



# Turnaround des jungen Segments im Recruiting sowie der Neukundengewinnung bei MLP

Matthias Laier, MLP | Heidelberger Erfolgsimpulse, 10. Oktober 2024



Finanzen verstehen. Richtig entscheiden.

# Matthias Laier

## Diplom Betriebswirt (BA)

### **Kurz-Vita:**

Duales Studium Karlsruhe / Spk Kraichgau

MLP-Berater (3 Jahre)

MLP-Geschäftsstellenleiter (13 Jahre)

Regionaldirektor (2 Jahre)

GF der MLP Startup GmbH (1 Jahr)

Bereichsvorstand – Junges Segment (7 Jahre)

Verheiratet – 4 Kinder



# Agenda

**01** Allgemeines zu MLP

**02** Zeitlicher Bericht 01.07.2017 bis heute

**03** Umsetzungsdetails und erfolgsrelevante Schritte

**04** Zusammenfassung Erfolgsfaktoren



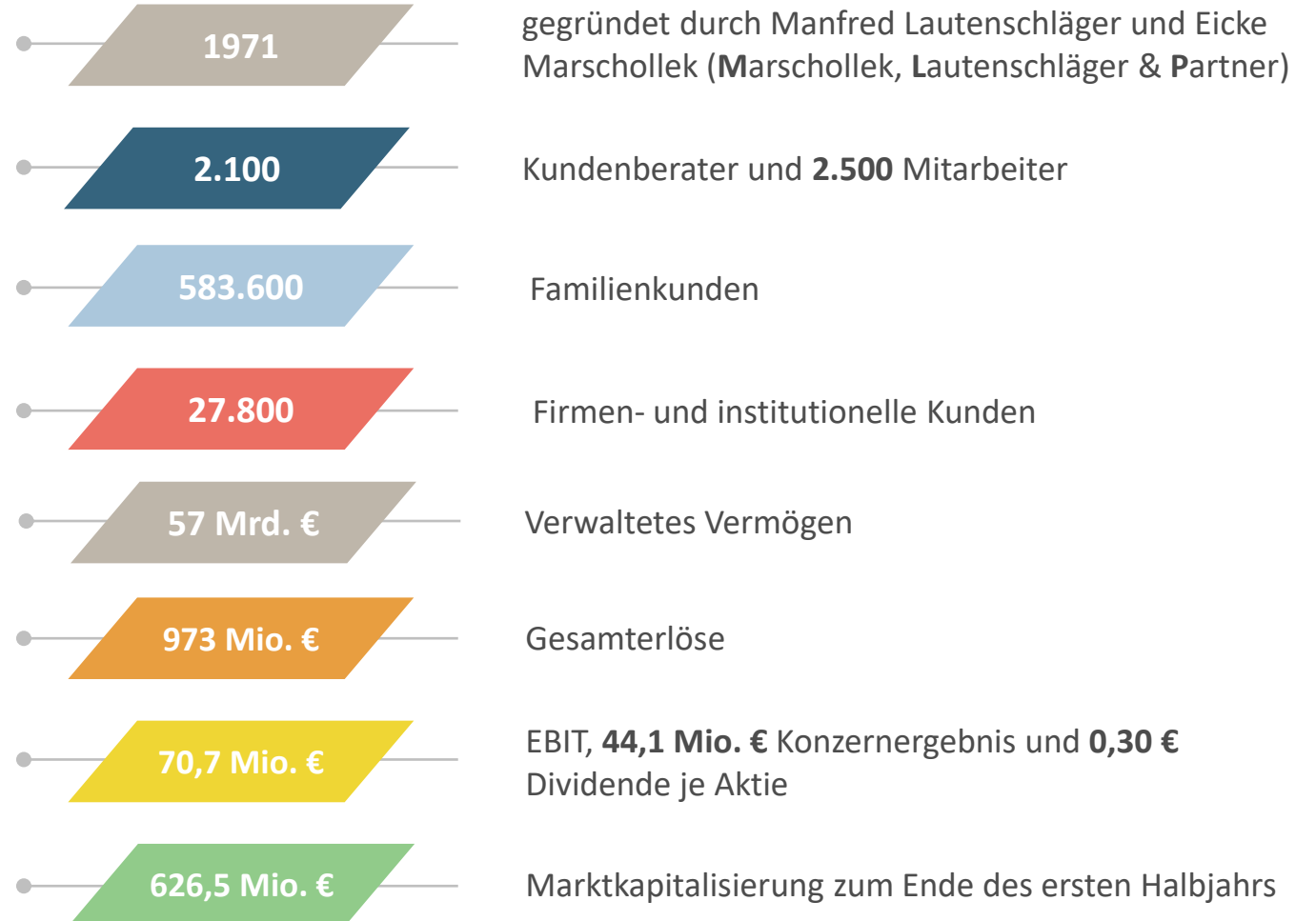
01

# Allgemeines zu MLP



# Die MLP Gruppe

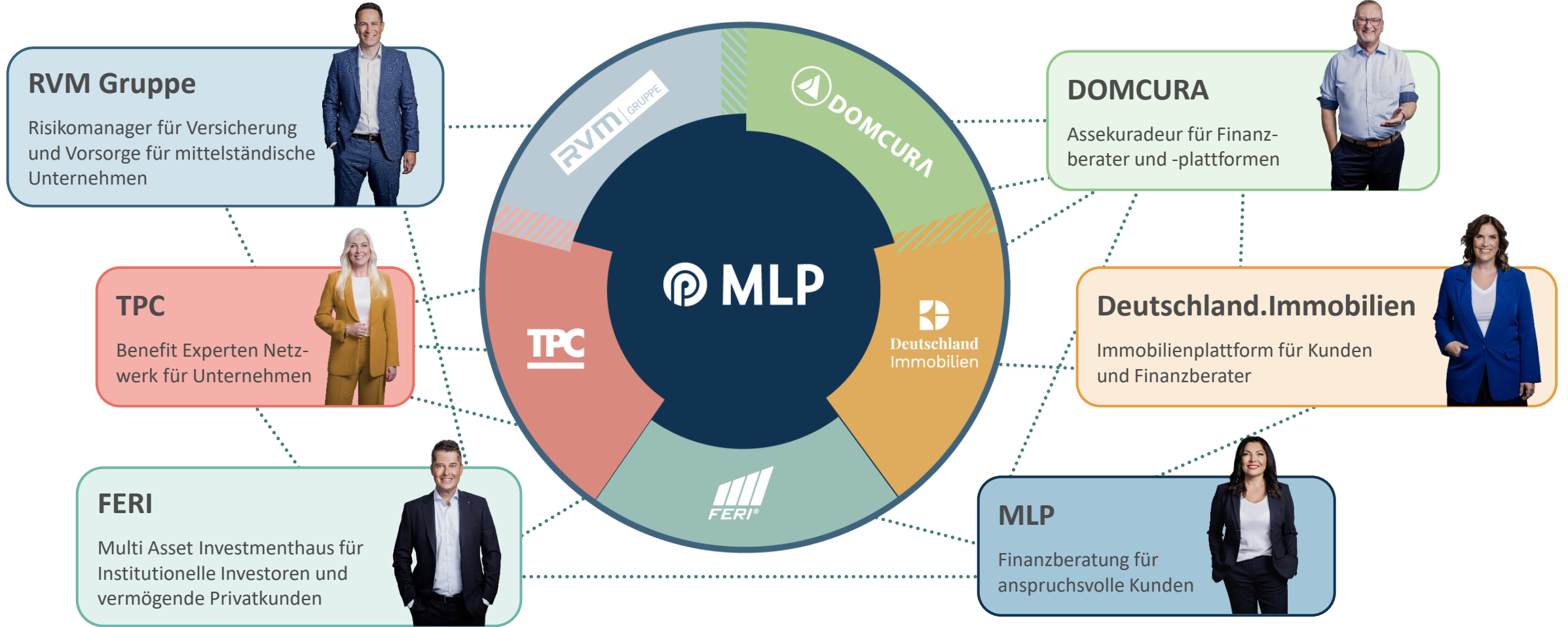
Ein Überblick



# Die MLP Gruppe –

sechs starke Marken für die vernetzte Finanzberatung

Dürfen wir Ihnen das **WIR** anbieten!



# Ein Gesprächspartner für alle Finanzfragen



## Vermögensmanagement

MLP Vermögensdepot, MLP Online-Wertpapierdepot, Große Vermögen, Kindervorsorgemanagement



## Konto & Karte

MLP KomfortKonto, MLP PremiumKonto, MLP Tagesgeldkonto, MLP GoldCard, MLP PlatinumCard



## Altersvorsorge

Riester-Rente, Basisrente, Private Rentenversicherung, Betriebliche Altersversorgung, Pflegevorsorge



## Versicherung

Berufsunfähigkeitsversicherung, private und gesetzl. KV, PKV-Tarifwechsel, Optionstarif, Haftpflicht- und Hausratversicherung, Kfz-Versicherung, Rechtsschutzversicherung, Versicherungen rund ums Haus und viele mehr



## Finanzierung & Immobilienvermittlung

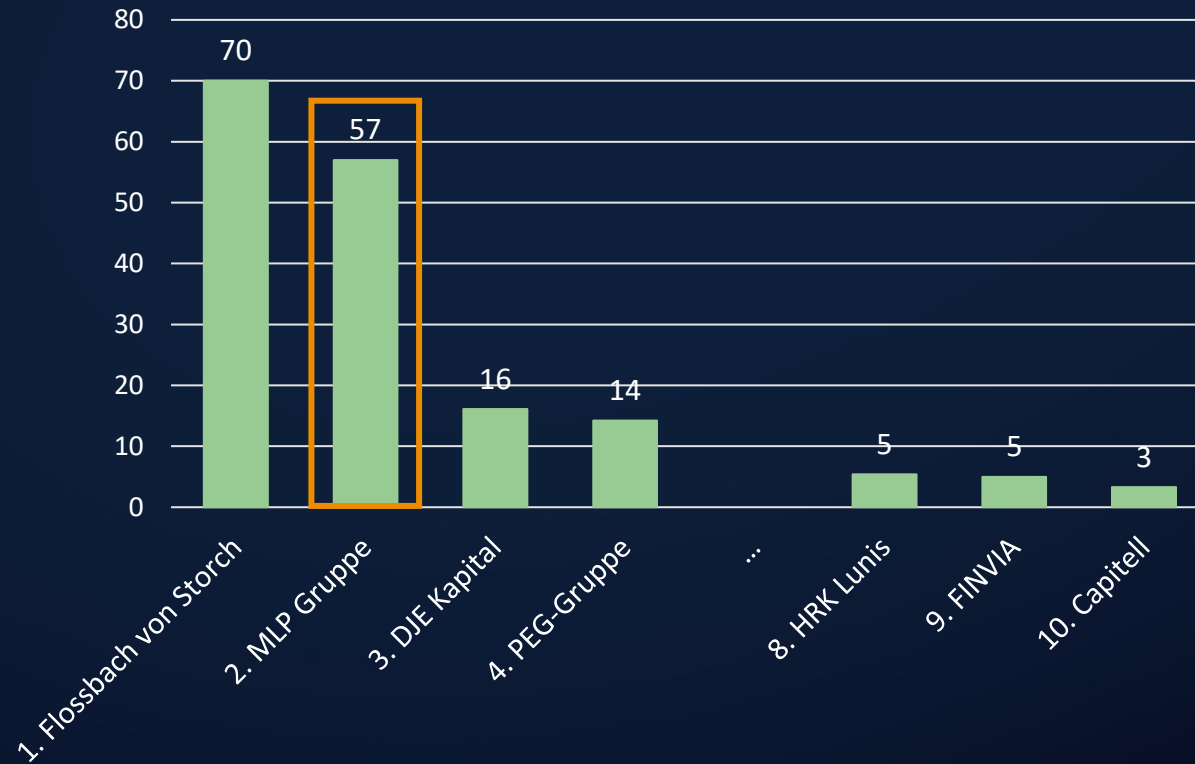
Bausparen, Immobilienfinanzierung, Leasing, Praxisfinanzierung, Ratenkredite, Vermittlung von Immobilien

# Vermögensmanagement: unsere Marktposition

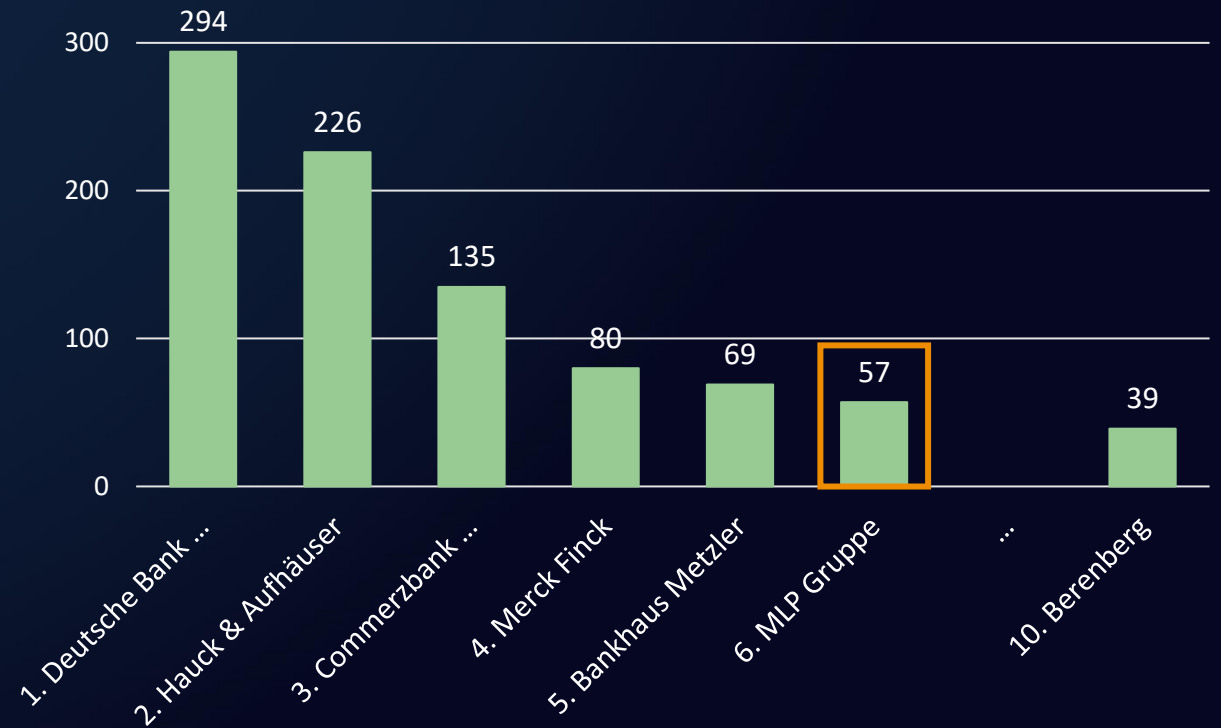


Vermögensmanagement

AuM in Mrd. Euro unabhängige Vermögensverwalter



AuM in Mrd. Euro Privatbanken

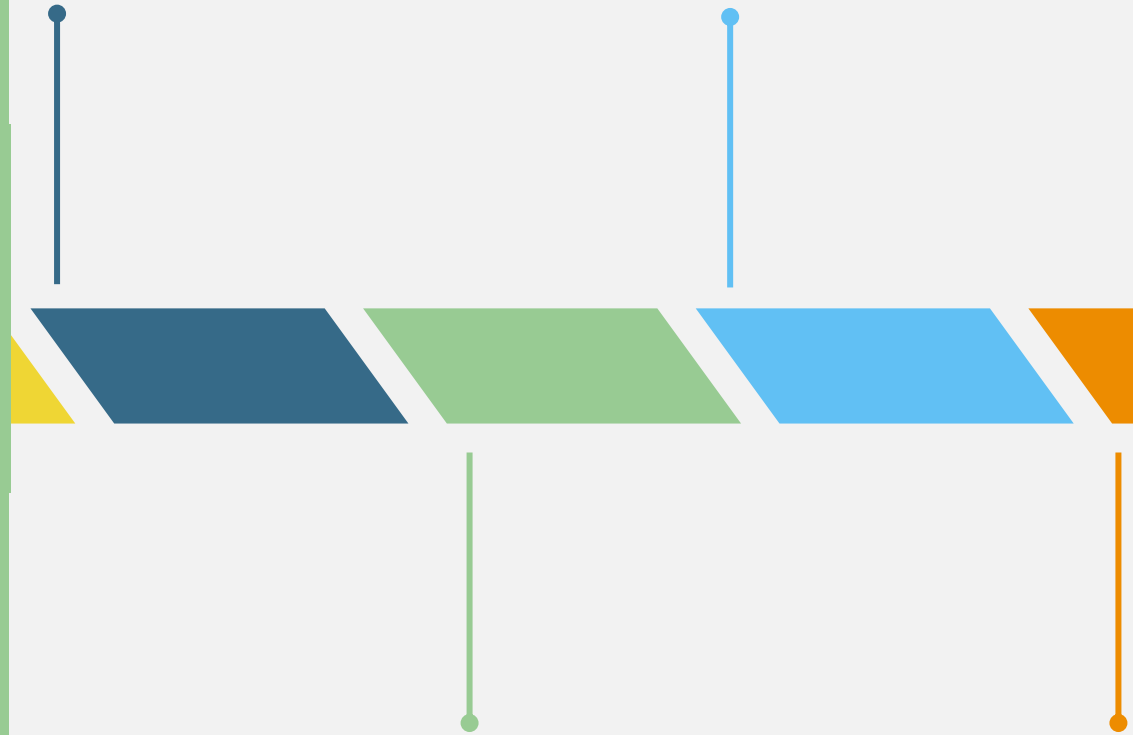


Quellen: Websites der Wettbewerber, Presse, eigene Recherchen, Stand Oktober 2023



# 02

## Zeitlicher Bericht 01.07.2017 bis heute



# Entwicklung des „Jungen Segments“

Immer weniger Neuzugänge an Beraterinnen und Beratern

Immer höheres Durchschnittsalter bei Beraterinnen und Beratern

Immer weniger Neukunden / herkömmliche Neukundenzugänge

Verlust von Marktanteilen

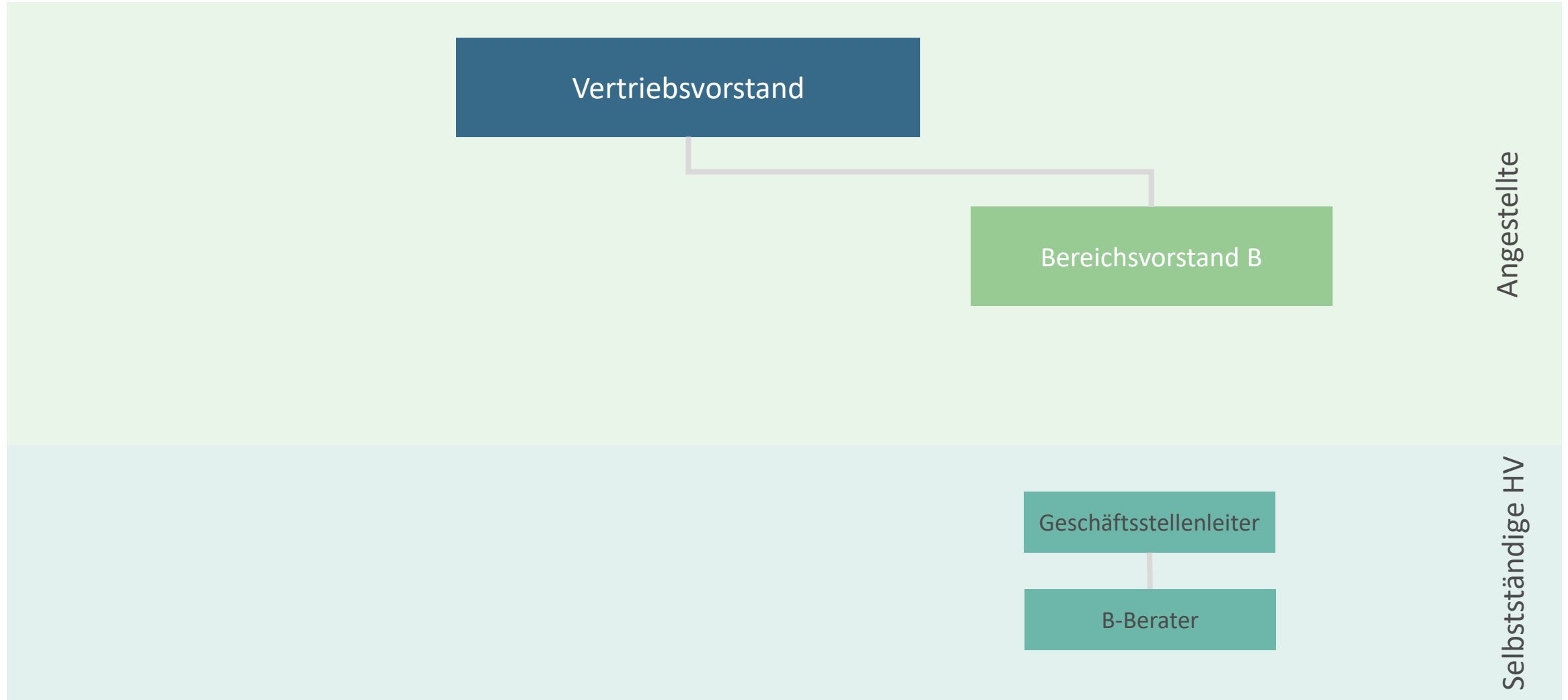
2012 – 2017

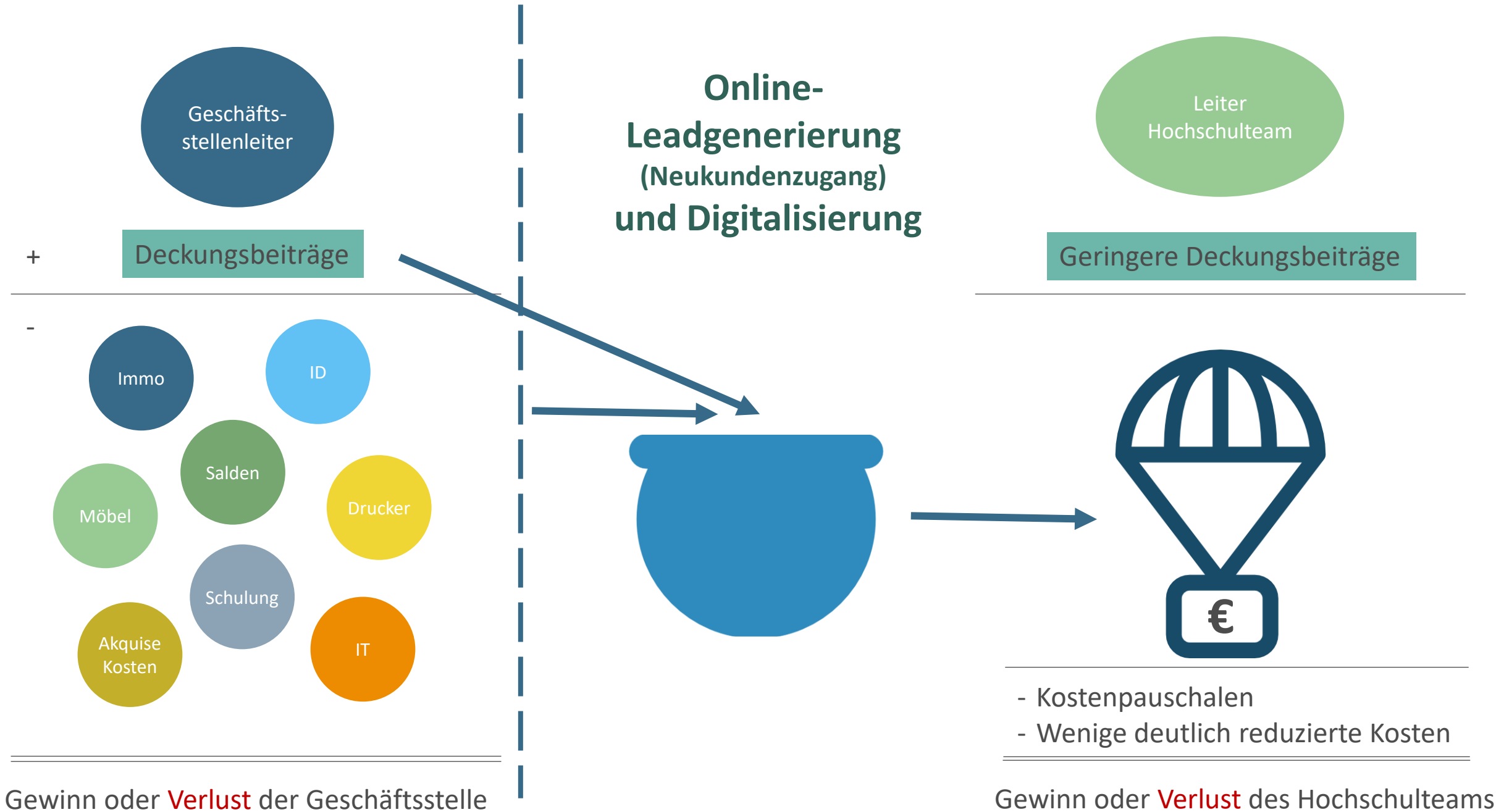
8 GS-Gründungen

2016

vor A-Bereich

# Hierarchien bei MLP



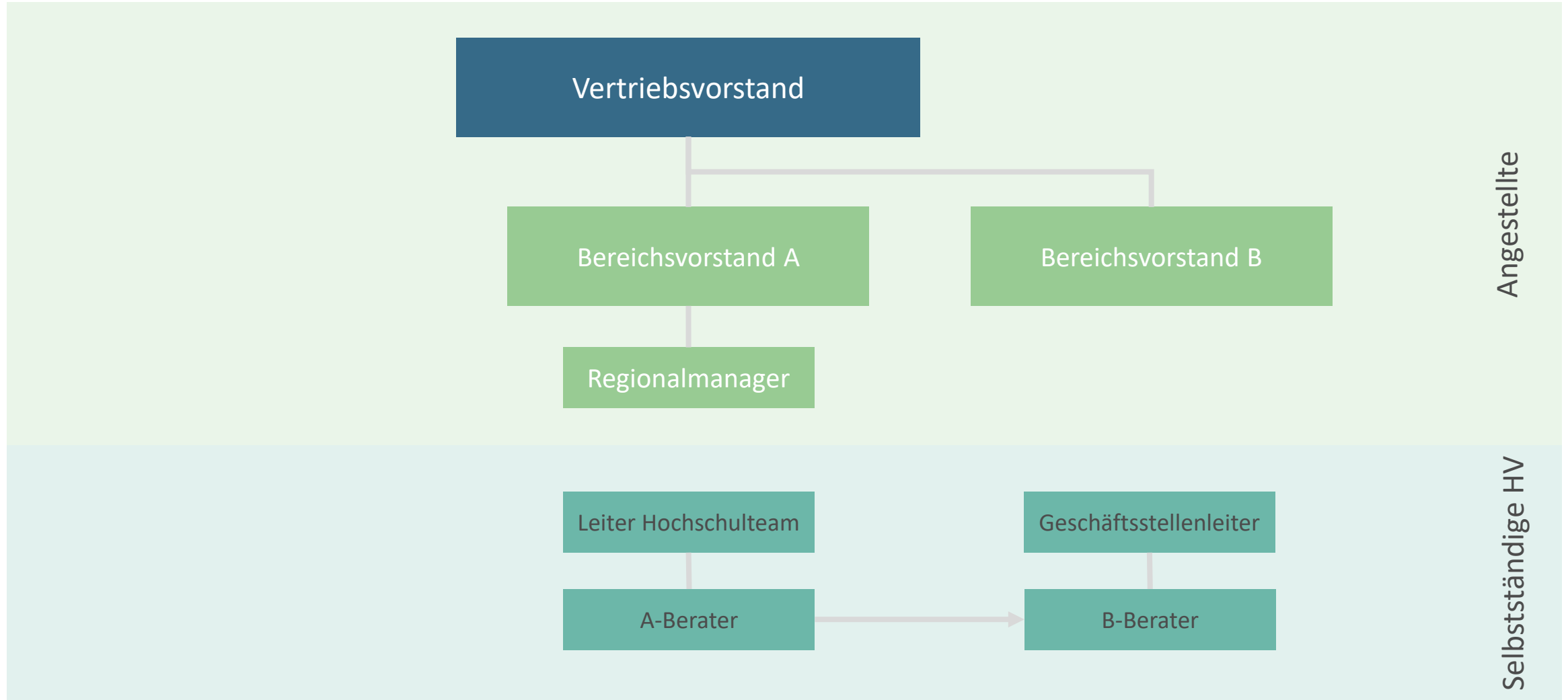




# Hierarchien bei MLP

B: Bestandsbereich/Betreuung

A: Absolventen-/Hochschulb./Junges Segment



# Entwicklung A-Bereich



# Entwicklung A-Bereich



2017



2019



2021



120 Berater/innen  
60 LHTs

2012 – 2017  
8 GS-Gründungen

vor A-Bereich

01.07.2017

2018



2020



2022



Früher Break-even mit  
430 Berater/innen

# Entwicklung A-Bereich



2017

...

120 Berater/innen  
60 LHTs



2019



2021



vor A-Bereich

2018



2020



2022



break-even mit 430  
Berater/innen



# Entwicklung A-Bereich

**01.07.2023**

Einführung eines  
Traineeprogramm

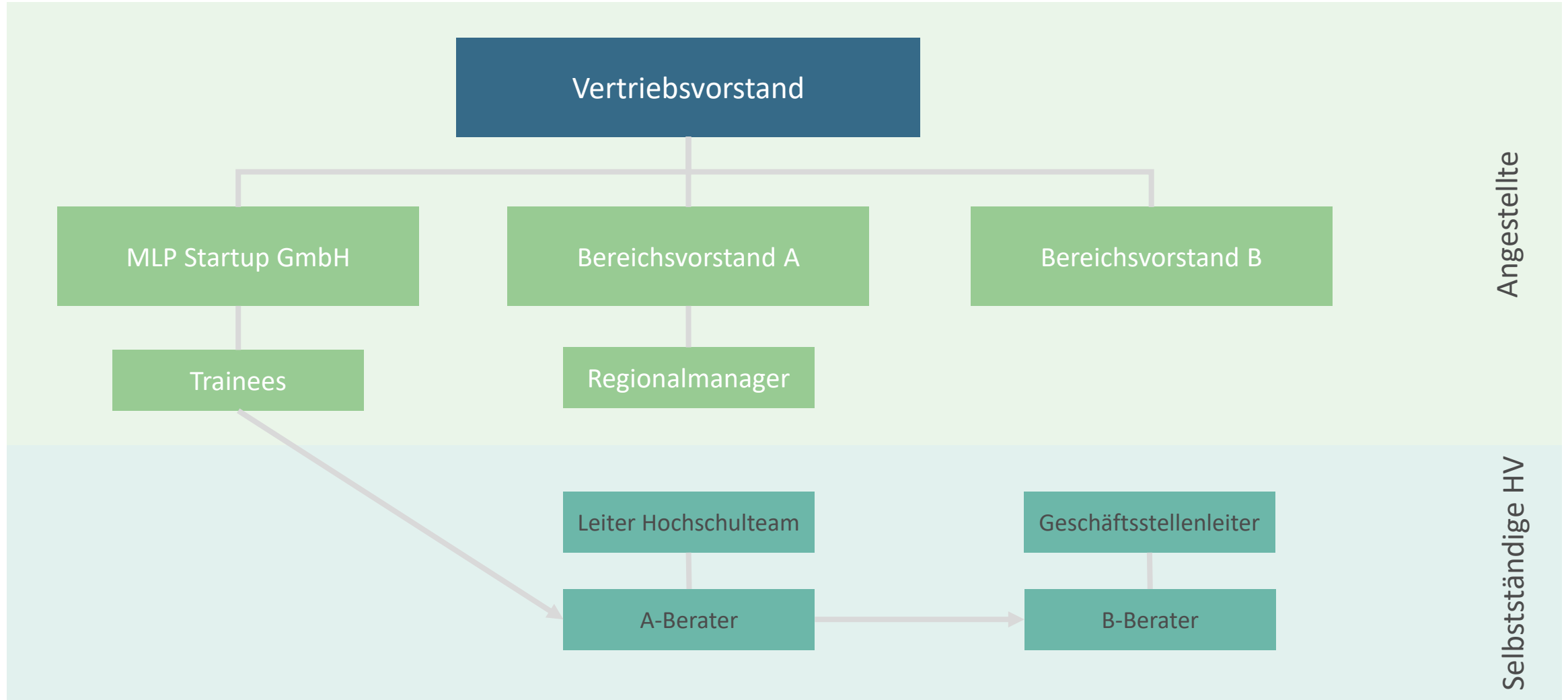
Anstellung von Trainees

**01.01.2023**

# Hierarchien bei MLP

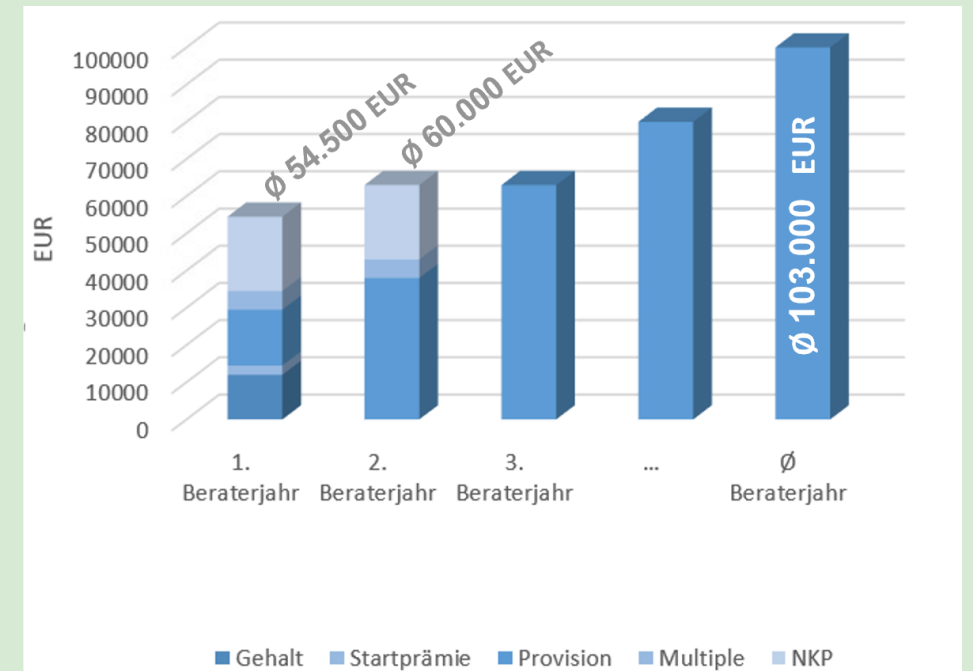
B: Bestandsbereich/Betreuung

A: Absolventen-/Hochschulb./Junges Segment



# Einführung eines Traineeemodells

- Angestelltensystem zur Vorbereitung auf Selbständigkeit
- Sicherheit und Orientierung
- Trainings durch die Besten
- Verbindende Veranstaltungen – Förderung eines „Klassenverbandes“



# Entwicklung A-Bereich

01.07.2023

Einführung eines  
Traineeprogramm

Anstellung von Trainees

**80 Leiter Hochschulteam** (neben rund 120 Geschäftsstellenleitern)

**500 junge Beraterpersönlichkeiten inkl. Trainees** (gesamt 2.000)

**11.000 Neukunden in 2023**

**62.000 Stück**

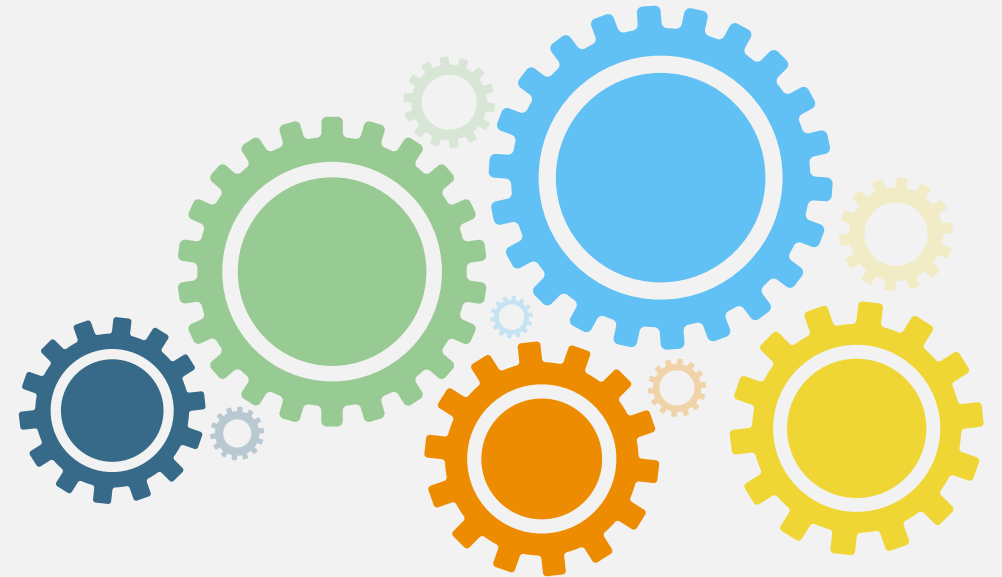
01.01.2023

heute



# 03

## Umsetzungsdetails und erfolgsrelevante Schritte



# Leadversorgung heute



**UNI WUNDER**  
DEIN BOOST FÜRS STUDIUM

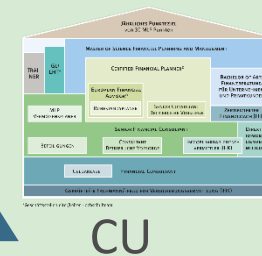
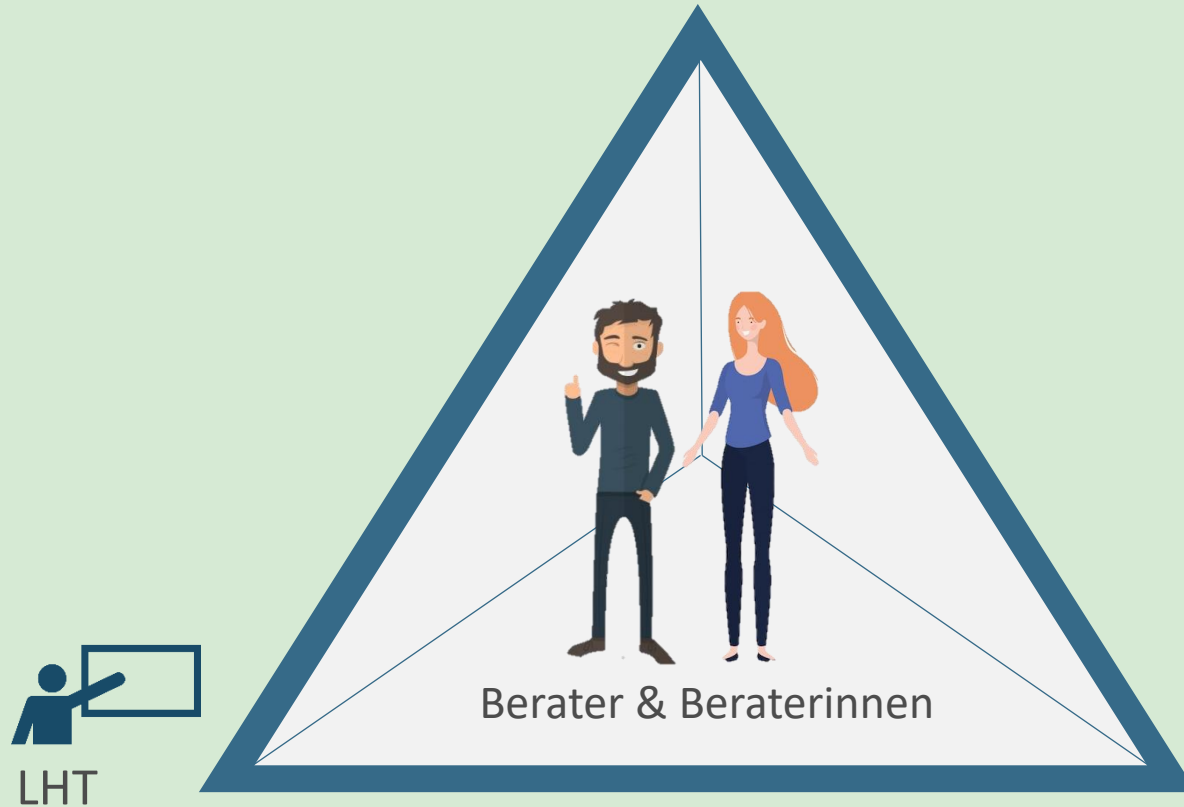


# Online Seminare mit Studenten

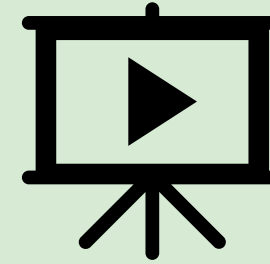


# Vereinheitlichung

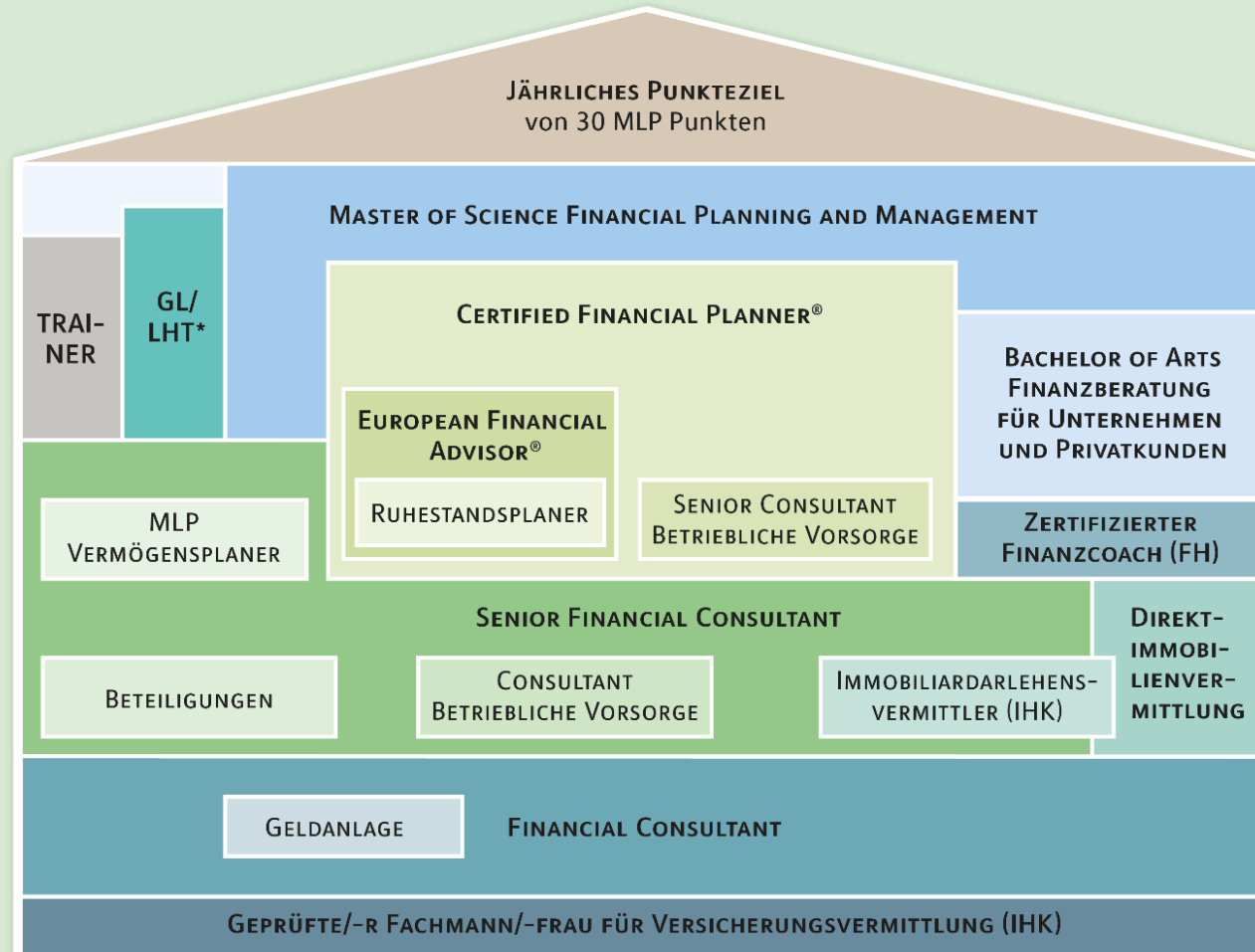
# Zusammenspiel



# Einheitliches Beratungs-Wording



# Umfangreiches Bildungsangebot für MLP-Berater an der MLP Corporate University



\*Geschäftsstellenleiter/Leiter Hochschulteam



# Bewerbergespräch vs. Begeisterungsgespräch



VS.





Wir **motivieren** Menschen, sich  
mit Finanzen zu beschäftigen.

Wir **helfen** Menschen, selbstbestimmt  
bessere Finanzentscheidungen zu treffen.

DAS IST MLP.

# MLP Leitbild



# MLP ist der Gesprächspartner in allen Finanzfragen –

vom Vermögensmanagement über die Altersvorsorge bis zu Versicherungen.

Ausgehend von den Vorstellungen unserer Kunden stellen wir ihre Optionen nachvollziehbar dar. So können sie selbst die passenden Entscheidungen treffen.

Statt auf eigene Produkte greifen wir bei der Umsetzung auf die Angebote aller relevanten Anbieter zurück.

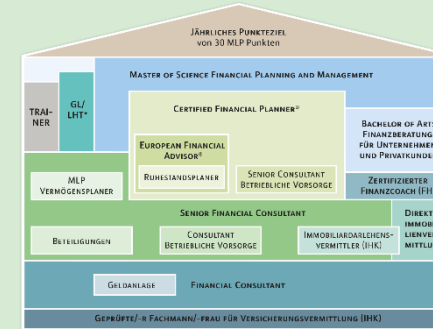
Zudem können Kunden alle wichtigen Bankgeschäfte bei MLP tätigen.



# Gemeinschaftsgefühl



# Optimale Startvoraussetzungen



\*Geschäftssprecher/Leiter Hochschulteam

Vertriebsplan  
EMOTION



# 04

## Zusammenfassung Erfolgsfaktoren



# Erfolgsfaktoren

- **Invest in die richtigen (jungen) Menschen** – Gestaltungsmöglichkeit
- Online-Recruiting
- Die Zielgruppe braucht Begeisterungsgespräche (vs. Bewerbungsgespräche)
- Standardisierung der Beratung
- Die Zielgruppe braucht breites offenes Weiterbildungsangebot
- Skalierbarkeit der Neukundengewinnung
- Vertriebsplan, regelm. Vertriebsimpulse und Portionierung
- Die Zielgruppe braucht Sinnstiftung durch gemeinsame Mission/Vision
- **Emotionalisierung der Berater und Beraterinnen**





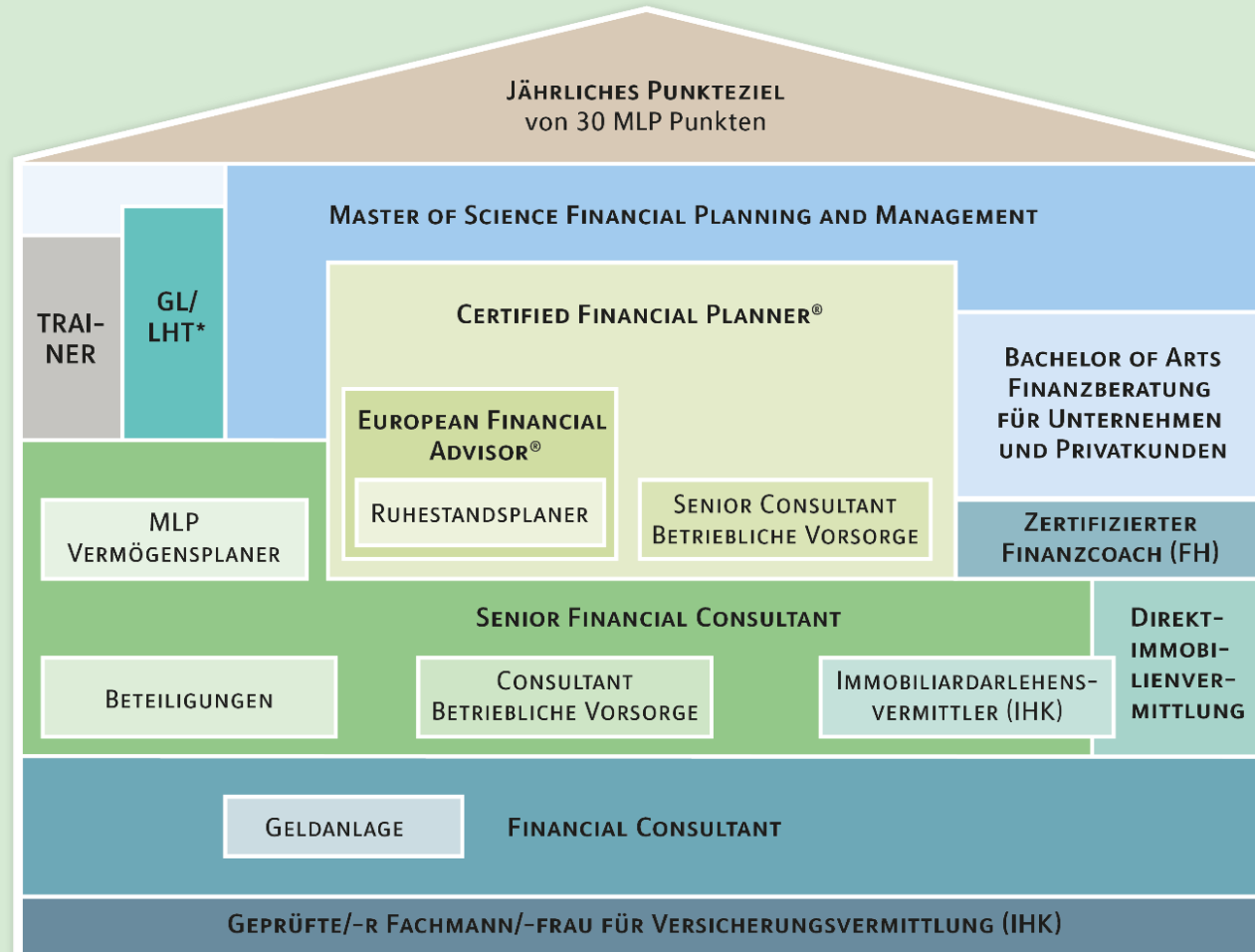
**DANKE**

Matthias Laier, MLP | Heidelberger Erfolgsimpulse, 10. Oktober 2024



Finanzen verstehen. Richtig entscheiden.

# Umfangreiches Bildungsangebot auch für Externe



\*Geschäftsstellenleiter/Leiter Hochschulteam