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.

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. Anders als die meisten Marktteilnehmer greifen wir dazu nicht auf eigene Produkte, sondern 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 knapp 2.000 Kundenberater jeweils auf eine Berufsgruppe, vor allem Mediziner, Wirtschaftswissenschaftler, Ingenieure und Juristen.

In den vergangenen Jahren haben wir zusätzliche Kernkompetenzen aufgebaut und unser Geschäftsmodell deutlich erweitert. Dazu zählen ein umfassendes Angebot für Firmenkunden sowie für große Vermögen und institutionelle Investoren über unser Tochterunternehmen FERI. Mit der 2015 erfolgten Übernahme von DOMCURA haben wir unsere Angebotspalette, insbesondere für andere Marktteilnehmer in der Sachversicherung, nochmals deutlich verbreitert und außerdem unser Firmenkundengeschäft mit den Gewerbe- und Industriemaklern der DOMCURA Gruppe gestärkt. Insgesamt hat diese Diversifizierung die Stabilität der Unternehmensentwicklung deutlich erhöht.

Unsere Wachstumsstrategie ergänzen wir durch ein konsequentes Effizienzmanagement. Seit 2008 haben wir die Verwaltungskosten deutlich gesenkt, um eine gute Ertragskraft zu erzielen.