auch im Geschäft mit Firmen- und institutionellen Kunden kommen wir weiter voran: Ihre Anzahl lag zum 31. Dezember 2024 bei 28.000.

Folie: FY 2024: EBIT deutlich gesteigert auf 95 Mio. Euro

Ich komme zu unserem EBIT: Die MLP Gruppe konnte dieses im Geschäftsjahr 2024 auf 95 Mio. Euro steigern und somit beide Vorjahre jeweils deutlich übertreffen. Maßgeblich dafür waren – wie bereits ausgeführt – die starke Erlösentwicklung im Leistungsbereich Vermögen sowie das konstant hohe Erlösniveau in den Leistungsbereichen Absicherung und Vorsorge. Damit lag das EBIT am oberen Rand unserer Prognose für 2024. Das Konzernergebnis belief sich 69,3 Mio. Euro.

Das Eigenkapital stieg zum 31. Dezember 2024 auf 570 Mio. Euro. Die Eigenmittelquote für die Finanzholdinggruppe betrug solide 19,2 Prozent. Auch die Liquidity Coverage Ratio, kurz LCR, ein Maß für die kurzfristige Liquiditätsausstattung auch in Stress-Szenarien und damit für die Widerstandsfähigkeit, lag mit 1.843 Prozent weit über den Vorgaben der Aufsichtsbehörden, die hier nur eine Quote von 100 Prozent verlangen.

Folie: Dividende von 36 Cent pro Aktie vorgeschlagen

Wie leistungsfähig die MLP Gruppe aufgestellt ist und wie groß unser begründetes Vertrauen in ihre Wachstumsfähigkeit ist, spiegelt sich auch in unserem Dividendenvorschlag an die Hauptversammlung, an Sie als unsere Aktionärinnen und Aktionäre, wider. Die Ausschüttung soll 36 Cent pro Aktie für das Geschäftsjahr 2024 betragen – und liegt somit 20 Prozent über dem Vorjahreswert. Die Ausschüttungsquote liegt dann bei 57 Prozent des Konzernergebnisses.

Darüber hinaus haben wir erneut einen Aktienrückkauf abgeschlossen. Davon wird unser Finanzvorstand, Reinhard Loose, Ihnen gleich noch kurz Bericht erstatten.

Abschließend zu unserem Aktienkurs: Der MLP-Titel hat sich 2024 stark entwickelt; noch dazu haben wir uns im SDAX fest etabliert – und haben MLP damit noch ein Stück mehr in den Fokus von Investoren gerückt. Dafür hatten wir auch unsere Investor Relations-Aktivitäten weiter ausgebaut, beispielsweise die Kontaktpunkte zu bestehenden und potenziellen Investoren über Roadshows und Konferenzteilnahmen erhöht. Über das gesteigerte Investoreninteresse, das sich auch in der nachhaltigen Kursentwicklung ausdrückt, freuen wir uns natürlich.

Folie: Analysten sehen weiteres Kurspotenzial

Gleichzeitig bescheinigen die uns begleitenden Analysten unserer Aktie Potenzial für weitere Kurssteigerungen. So liegt deren aktuelles durchschnittliches Kursziel deutlich über dem aktuellen Wert der Aktie. An dieser Stelle möchte ich kurz darauf hinweisen, dass wir mit ODDO BHF seit wenigen Wochen ein weiteres Analystenhaus haben, das sich mit unserer

Aktie intensiv auseinandersetzt. ODDO BHF sieht ein Kursziel von 11 Euro, was im Übrigen auch dem Consensus entspricht.

Folie: Digitalisierungsstrategie schafft Wettbewerbsvorteile

Aus unseren Gesprächen mit Analysten und Investoren nehmen wir außerdem mit, dass die Investoren unsere sehr gezielte Weiterentwicklung der MLP Gruppe aufmerksam beobachten und dabei insbesondere wertschätzen, wie wir uns in puncto Digitalisierung und Künstliche Intelligenz aufgestellt haben. Ich möchte auf diesen strategischen Schwerpunkt kurz eingehen.

Im Zentrum unserer konsequent vorangetriebenen Digitalisierungsstrategie steht mehr denn je das „Intelligente Und“ aus persönlicher Betreuung durch unsere Beraterinnen und Berater, gekoppelt mit digitalen Self Services, die unsere Kundinnen und Kunden als Ergänzung wünschen. Vor diesem Hintergrund haben wir unser Kundenportal zu einem echten „Financial Home“ weiterentwickelt. Unsere Kundinnen und Kunden haben im Portal ihre gesamten Finanzen im Blick, in einer für sie komfortablen digitalen Umgebung, rund um die Uhr. Das Besondere daran: Sie haben eben nicht nur ihre Bankgeschäfte und Vermögensbausteine, sondern auch sämtliche Versicherungsverträge von den verschiedenen Anbietern in einer einzigen Anwendung. Dies verschafft uns eine herausragende Position im Vergleich zu anderen Anbietern aus dem Feld der Banken, Versicherungen und Fintechs.

Für unsere Kundinnen und Kunden sind wir noch einen Schritt weitergegangen: Ihre individuelle Bedarfssituation und Zielerreichung sind für sie im eigenen Financial Home einsehbar. MLP Berater können, sobald sie im Gespräch mit ihren Kunden eine Bestandsaufnahme durchgeführt und deren Ziele erfasst haben, diesen Soll-Ist-Abgleich nahtlos per Klick in das Financial Home übertragen. Dies

erfolgt aus dem Beraterportal heraus, gewissermaßen dem „Cockpit“ für unsere hoch qualifizierten Beraterinnen und Berater. Ihnen wird somit die digitale Verankerung der Beratungsgespräche nochmals deutlich erleichtert. Und bei unseren Kunden entsteht ein Komplettüberblick über ihre Finanzen, sie erkennen noch besser die wechselseitigen Auswirkungen ihrer Entscheidungen.

Im Rahmen unserer Digitalisierungsstrategie treiben wir – und zwar konzernübergreifend – auch den Einsatz von Künstlicher Intelligenz sichtbar voran. Eine KI-Taskforce stellt dabei sicher, dass der Einsatz dieser neuen Technologie sehr zielgerichtet und stets verantwortungsvoll erfolgt. Als zentrales Ergebnis entstehen noch bessere Kundenerfahrungen, gleichzeitig steigert KI die Effizienz von Mitarbeitenden und Beratern – in Summe erhöhen wir somit die Wertschöpfung in der gesamten MLP Gruppe.

Folie: Weitere Effizienzsteigerungen dank Künstlicher Intelligenz

Insbesondere im Backoffice werden repetitive Standardprozesse bei MLP mithilfe von KI schneller und effizienter ausgeführt. So unterstützt etwa der Korrespondenz-Assistent unsere Mitarbeitenden und Berater bei der E-Mail-Kommunikation, beispielsweise indem er Nachrichten zusammenfasst. In der Telefonie leitet eine KI Kundenanrufe via Spracherkennung und automatisiertem Phone Routing an den passenden Ansprechpartner weiter.

Auch bei speziellen Fachthemen gibt es Entlastung: Für Recherchezwecke steht ein KI-Assistent zur Verfügung, der im Hintergrund an die Tarifwerke und interne Datenbanken angebunden und mit echten Kundenerfahrungen verknüpft ist.

Darüber hinaus erhalten Kundinnen und Kunden Unterstützung durch einen KI-Service-Agenten, der bei administrativen Anliegen zum Einsatz kommen kann.

Beispielsweise lassen sich künftig so rund um die Uhr Vertrags- und Adressdaten anpassen. In der Praxis bewährt hat sich bereits eine KI-Schadenstrecke mit vollumfassender Fallbearbeitung für unsere Kundinnen und Kunden. Der digitale Assistent auf Basis der ChatGPT-Technologie wurde von unserem Konzernunternehmen DOMCURA entwickelt und kann kleine und mittlere Schäden komplett eigenständig regulieren – und das in nur wenigen Minuten. Bei Bagatellschäden geben die Schadenspezialisten nur noch die Auszahlung frei und konzentrieren sich auf den Service komplexer Schadenfälle. Diese KI-basierte Schadenbearbeitung stößt auch bereits bei anderen Marktteilnehmern auf Interesse zur Nutzung.

Erneut möchte ich an dieser Stelle betonen: Die immer wieder zu hörende Befürchtung, KI könne Finanzberater in den kommenden Jahren gänzlich überflüssig machen, halte ich – zumindest kann ich das für MLP sagen – für vollkommen unberechtigt. Denn die KI hat kein eigenes Bewusstsein, sie ist nicht zu Empathie fähig. Dies bedeutet: Die besondere Beraterrolle, die unsere Kundinnen und Kunden verlangen, kann nur einer ausfüllen: ein sehr gut ausgebildeter Mensch!

Folie: Rückblick auf vormalige Planung 2025: Kurs eingehalten

Bevor ich nun auf unsere Prognose für das Jahr 2025 eingehe, möchte ich einen Rückblick auf unsere Anfang des Jahres 2022 kommunizierte Planung für 2025 werfen. Damals hatten wir uns erneut starke Wachstumsraten bei Erlösen und EBIT sowie unseren zentralen Bestandskennzahlen vorgenommen: Bei den Erlösen wollten wir jährlich um mehr als 6 Prozent und beim EBIT sogar um 10 bis 13 Prozent pro Jahr wachsen. Stand heute – und die Jahreszahlen 2024 untermauern dies – sind wir hier voll auf Kurs; wir haben substanzielles nachhaltiges Wachstum in unserer Gruppe etabliert.

Ebenfalls bestätigend wirkt hier der Blick auf unsere zentralen Bestandskennzahlen: Unsere Planung für 2025 fußte auf jährlichen Wachstumsraten von 5 bis 8 Prozent beim betreuten Vermögen und 5 bis 9 Prozent beim Bestand in der Sachversicherung. Auch diese Wachstumsraten haben wir bisher erreicht. Und da unsere tatsächlich erzielten Wachstumsraten sogar am oberen Rand der Planungen lagen, befinden wir uns bereits in den damals kommunizierten Planungsbandbreiten von 62 bis 68 Milliarden Euro beim betreuten Vermögen sowie 730 bis 810 Millionen Euro beim Bestand in der Sachversicherung. Kurzum: Wir liefern, was wir als anspruchsvolle Planung ausgegeben hatten.

Folie: Prognose 2025

Damit komme ich zu unserer Prognose für das laufende Geschäftsjahr, die nahtlos an diesen signifikanten Wachstumspfad anknüpft. Traditionell fokussieren wir uns bei unserer Jahresprognose auf das EBIT, das wir gemäß unserer damaligen Planung im Jahr 2025 auf 100 bis 110 Millionen Euro steigern wollten – und diese Bandbreite nun auch in unserer Prognose bestätigen.

Zu dem Ergebniswachstum im Jahr 2025 sollen insbesondere steigende Umsatzerlöse in den Leistungsbereichen Vorsorge und Absicherung beitragen. Dies fußt unter anderem auf dem immer stärker werdenden Bereich unserer Nachwuchsberaterinnen und -berater und unserem Geschäft in der Industrierversicherung. Im Leistungsbereich Vermögen rechnen wir für 2025 mit Erlösen auf dem hohen Vorjahresniveau. Hintergrund ist, dass wir die erfolgsabhängigen Vergütungen traditionell vorsichtig und daher nur in geringem Umfang einplanen. Dem gegenüber steht, dass wir im Geschäftsjahr 2024 sehr hohe erfolgsabhängige Vergütungen erzielen

konnten. Mittelfristig stellt das Vermögensmanagement bei FERI und MLP nochmals verstärkt einen substanziellen Erfolgsfaktor dar.

Folie: Planung 2028 – weiteres deutliches Wachstum

Und damit komme ich zu unserer Mittelfristplanung, die sich bis ins Jahr 2028 erstreckt, ausgehend von dem zurückliegenden Geschäftsjahr 2024, das ich Ihnen heute schon dargelegt habe. Dabei kommt eines sehr klar zum Ausdruck: MLP geht die Fortsetzung des erfolgreichen und strategisch entwickelten Wachstumskurses mit Nachdruck an. Dieser soll die Gruppe – wie bereits eingangs erwähnt – bis Ende 2028 zu einem EBIT von 140 bis 150 Mio. Euro führen. Gegenüber dem vergangenen Jahr bedeutet diese Planung eine Steigerung um rund 50 Prozent.

Die Grundlage dafür stellt ein geplantes Wachstum der Gesamterlöse auf 1,3 bis 1,4 Mrd. Euro dar, nachdem wir im abgelaufenen Jahr die Milliarden-Grenze erstmals überschreiten konnten. Dabei – und das ist wichtig – haben wir erfolgsabhängige Vergütungen, die bei FERI anfallen, vorsichtig und daher nur in geringem Umfang angesetzt. Vielmehr stützt sich unsere Planung zum weit überwiegenden Teil auf bereits jetzt absehbare wiederkehrende Erlöse in unserem Geschäftsmodell – und diese wachsen weiter mit dem fortlaufenden Anstieg der wesentlichen Bestandsgrößen. Für die MLP Gruppe sind dies vor allem das betreute Vermögen und der verwaltete Bestand in der Sachversicherung. Bei beiden planen wir bis Ende 2028 mit einer deutlichen Steigerung: beim betreuten Vermögen auf 75 bis 81 Mrd. Euro und beim Bestand in der Sachversicherung erstmals auf eine Milliarde Euro oder auch knapp darüber.

Folie: Planung 2028: Wachstum in allen Leistungsbereichen

Wie ist diese ambitionierte Planung zu erreichen? Wir haben die dafür erforderliche Fortsetzung unseres bisherigen Wachstumskurses strategisch angelegt – und zwar in allen drei Leistungsbereichen, also in Vermögen, Vorsorge und Absicherung.

Im Leistungsbereich Vermögen wollen wir weitere und umfangreiche Bedarfe von MLP Familienkunden in der Beratung decken. Dabei geht es insbesondere um den weiteren Ausbau des erfolgreichen Vermögensmanagements. Zudem ergeben sich Potenziale aus den hochvermögenden sowie institutionellen Kunden, die von FERI betreut werden.

Im Leistungsbereich Vorsorge besteht auch weiterhin ein großer Bedarf an ergänzender Altersvorsorge, insbesondere mit Blick auf die demografische Entwicklung. Ein weiteres Wachstumsfeld für MLP sind hier Corporate Benefits, darunter die betriebliche Krankenversicherung und die betriebliche Altersvorsorge im Firmenkundengeschäft. Der anhaltende Fachkräftemangel fördert hier die Nachfrage zusätzlich.

Im Leistungsbereich Sachversicherung kommt dem gezielten Ausbau des Firmenkundengeschäfts eine besondere Bedeutung zu: Neben dem fortlaufenden organischen Wachstum beim Industrieversicherungsmakler RVM und dem Versicherungsspezialisten DOMCURA spielt hier zunehmend auch der breite Bestand an Familienkunden bei MLP eine Rolle. Beraterinnen und Berater können dem Kundenbedarf nicht nur im privaten Bereich mit geeigneten Lösungen nachkommen, sondern auch bei Bedarfen in deren Unternehmen. Auch daraus zieht das von uns in den vergangenen Jahren entwickelte Netzwerk in unserer Gruppe seine Stärke.

Nicht zuletzt wird die bis Ende 2028 geplante deutliche Ergebnissteigerung durch die Digitalisierungsstrategie der MLP Gruppe unterstützt, in der wir KI-Anwendungen zu fortlaufenden Effizienzsteigerungen und Verbesserungen in der Kundenbetreuung nutzen. Hinzu kommt ein weiterhin konsequentes Kostenmanagement.

Folie: Q1 2025: Erfolgreicher Start ins Jahr

Dass MLP auf dem eigenen ambitionierten Wachstumspfad gut vorankommt, untermauert auch der erfolgreiche Start ins Geschäftsjahr 2025. Die Gesamterlöse der MLP Gruppe haben wir im ersten Quartal auf 301 Mio. Euro und damit auf einen neuen Höchststand gesteigert. Vor allem das Erlöswachstum im Leistungsbereich Vorsorge, aber auch in den Leistungsbereichen Vermögen und Absicherung trugen zu dieser positiven Entwicklung bei. Auch beim EBIT ist die MLP Gruppe mit 37,8 Mio. Euro auf Kurs hinsichtlich des Jahresziels.

Folie: Zusammenfassung

Zusammenfassend möchte ich festhalten:

- Erstens: Mit Blick auf die Fortsetzung unseres nachhaltigen Wachstumskurses stellt das erfolgreiche Geschäftsjahr 2024 eine sehr gute Wegmarke dar. Deutlich sichtbar wird zugleich, über welche große Potenziale wir im weiterentwickelten MLP Geschäftsmodell verfügen.
- Zweitens: Unsere neue Mittelfristplanung, hin zu einem EBIT von 140 bis 150 Mio. Euro bis Ende 2028, fußt auf einem strategisch angelegten Wachstum in allen drei Leistungsbereichen: Vermögen,

Vorsorge und Absicherung. Dabei ist der Ausbau des Firmenkundengeschäfts ein wichtiger Faktor; zusätzliches Potenzial ergibt sich aus der besonderen Rolle des MLP Beraters, der unter Einbeziehung von Spezialisten aus der MLP Gruppe eben auch Lösungen für Unternehmen bieten kann.

- Drittens: Unsere erfolgreiche Digitalisierungsstrategie mit dem Einsatz von Künstlicher Intelligenz wirkt immer stärker unterstützend. Sie bewirkt fortlaufende Effizienzsteigerungen. Und unseren Kunden können wir damit eine nochmals verbesserte Beratung und Betreuung zukommen lassen.

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.