

UNSERE ZIELE UND STRATEGIEN

Unsere Ziele sind eine nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes und ein stetiger Ausbau der Marktposition. Dazu stärken wir die strategischen Erfolgsfaktoren kontinuierlich. Unsere Aktionäre, Kunden, Mitarbeiter und MLP Berater lassen wir an der langfristigen Wertsteigerung teilhaben. „Leistung“ und „Vertrauen“ bilden die Basis unserer Unternehmenskultur. Sie prägen die Beziehung untereinander, zu unseren Kunden und zu allen anderen Interessengruppen.

Ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal im klassischen Privatkundengeschäft ist, dass wir unsere Kunden als Partner in allen Finanzfragen betreuen – von der Altersvorsorge und dem Vermögensmanagement über die Kranken- und Sachversicherung bis hin zur Finanzierung und der Vermittlung von Immobilien. Anders als die meisten Marktteilnehmer greifen wir dazu auf die Angebote aller relevanten Anbieter zurück. Außerdem können Kunden alle wichtigen Bankgeschäfte bei MLP tätigen. Ein wichtiger Teil der Philosophie ist auch ein tiefes Verständnis von unseren Kunden und ihrer Lebenssituation.

Deshalb konzentrieren sich unsere mehr als 2.000 Kundenberater jeweils auf eine Berufsgruppe, vor allem Mediziner, Wirtschaftswissenschaftler, Ingenieure und Juristen. Die Weiterbildung unserer Beraterinnen und Berater an der konzerneigenen akkreditierten MLP Corporate University gilt als Maßstab in der Finanzberatungsbranche.

In den vergangenen Jahren haben wir zusätzliche Kernkompetenzen aufgebaut und unser Geschäftsmodell deutlich erweitert. Dazu haben wir auch unser Angebot für Firmen- und institutionelle Kunden sowie B2B-Dienstleistungen substanziell ausgeweitet. So betreuen wir Firmenkunden sowie für große Vermögen und institutionelle Investoren über unser Tochterunternehmen FERI. Seit 2014 haben wir unser Immobiliengeschäft erfolgreich gestärkt und mit der Akquisition der DEUTSCHLAND.Immobilien 2019 auf eine neue Ebene gehoben. Mit der 2015 erfolgten Übernahme von DOMCURA haben wir unsere Angebotspalette, auch für andere Marktteilnehmer in der Sachversicherung, nochmals deutlich verbreitert. Mit der im Frühjahr 2021 getätigten Akquisition des Industriemaklers RVM haben wir die Grundlage zur strategischen Erschließung des Marktsegments für Gewerbe- und Industriesachversicherungen gelegt. Insgesamt hat diese Diversifizierung die Stabilität der Unternehmensentwicklung deutlich erhöht, gleichzeitig profitieren wir zunehmend vom Zusammenwirken der Konzernteile.

Unsere Wachstumsstrategie ergänzen wir durch ein konsequentes Effizienzmanagement. Dies zeigt sich auch in der erfolgreichen Ergebnisentwicklung der vergangenen Jahre.