



Finanzberatung, so individuell wie Sie.

MLP Finanzdienstleistungen AG

Personalmarketing/Recruiting
Alte Heerstraße 40
69168 Wiesloch
Thomas Arnreiter
mlp-berater@mlp.de
Tel.: +49(0)62 22/3 08-84 10
www.mlp.de
www.mlp-berater.de

| | |
|---------------------------------|--|
| Mitarbeiter | rund 4.000, davon etwa 2.400 Berater |
| Standorte | Wiesloch bei Heidelberg (Zentrale), rund 250 Geschäftsstellen an mehr als 80 Standorten in Deutschland |
| Umsatz | 597,7 Mio. Euro (2008) |
| Fachrichtungen | Hochschulabsolventen aller Fachrichtungen, bevorzugt Wirtschaftswissenschaftler, Juristen und Ingenieure |
| Einstellungen 2010 | permanenter Bedarf an qualifizierten Nachwuchskräften |
| Einstiegsgehalt | abhängig von der Position |
| Internationale Einsätze | nein |
| Praktika | ja |
| Studienabschlussarbeiten | auf Anfrage |

| | |
|----------------------------------|-----------|
| Entwicklungsmöglichkeiten | ★ ★ ☆ ★ ★ |
| Jobsicherheit | ★ ★ ☆ ★ ★ |
| Marktposition & Image | ★ ★ ★ ★ ★ |
| Unternehmenskultur | ★ ★ ☆ ★ ★ |
| Vergütung | ★ ★ ★ ★ ★ |
| Work-Life-Balance | ★ ★ ☆ ★ ★ |

MLP Finanzdienstleistungen AG



Mit über 780.000 Kunden gehört MLP zu den größten unabhängigen Finanzdienstleistern in Deutschland. Seit der Gründung 1971 konzentriert sich das Unternehmen auf Akademiker und andere anspruchsvolle Kunden. Der unabhängige Makler bietet ihnen eine breite Auswahl an Produkten verschiedener Anbieter für Vorsorge, Absicherung, Geldanlage und Finanzierung sowie Bankdienstleistungen. Zusätzlich profitieren sie vom Anlage-Know-how der Feri Finance AG, Deutschlands größtem bankunabhängigen Vermögensverwalter. MLP unterstützt Unternehmen außerdem in Fragen der betrieblichen Altersvorsorge.

Unternehmer im Unternehmen

Viele Berufstätige träumen davon: Sein eigener Chef sein, arbeiten wie und wann man will. Doch nur wenige verwirklichen diesen Traum, aus Angst vor dem Scheitern. Hätte man Lars Havighorst vor einigen Jahren nach seinen beruflichen Zielen gefragt, dann hätte er von einem Job im Ausland gesprochen, von Freiraum und einem guten Gehalt. Aber nicht von der Selbstständigkeit. „Von meiner Schwester wusste ich, wie schwer das ist“, berichtet Havighorst. Trotzdem arbeitet der heute 33-Jährige seit April 2006 als selbstständiger Berater in einer Darmstädter Geschäftsstelle des Finanzdienstleisters MLP. Denn MLP macht seinen Beratern

>>

den Start in die Selbstständigkeit leicht. „Wir stellen ihnen ein Büro und eine Sekretärin, und sie haben keine Anlaufkosten“, sagt Dr. Christian Kugelmeier, Leiter Personal bei MLP. Zudem erhalten sie eine Ausbildung, „die im Markt ihresgleichen sucht“, und in den ersten zwei Jahren sogar eine finanzielle Unterstützung.

Dennoch besitzen die Berater alle Freiheiten und können für ihre Kunden aus dem Angebot von 600 Produktpartnern auswählen. Die Provision richtet sich lediglich nach der Vertragssumme, nicht aber nach dem konkreten Produkt. Denn bei MLP haben die Bedürfnisse des Kunden und die Unabhängigkeit der Beratung oberste Priorität. So übertrifft das Unternehmen bei der Beratungsdokumentation die Anforderungen der EU-Vermittlerrichtlinie und hat sich als einziger großer unabhängiger Finanzdienstleister als Makler registrieren lassen. „Als Makler sind wir im Auftrag des Kunden tätig. Wenn wir ihm etwas verkaufen, was er nicht braucht, sind wir schadenersatzpflichtig“, betont Kugelmeier.

Eine eigene Unternehmensakademie

Wenn Lars Havighorst einen neuen Kunden in der Geschäftsstelle nahe der TU in Darmstadt begrüßt, fragt er ihn zunächst nach seinen Erwartungen und erstellt mithilfe der MLP-Software eine genaue Bedarfsanalyse. Havighorst sieht sich als Finanzcoach seiner Kunden, „denn jeder erfolgreiche Mensch hat einen Coach“. Wie viele Berater war er selbst zunächst Kunde von MLP. Während des Studiums der Internationalen Betriebswirtschaftslehre in Karlsruhe hatte er eines der Berufsstarterseminare besucht. Nach dem Studium arbeitete Havighorst ein Jahr als Bereichsleiter für einen großen deutschen Lebensmitteldiscounter. „Dort habe ich gut verdient und gelernt, an meine Grenzen zu gehen“, sagt er. „Aber es gab keinen Freiraum für eigene Vorstellungen und kaum Zeit fürs Privatleben.“ Als er seinem MLP-Berater erzählte, dass er sich beruflich verändern wolle, empfahl ihm dieser, sich bei MLP zu bewerben. „Ich hatte keine Ahnung von Finanzplanung, und die Vorstellung, selbstständig zu sein, lag mir schwer im Magen.“ Doch bei einem Abendessen mit Vorstandsmitgliedern im Anschluss an das Assess-

„Wir stellen den Beratern ein Büro und eine Sekretärin und bieten ihnen eine Ausbildung, die im Markt ihresgleichen sucht.“

Dr. Christian Kugelmeier, Leiter Personal

ment-Center entschied er sich um. „Sie haben mir gleich das Du angeboten und waren sehr hilfsbereit.“

Obwohl die Berater über ganz Deutschland verteilt sind, hat MLP trotzdem etwas von einer

großen Familie. Wenn Lars Havighorst wieder einmal in die Zentrale nach Wiesloch bei Heidelberg kommt, trifft er dort viele Bekannte. Im April 2006 hatte er dort seine Ausbildung begonnen. Seit 1999 betreibt der Finanzdienstleister in der Zentrale die MLP Corporate University. Auf ihrem Vorlesungsplan stehen Themen wie „Vorsorgeberatung und Dokumentation“, aber auch Soft Skills wie stilicheseres Kommunizieren. 2007 erhielt die Unternehmensakademie das Zertifikat der European Foundation for Management Development (EFMD).

Ehe Einsteiger ihre ersten Kunden beraten dürfen, absolvieren sie an der Corporate University eine sechsmonatige Ausbildung zum „Financial Consultant“. Etwa ein Drittel der Zeit verbringen sie am MLP-Campus, dazwischen bereiten sie sich im Selbststudium auf die nächsten Unterrichtseinheiten vor oder vertiefen das Gelernte mithilfe ihres Mentors, einem erfahrenen Berater aus der Geschäftsstelle. „Das ist Teil des Generationenvertrags bei MLP: Jeder hilft, weil auch ihm vorher geholfen wurde“, unterstreicht Karl-Friedrich Bauer, seit September 2009 Leiter der Corporate University. Dort unterrichten neben Experten auch erfahrene MLP-Berater. Nach jeder Einheit qualifizieren sich die Einsteiger mit einer Prüfung für die nächste Unterrichtseinheit. Bereits nach drei Monaten legen Neulinge, die bislang noch gar nicht in der Finanzberatung gearbeitet haben, die Prüfung zum Versicherungsfachmann bzw. zur Versicherungsfachfrau (IHK) ab. Nach weiteren drei Monaten folgt die Abschlussprüfung zum MLP Financial Consultant. „Dabei prüfen wir, ob der Berater die von uns geforderte Qualität bieten kann“, sagt Bauer.

Finanzielle Unterstützung beim Start

Die Kosten für die Ausbildung übernimmt MLP. Zudem bekommen die angehenden MLP-Berater in den ersten vier Monaten einen Ausbildungszuschuss. Danach erhalten sie acht Monate lang ein Fixum und, während sie sich langsam ihren eigenen Kundenstamm aufbauen, bis zu zwei Jahre einen monatlichen Vorschuss, der mit den Provisionen verrechnet wird. Lars Havighorst konnte relativ schnell auf den Vorschuss verzichten. Schon im ersten Jahr verdiente er ungefähr so viel wie in seinem vorangegangenen Job. Im zweiten Jahr gehörte er zu den 75 erfolgreichsten MLP-Beratern in Deutschland, der Champions League, und durfte für eine Woche nach Kuba reisen. „Jeder hat es selbst in der Hand, wie schnell er ein hohes Gehalt erreicht. Alles hängt von der eigenen Leistung ab“, meint Havighorst.

„Jeder hilft, weil auch ihm vorher geholfen wurde. Das ist Teil des Generationenvertrags bei MLP.“ Karl-Friedrich Bauer, Bereichsvorstand MLP Corporate University

Gerade zu Beginn muss man viel Zeit in den Aufbau eines Kundenstamms investieren. Anfangs sei er morgens um

acht Uhr an der Uni gewesen, um für seine Berufseinsteiger-Seminare zu werben, und habe deutlich mehr als 40 Stunden die Woche gearbeitet, berichtet Havighorst. Auch heute ist er in der Regel mindestens bis acht Uhr abends im Büro, am Jahresende, wenn besonders viel zu tun ist, auch schon einmal länger. „Ich muss mich nach den Kunden richten.“ Dafür ist am Jahresanfang auch mal weniger zu tun. „Und ich kann mir meine Zeit frei einteilen.“ Mittlerweile muss Havighorst kaum noch Akquise betreiben. Viele Kunden kommen auf Empfehlung, und er hat sich einen Stamm von rund 150 Kunden aufgebaut.

»

Vorbereitung auf Führungsaufgaben

Parallel zu ihrer Berufstätigkeit bereiten sich die Berater anderthalb Jahre auf die Prüfung zum Senior Financial Consultant vor. „Neben der Vertiefung des bereits Erlernten befassen sie sich hier mit anspruchsvollen Themen wie der dynamischen Vermögensplanung oder der Gründung eines eigenen Unternehmens oder einer Stiftung“, erläutert Wolfgang Wagner, Leiter Aus- und Weiterbildung Außendienst an der MLP Corporate University. Jede Berufsgruppe hat ihre Besonderheiten. So benötigen beispielsweise Ärzte eine Berufshaftpflichtversicherung und sollten keine Immobilie kaufen, solange sie noch keine eigene Praxis besitzen, da sie ansonsten bei der Suche weniger flexibel sind. Daher spezialisieren sich die MLP-Berater frühzeitig auf eine bestimmte Fachrichtung.

Später können sie sich weiterqualifizieren, etwa zum Dozenten an der Corporate University oder zum Key Account Manager im Bereich Geschäftskunden, der Unternehmen in der betrieblichen Altersvorsorge unterstützt. Weitere Möglichkeiten: der Personal Financial Coach, der Fach- und Führungskräfte im Auftrag ihrer Unternehmen berät, oder der Executive Financial Consultant für besonders vermögende Privatkunden. Danach steht den Beratern auch ein

berufsbegleitendes MBA-Programm an führenden europäischen Business Schools offen, das teilweise von MLP bezahlt wird.

„Jeder hat es selbst in der Hand, wie schnell er ein hohes Gehalt erreicht. Alles hängt von der eigenen Leistung ab.“ Lars Havighorst, MLP-Berater Geschäftsstelle Darmstadt

Die wohl wichtigste Möglichkeit der Weiterentwicklung ist

der Aufstieg zum Leiter einer der rund 250 Geschäftsstellen. „Als Geschäftsstellenleiter trägt man das Risiko und führt ein Team von durchschnittlich etwa zehn bis zwölf Beratern, die nicht weisungsgebunden sind“, erläutert Karl-Friedrich Bauer, der früher selbst eine Geschäftsstelle in Mannheim geleitet hat, die fünfmal in Folge erfolgreichste Geschäftsstelle in Deutschland war. In einer etwa neunmonatigen Ausbildung, zu der auch eine Praxisphase in einer fremden Geschäftsstelle gehört, wurden 2009 rund 20 Berater auf diese Führungsaufgabe vorbereitet.

Begleitung ein Leben lang

„Aber schon in der langfristigen Begleitung der Kunden liegt ein Entwicklungspotenzial“, meint Ausbildungsleiter Wolfgang Wagner. Typischerweise begleiten MLP-Berater ihre Kunden vom Studium an auf ihrem weiteren Lebensweg und haben an ihrer beruflichen Entwicklung teil. Geht es anfangs um grundsätzliche Fragen wie die Einrichtung eines Kontos, Krankenversicherung oder Altersvorsorge, so kommen später komplexere Themen wie beispielsweise die Gründung einer eigenen Firma hinzu. „Die Marke MLP zieht ein bestimmtes Klientel an. Unsere Kunden verdienen relativ gut. Davon profitiert auch der Berater“, sagt Karl-Friedrich Bauer. Dabei entstehen manchmal lebenslange Freundschaften. So ist Karl-Friedrich Bauer Pate von zwei Kundenkindern.

Damit sie ihre Kunden optimal unterstützen können, hält MLP die Berater mit Schulungen über neue Produkte und die neue Gesetzeslage, aktuell etwa das Bürgerentlastungsgesetz oder die EU-Versicherungsvermittlerverordnung, auf dem Laufenden. „Wir sind der Thinktank, der die Themen für die Berater möglichst praxisgerecht aufarbeitet“, sagt Personalleiter Christian Kugelmeier. Der Preis für die umfangreiche Unterstützung ist, dass MLP-Berater pro Produkt weniger Provision erhalten als freie Makler. Trotzdem beträgt der Durchschnittsverdienst rund 80.000 Euro, wobei es in den ersten zwei bis drei Jahren in der Regel deutlich weniger sind. „Aber wenn man nach etwa fünf Jahren nicht im sechsstelligen Bereich liegt, hat man etwas falsch gemacht“, meint Kugelmeier. Hier zeigt sich der ausgeprägte Leistungsgedanke bei MLP: „Je mehr Sie tun, desto mehr spüren Sie es im eigenen Portemonnaie.“

2008 und 2009 mussten die MLP-Berater allerdings härter arbeiten für ihr Geld. Aufgrund der Finanzkrise haben auch MLP-Kunden Einbußen erlitten und sich mit langfristigen Investitionsentscheidungen zurückgehalten. Das schlug sich im EBIT von MLP nieder, das 2008 von 113,9 Millionen Euro auf 56,6 Millionen Euro sank und auch 2009 diesen Wert voraussichtlich nicht erreichen wird. Aber das dürfte nur eine vorübergehende Delle sein. Der Bedarf an privater Absicherung wird weiter steigen. Und obwohl die Cross-Selling-Quote mit durchschnittlich sieben Verträgen pro Kunde zu den höchsten der Branche gehört, haben viele nur einen Vertrag bei MLP. „Da gibt es immer noch großes Potenzial“, betont Christian Kugelmeier. Auch die immer engeren gesetzlichen Vorschriften sprächen für MLP: „Der Markt ist heute viel stärker reguliert. Das ist ein Markt für Profis geworden.“

Wer sich für den Beruf des MLP-Beraters entscheidet, sollte aus Sicht von Lars Havighorst folgende Voraussetzungen mitbringen: „Selbstbewusstsein, die Fähigkeit, eigenverantwortlich zu arbeiten, Ehrlichkeit und Offenheit und natürlich Spaß und Interesse an der Arbeit als Finanzberater.“ Und, nicht zu vergessen, den Weitblick, die Chancen der Selbstständigkeit mit MLP zu erkennen und zu nutzen.

