ZUSAMMENGEFASSTER LAGEBERICHT

Der folgende zusammengefasste Lagebericht umfasst neben dem MLP Konzern auch die MLP SE.

Die im Folgenden aufgeführten Werte wurden auf die erste Nachkommastelle gerundet. Bei Additionen der dargestellten Einzelwerte sind deshalb Differenzen zu den ausgewiesenen Summen möglich. Vorjahreswerte werden in der Klammer dargestellt.

GRUNDLAGEN DES KONZERNS

$Gesch\"{a}ftsmodell$

Die MLP Gruppe – Partner in allen Finanzfragen

Die MLP Gruppe (MLP) ist der Partner in allen Finanzfragen – für Privatkunden ebenso wie für Firmen und institutionelle Investoren. Vier Marken, die in ihren Märkten jeweils führende Positionen einnehmen, stehen dabei für ein breites Leistungsspektrum:

Breites Leistungsspektrum

- MLP: Gesprächspartner in allen Finanzfragen
- FERI: Investmentexperte für institutionelle Investoren und große Privatvermögen
- DOMCURA: Assekuradeur mit Fokus auf privaten und gewerblichen Sachversicherungen
- TPC: Spezialist im betrieblichen Vorsorgemanagement für Unternehmen

Seit der Gründung durch Manfred Lautenschläger und Eicke Marschollek im Jahr 1971 setzt die MLP Gruppe konsequent auf langfristige Beziehungen zu ihren Kunden. Voraussetzung dafür ist ein tiefes Verständnis von ihren individuellen Bedürfnissen. Deshalb konzentrieren sich die mehr als 1.900 Berater im Privatkundengeschäft jeweils auf eine Berufsgruppe. Zu den Kunden gehören vor allem Mediziner, Wirtschaftswissenschaftler, Ingenieure und Juristen. Sie betreuen wir in allen Finanzfragen – von der Altersvorsorge und dem Vermögensmanagement über die Kranken- und Sachversicherung bis hin zur Finanzierung, Immobilienvermittlung und zum Bankgeschäft.

Kundenbedürfnisse im Fokus

Ausgangspunkt in allen Bereichen sind die Vorstellungen und Bedürfnisse unserer Kunden. Darauf aufbauend stellen wir ihnen ihre Optionen nachvollziehbar dar, sodass sie selbst die passenden Finanzentscheidungen treffen können. Bei der Umsetzung greifen wir auf die Angebote aller relevanten Produktanbieter auf dem Markt zurück. Grundlage für die Auswahl sind dabei wissenschaftlich fundierte Markt- und Produktanalysen.

Bei der Produkt- und Partnerauswahl legt MLP großen Wert auf objektive und transparente Kriterien. Auf Basis der Kundenbedürfnisse erfolgt eine Analyse und Qualitätsprüfung der Anbieter am Markt sowie ihrer jeweiligen Produkte. Der Produktauswahlprozess wird kontinuierlich verbessert und weiterentwickelt.

Transparenter Partner- und Produktauswahlprozess

Um eine nachhaltig hohe Beratungsqualität sicherstellen zu können, hat die Qualifizierung unserer Mitarbeiter und Berater eine hohe Bedeutung für unser Unternehmen. Weiterführende Informationen hierzu finden Sie im Kapitel \rightarrow "Mitarbeiter und selbstständige Kundenberater".

Weiterbildung von hoher Bedeutung

Die MLP Banking AG kombiniert die Eigenschaften einer Direktbank mit der Beratung durch unsere Berater. Sie bietet klassische Bankdienstleistungen für Privat- und Geschäftskunden an – von Konto und Karte über Finanzierungen bis hin zum Vermögensmanagement. Innerhalb der MLP Gruppe nimmt die MLP Banking AG folgende Rolle ein:

MLP Banking AG

- · Verbindung von Direktbankleistungen mit persönlicher Beratung
- Teil eines vollumfänglichen Finanzberatungsangebots durch MLP Berater
- Anbieter von Konto- und Depotmodellen sowie weiteren Bankdienstleistungen
- Besondere Expertise im Vermögensmanagement und der Finanzierung

Die MLP Banking AG wird als Kreditinstitut von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) beaufsichtigt und stellt das übergeordnete Unternehmen der aufsichtsrechtlichen Finanzholding-Gruppe dar.

Die Geschäftstätigkeit der MLP Finanzberatung SE setzt sich aus den Bereichen Beratung von Privatkunden und Firmenkunden zu Finanzfragen und der Vermittlung dazu passender Produkte zusammen. Diese sind eng miteinander verflochten und ergänzen sich gegenseitig. Die Beratungsfelder umfassen unter anderem die Altersvorsorge, Krankenversicherung, Sachversicherung und Immobilienvermittlung.

MLP Finanzberatung SE

Als Versicherungsmakler ist die MLP Finanzberatung SE dazu verpflichtet, aus dem breiten Marktangebot die jeweils passenden Produktoptionen für die Kunden auszuwählen. Damit unterscheiden wir uns deutlich vom Großteil des Marktes, der entweder nur eigene oder einige wenige Produkte Dritter anbieten kann.

Die DOMCURA AG bietet als Assekuradeur umfassende Deckungskonzepte für Privat- und Firmenkunden in der Sachversicherung. Besondere Expertise bietet die DOMCURA in der Konzeptionierung und Verwaltung von Wohngebäudekonzepten. Ihre Produkte werden aktuell von ca. 5.000 Versicherungsmaklern und Vertrieben genutzt.

DOMCURA – Spezialist für Sachversicherungen

Unter der nordias GmbH Versicherungsmakler sind Spezialmakler für Gewerbe- und Industrieversicherungen zusammengefasst.

nordias – Schwerpunkt auf Gewerbe- und Industrieversicherungen Die FERI Gruppe (FERI) bietet als Investmenthaus für institutionelle Investoren, Familienvermögen und Stiftungen Dienstleistungen in den Geschäftsfeldern Investment Research, Investment Management und Investment Consulting. Das FERI Cognitive Finance Institute agiert innerhalb der FERI Gruppe als strategisches Forschungszentrum mit Fokus auf Analysen und Methodenentwicklung für langfristige Wirtschafts- und Kapitalmarktforschung.

FERI – Vermögensmanagement mit eigenständigem Research

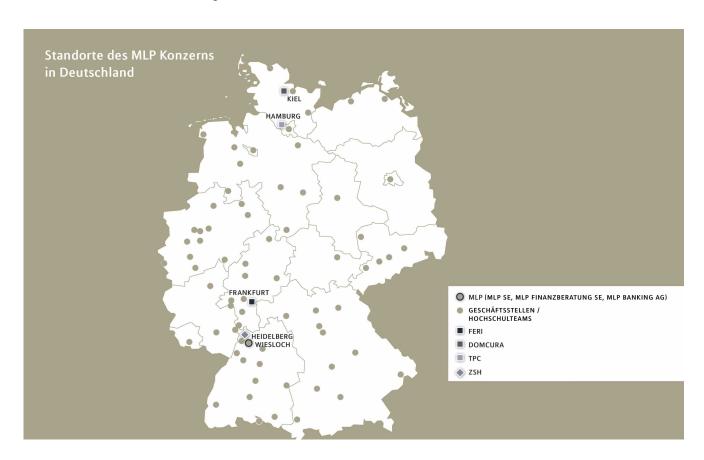
Im Geschäftsfeld Investment Management bietet die FERI Trust GmbH ein breites Spektrum an Vermögensverwaltungsleistungen in sämtlichen Anlageklassen an. Diese Leistungen reichen von der Entwicklung und Umsetzung individueller Anlagestrategien bis zur quantitativen Risikostreuung und – kontrolle. Der Bereich Investment Consulting umfasst die langfristige Beratung institutioneller Investoren und die Bereitstellung von Family-Office-Dienstleistungen für sehr große Familienvermögen. Im Investment Research werden volkswirtschaftliche Prognosen und individuelle Asset Allocation-Analysen erstellt, die eine wichtige Grundlage für die Anlagestrategien liefern.

Unternehmen und Verbänden bietet die TPC GmbH (TPC) als Spezialist für das betriebliche Vorsorgemanagement eine Beratung in sämtlichen Themenkomplexen der betrieblichen Vorsorge und Vergütung an – von der Bedarfsanalyse über die individuelle Konzeption und Umsetzung bis zur ständigen Überprüfung bestehender betrieblicher Vorsorgesysteme. Ein Fokus liegt dabei auf der Beratung mittelständischer Unternehmen verschiedener Branchen sowie der Arbeitgeberberatung von Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern, Rechtsanwälten, Medizinern und Architekten. Im Jahr 2019 soll zudem mit dem TPC-Portal ein digitales Angebot etabliert werden, mit dem Arbeitgeber über ihr gesamtes Angebot informieren und mit Hilfe von MLP auch beraten können. Darüber hinaus sollen die Arbeitnehmer hierüber einen eigenen Zugang zu ihren Verträgen erhalten.

TPC – Branchenkonzepte für betriebliches Vorsorgemanagement

Der Sitz der MLP SE als Holding und der MLP Finanzberatung SE sowie der MLP Banking AG ist in Wiesloch/Baden-Württemberg, wo alle internen Bereiche gebündelt sind. Darüber hinaus sind wir mit unseren Kundenberatern und Geschäftsstellen sowie Hochschulteams in allen deutschen Ballungsräumen, vor allem an allen wichtigen Universitätsstandorten vertreten. DOMCURA und nordias haben den Hauptsitz in Kiel; TPC in Hamburg. FERI unterhält neben dem Hauptsitz in Bad Homburg vor der Höhe Büros in Düsseldorf, München, Luxemburg, Wien und Zürich.

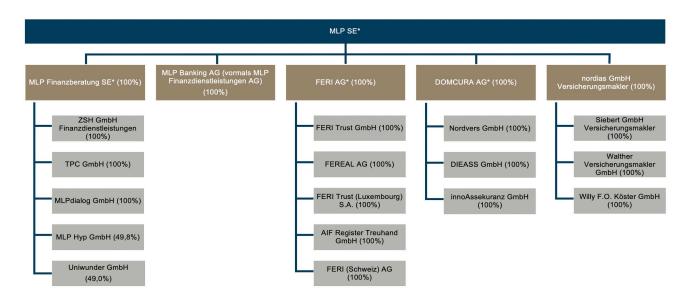
Bundesweit vertreten



Rechtliche Unternehmensstruktur und Organe

MLP ist als Holding organisiert; dabei übernimmt die Muttergesellschaft des Konzerns, die MLP SE, die zentralen Steuerungsaufgaben. Darunter sind die fünf Tochtergesellschaften MLP Finanzberatung SE, MLP Banking AG, FERI AG, DOMCURA AG und nordias GmbH angesiedelt (siehe Grafik). Die Geschäftsbereiche tragen durchgängig Ergebnisverantwortung. Diese Organisation spiegelt die strategischen Ziele und den Kundenbedarf wider.

Aktuelle Konzernstruktur operativ tätiger Gesellschaften



^{*} Und weitere direkte und indirekte Tochtergesellschaften

Die MLP Finanzberatung SE ist bei der Vermittlung von Versicherungen als Versicherungsmakler registriert. Zur MLP Finanzberatung SE gehören die TPC GmbH, Hamburg, die ZSH GmbH Finanzdienstleistungen (ZSH), Heidelberg, und die MLPdialog GmbH, Wiesloch. Eine weitere Beteiligung ist die MLP Hyp GmbH, Wiesloch, die wir zusammen mit dem Baufinanzierungsbroker Interhyp AG, München, halten.

Die MLP Banking AG besitzt eine Banklizenz und bündelt alle Bankdienstleistungen für Privat- und Geschäftskunden.

Die Hauptgeschäftsbereiche der FERI AG sind das Investment Research, das Investment Management und das Investment Consulting für institutionelle Investoren, Familienvermögen und Stiftungen. Diese sind in der FERI Trust GmbH, Bad Homburg v. d. H., verankert. Die FEREAL AG dient als Kapitalverwaltungsgesellschaft für alternative Assetklassen wie Immobilien, Private Equity und Infrastruktur. Die FERI (Schweiz) AG bietet am Standort Zürich Investmentlösungen für private und institutionelle Investoren außerhalb der Eurozone. Die FERI Trust (Luxembourg) S.A. koordiniert als Fondsadministrator den kompletten Fondsstrukturierungs- und Fondsauflageprozess.

Die DOMCURA AG hat sich auf die Konzipierung, Entwicklung und Realisierung umfassender Deckungskonzepte in der Sachversicherung für private und gewerbliche Kunden spezialisiert. Unter der nordias GmbH Versicherungsmakler sind Spezialmakler für Gewerbe- und Industrieversicherungen zusammengefasst.

Veränderungen in der Unternehmensstruktur

Im Berichtszeitraum hat es keine Veränderungen der Unternehmensstruktur sowie im Konsolidierungskreis gegeben.

Einfluss auf die Geschäftsentwicklung

Die Geschäftsentwicklung der MLP Gruppe wird wesentlich beeinflusst durch die konjunkturelle Entwicklung in Deutschland, da das Unternehmen seine Gesamterlöse nahezu vollständig hierzulande erwirtschaftet bzw. anbahnt. Besonders wichtige nichtfinanzielle Leistungsindikatoren stellen dabei das Wirtschaftswachstum, die allgemeine Sparquote, die Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt und das Lohnniveau dar. Diese werden im Kapitel \rightarrow "Wirtschaftsbericht – Gesamtwirtschaftliches Umfeld" näher erläutert.

Noch stärker wird die Ertragslage durch die Marktbedingungen in den Beratungsbereichen Altersvorsorge, Vermögensmanagement, Sachversicherung, Krankenversicherung, Immobilien sowie Finanzierung beeinflusst, die wir in den entsprechenden Kapiteln im \Rightarrow "Wirtschafts- und Prognosebericht" analysieren. Eine wichtige Rolle spielt zudem das regulatorische Umfeld, das in den Kapiteln \Rightarrow "Wirtschafts- und Prognosebericht – Regulierung und Wettbewerb" näher betrachtet wird.

Organisation und Verwaltung

Der Vorstand der MLP SE setzt sich aus drei Mitgliedern zusammen. Dem Vorstand gehören unverändert Dr. Uwe Schroeder-Wildberg (Vorstandsvorsitzender), Manfred Bauer (Produkte und Services) und Reinhard Loose (Finanzen) an. Der Aufsichtsrat der MLP SE hat den bis 31. Januar 2019 laufenden Vertrag von Finanzvorstand Reinhard Loose im abgelaufenen Jahr um weitere fünf Jahre bis 2024 verlängert. Der Finanzvorstand der MLP SE verantwortet die Bereiche Compliance, Controlling, Interne Revision, IT, Personalwesen, Rechnungswesen, Recht und Risikomanagement. In seiner Funktion ist er zugleich Vorstand der Tochterunternehmen MLP Finanzberatung SE sowie MLP Banking AG.

Der Aufsichtsrat, dem nach deutschem Recht die Überwachung des Vorstands obliegt, besteht aus sechs Mitgliedern. 2018 ist mit Maximilian Lautenschläger ein zweiter Sohn des Unternehmensgründers Manfred Lautenschläger in die Aufsichtsgremien des Konzerns eingezogen; seit März 2018 gehört er dem Aufsichtsrat der MLP Finanzberatung SE an. Matthias Lautenschläger war bereits seit August 2015 Aufsichtsrat der ehemaligen MLP Finanzdienstleistungen AG. Dieses Amt endete im Mai 2018. Er wurde in der ordentlichen Hauptversammlung am 14. Juni 2018 in den Aufsichtsrat der MLP SE gewählt. Auch die übrigen Mitglieder des Aufsichtsrats der MLP SE wurden in der Hauptversammlung neu gewählt bzw. von den Arbeitnehmern des MLP Konzerns bestimmt. Der Aufsichtsrat der MLP SE setzt sich somit aus folgenden Mitgliedern zusammen: Dr. Peter Lütke-Bornefeld (Vorsitzender), Dr. Claus-Michael Dill, Matthias Lautenschläger und Tina Müller als Vertreter der Kapitalseite sowie Alexander Beer und Burkhard Schlingermann als Vertreter der Arbeitnehmer. Darüber hinaus hat der Aufsichtsrat der MLP SE Unternehmensgründer Manfred Lautenschläger zu seinem Ehrenvorsitzenden ernannt.

Bei der zur FERI Gruppe gehörenden FEREAL AG ist Carsten Hermann seit dem 1. Januar 2018 neues Vorstandsmitglied. Sein Vorgänger Marcel Renné wechselte zum zweiten Halbjahr 2018 in den Aufsichtsrat. Gleichzeitig ist Arnd Thorn aus dem Aufsichtsrat der FEREAL AG ausgeschieden.

Steuerungssystem

Die MLP Gruppe verfügt über umfangreiche Planungs- und Steuerungssysteme. Ausgehend von unserer Strategie und den Einschätzungen zu zukünftigen externen Rahmenbedingungen erarbeiten wir im strategischen und operativen Planungsprozess Zielwerte für die wesentlichen Steuerungskennzahlen. Im Rahmen der laufenden Controllingprozesse werden Abweichungen gegenüber unseren Zielen transparent. Aus den Entwicklungen leiten wir Konsequenzen für unsere Unternehmenssteuerung ab. Zudem beobachten wir laufend die Entwicklung des Markt- und Wettbewerbsumfelds.

Unternehmenssteuerung

Der Vorstand der MLP SE beurteilt die Performance der Geschäftssegmente und entscheidet auf dieser Basis über die Ressourcenallokation. Das Ergebnis der betrieblichen Geschäftstätigkeit (EBIT; Earnings before interest and taxes) und die Gesamterlöse (Umsatz) stellen als Maßgrößen für die Geschäftssentwicklung in den einzelnen Geschäftssegmenten die zentralen Steuerungsgrößen bei MLP dar. Daneben informiert sich der Vorstand regelmäßig über die gesamtwirtschaftlichen, politischen und rechtlichen Einflussfaktoren auf die Entwicklung in den einzelnen Beratungsfeldern. Die Analyse der Beratungsfelder Altersvorsorge, Vermögensmanagement, Sachversicherung, Krankenversicherung, Finanzierung und Immobilienvermittlung erfolgt mit dem Ziel, die Entwicklung der Geschäftssegmente in der Vergangenheit zu erklären, Änderungen im Umfeld zu antizipieren und gezielt Einfluss auf die künftige Entwicklung der Segmente zu nehmen. Dem umfassenden Beratungsansatz von MLP entsprechend, der die Vorstellungen des Kunden in den Mittelpunkt stellt, steuert der Vorstand den Konzern – aber nicht auf Basis des Deckungsbeitrags der einzelnen Beratungsfelder.

EBIT und Umsatz als Spitzenkennziffern

Die folgende Übersicht verdeutlicht, welche Beratungsfelder zur Entwicklung der Erlöse in den jeweiligen Geschäftssegmenten beitragen.

	Finanzberatung	Banking	FERI	DOMCURA
Altersvorsorge	Х			
Vermögensmanagement		Х	Х	_
Sachversicherung	Х			х
Krankenversicherung	Х			_
Finanzierung	Х			
Immobilienvermittlung	Х			

Zusätzlich zu den Erlösen aus dem Vermögensmanagement spielen im Segment Banking auch die Zinserlöse eine wichtige Rolle.

Um eine nachhaltige Steigerung des Unternehmenswerts und einen Ausbau unserer Marktposition zu erreichen, sind ein profitables Wachstum und eine nachhaltige Ergebnisentwicklung notwendig.

Weitere wichtige Kennziffern – neben den bedeutsamsten Leistungsindikatoren EBIT und Umsatz – sind die Verwaltungskosten (definiert als Personalaufwand, sonstige betriebliche Aufwendungen sowie planmäßige Abschreibungen und Wertminderungen), die Eigenkapital-Rendite, das betreute Vermögen, das vermittelte Neugeschäft in der Altersvorsorge, der Vertragsbestand in der Sachversicherung sowie die Anzahl und Fluktuation der Berater.

Ziel unserer Unternehmenssteuerung ist es, dass alle Mitarbeiter und Berater die strategischen Ziele von MLP aktiv unterstützen und sich dem Leistungsversprechen verpflichten. Unser etabliertes zentrales, strategisches Steuerungsinstrument ist die sogenannte Integrierte Strategische Agenda (ISA). Auf diesem Wege werden die Konzernziele auf alle Konzern-Unternehmen und auf die wesentlichen Bereiche heruntergebrochen, sodass jede Unternehmenseinheit ihren Beitrag zur Zielerreichung kennt. So ist eine durchgängige Einbeziehung aller Organisationseinheiten ebenso sichergestellt wie die Einbindung in den Planungs- und Steuerungsprozess. Die ISA eröffnet allen Unternehmensbereichen die Gelegenheit, sich umfangreich in die Zielplanung einzubringen. Dies fördert die Eigenmotivation aller Beteiligten und erhöht die Planungsqualität im Unternehmen. Am Ende des fest vorgeschriebenen, konzernweit verbindlichen ISA-Prozesses wird der Zielerreichungsgrad jeder Einheit über unsere etablierten Planungsund Reportingprozesse nachgehalten. Für den Vorstand sichert die ISA eine hohe Transparenz des Wertschöpfungsprozesses.

Der Vorstand der MLP SE sowie der MLP Banking AG hat eine mit der Geschäftsstrategie und den daraus resultierenden Risiken konsistente Risikostrategie festgelegt. Die Risikostrategie umfasst dabei die Ziele der Risikosteuerung der wesentlichen Geschäftsaktivitäten sowie die Maßnahmen zur Erreichung dieser Ziele. Hierzu ist das Risikomanagement bei MLP fest in der Unternehmenssteuerung verankert. Die Vorstände und die Geschäftsführer der Konzernunternehmen sowie die Bereichsleiter sind dafür verantwortlich, Risiken schnellstmöglich zu erkennen und einzuordnen. Da die ISA-Verantwortlichen zugleich auch Risiko- und Kostenverantwortung haben, erreichen wir somit eine sinnvolle Verknüpfung zwischen Risikomanagement und Controlling. Weitere Informationen zum Risikomanagement sind im Kapitel \rightarrow "Risikobericht" zusammengefasst.

Risikomanagement: wichtiger Bestandteil der Steuerung

Kennzahlen und Frühindikatoren der Unternehmenssteuerung

Um unseren Geschäftserfolg bewerten zu können, nutzen wir regelmäßig Simulationsrechnungen. Wichtige Frühindikatoren sind unter anderem das betreute Vermögen, das die Entwicklung im Vermögensmanagement widerspiegelt, das vermittelte Neugeschäft im Bereich Altersvorsorge sowie der Vertragsbestand in der Sachversicherung. Denn diese drei Bereiche tragen einen bedeutenden Teil zu den Provisionserlösen bei.

Unser Ziel ist es, nicht nur die besten Berater der Branche für unser Geschäftsmodell zu gewinnen, sondern diese auch langfristig zu binden. Deshalb überwachen wir kontinuierlich die Fluktuation und streben eine jährliche Fluktuationsrate von maximal rund 10 % bei unseren selbstständigen Beratern an.

Beraterfluktuation niedrig halten

Weitere Informationen lesen Sie in den Kapiteln \rightarrow "Mitarbeiter und selbstständige Kundenberater" und \rightarrow "Voraussichtliche Geschäftsentwicklung".

GRUNDLAGEN DES KONZERNS

Forschung und Entwicklung

Da es sich bei unserem Beratungshaus um ein Dienstleistungsunternehmen handelt, betreiben wir keine Forschung und Entwicklung im klassischen Sinne. Gleichwohl stellen wir Ressourcen bereit, um beispielsweise Software selbst zu entwickeln oder erworbene Software weiterzuentwickeln. Zusätzlich agiert das FERI Cognitive Finance Institute innerhalb der FERI Gruppe als strategisches Forschungszentrum und kreative Denkfabrik ("Think Tank"), mit klarem Fokus auf langfristige Aspekte von Wirtschafts- und Kapitalmarktforschung sowie Vermögensschutz.

WIRTSCHAFTSBERICHT

Gesamtwirtschaftliches Umfeld

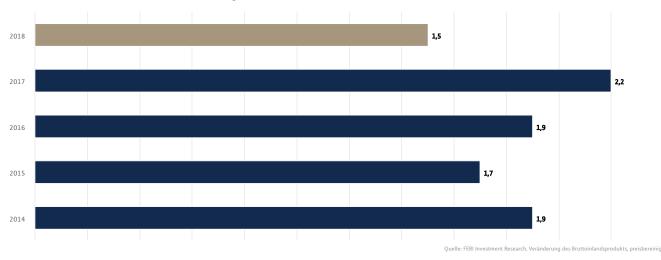
Gesamtwirtschaftliche Situation

Das Wirtschaftswachstum im Euro-Raum hat sich im Berichtsjahr abgeschwächt. Belastend wirkte sich auf die Dynamik insbesondere das ungünstige außenwirtschaftliche Umfeld aus. Störfaktoren waren vor allem die andauernden internationalen Handelsstreitigkeiten mit den USA und das Risiko eines ungeordneten BREXIT. Das Wirtschaftswachstum für die Euro-Zone lag 2018 nach Schätzungen von FERI Investment Research bei 1,9 % (2017: 2,3 %).

Auch das Wachstum der deutschen Wirtschaft hat 2018 an Dynamik verloren. Wie im übrigen Währungsraum wurde Deutschlands Konjunktur von den außenwirtschaftlichen Rahmenbedingungen belastet, während die Binnennachfrage robust blieb. Gestützt wurde diese vor allem von der anhaltend guten Arbeitsmarktentwicklung, die sich in spürbaren Lohn- und Rentensteigerungen niederschlug. Das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP) in Deutschland lag 2018 laut Berechnungen von FERI nur noch bei 1,5 %.

Deutsches Wirtschaftswachstum schwächt sich ab

Wirtschaftswachstum in Deutschland (alle Angaben in %)



Die konjunkturelle Schwächephase hinterließ gegen Ende des Berichtsjahrs auch bei der Stimmung der Verbraucher in Deutschland Spuren. Infolge dessen sank der Konsumklimaindex der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) im Dezember 2018 auf 10,4 Punkte und musste etwas von seinem hohen Niveau einbüßen (Vorjahr: 10,7 Punkte). Ähnlich entwickelte sich auch die Stimmung unter den deutschen Firmenchefs: Der ifo-Geschäftsklimaindex sank im November 2018 auf 102,0 Punkte – im Januar 2018 hatte er noch bei 105,1 Punkten gelegen. Im Dezember fiel er weiter auf 101,0 Punkte.

Konsumlaune der Deutschen leicht eingetrübt

Der Aufwärtstrend am deutschen Arbeitsmarkt setzte sich weiter fort. Nach Angaben der Bundesagentur für Arbeit sank die Zahl der registrierten Arbeitslosen im Jahresdurchschnitt 2018 im Vergleich zum Vorjahr um 193.000 auf 2,24 Mio. Personen. Das entspricht einer Arbeitslosenquote von 5,2 % (2017: 5,7 %), was den tiefsten Stand seit der Wiedervereinigung markiert.

Weiterhin Aufschwung am Arbeitsmarkt Die Zahl der Erwerbstätigen nahm nach Schätzungen des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) 2018 im Jahresdurchschnitt um 600.000 Personen zu – auf knapp 45 Mio. Der Anstieg beruht vor allem auf einem Zuwachs der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung.

Am deutschen Arbeitsmarkt bleiben besonders die Perspektiven für Akademiker sehr gut. Laut jüngsten Daten der Bundesagentur für Arbeit liegt die Akademiker-Arbeitslosenquote mit 2,3 % weiterhin auf einem sehr niedrigen Niveau.

Die wirtschaftliche Lage der privaten Haushalte in Deutschland war weiterhin gut. Die Bruttolöhne und - gehälter stiegen nach Angaben des Arbeitskreises "Steuerschätzungen" im Berichtsjahr um 4,7 %; das verfügbare Einkommen der privaten Haushalte erhöhte sich laut Finanzbericht 2019 der Bundesregierung um 3,6 %. Die Sparquote in Deutschland ist im abgelaufenen Geschäftsjahr leicht gestiegen; sie lag bei 10,3 % (2017: 9,9 %).

Steigende Löhne und Gehälter

WIRTSCHAFTSBERICHT

Branchensituation und Wettbewerbsumfeld

Der überwiegende Anteil der Umsatzerlöse von MLP stammt aus den vier Beratungsfeldern Altersvorsorge, Vermögensmanagement, Sachversicherung und Krankenversicherung. Im Geschäftsjahr 2018 betrug dieser Anteil gut 93 %. Die Umsätze in der Altersvorsorge und in der Krankenversicherung entstehen im Segment Finanzberatung. Die Umsätze im Vermögensmanagement stammen sowohl aus dem Segment FERI als auch aus dem Segment Banking. Neben dem Segment DOMCURA entstehen die Umsätze in der Sachversicherung auch in der MLP Finanzberatung SE.

Im Folgenden wird erläutert, welche Faktoren im Jahr 2018 das Marktumfeld und die Ertragslage in den genannten Beratungsfeldern besonders beeinflusst haben.

Altersvorsorge

Das Marktumfeld in der Altersvorsorge war auch im abgelaufenen Jahr weiterhin durch niedrige Zinsen und die anhaltende Zurückhaltung der Verbraucher bei lang laufenden Verträgen sowie anhaltende politische Diskussionen über Reformen bei der Alterssicherung geprägt. Zudem mangelt es nach wie vor an Transparenz bezüglich der zu erwartenden gesamten Bezüge aus gesetzlicher und ergänzender Altersversorge.

Laut Ergo-Risiko-Report kennt nur jeder fünfte Deutsche seine künftige Rentenhöhe recht genau. Knapp sieben von zehn Befragten erwarten, dass das Rentenniveau in den nächsten zehn Jahren weiter sinkt. Jeder zweite Deutsche glaubt, dass er sich im Ruhestand einschränken müsse. Laut Studie legen 42 % nichts oder weniger als 50 € im Monat für die Altersvorsorge zurück.

Geringe Sparraten und mangelndes Vertrauen

Die anhaltende Niedrigzinsphase belastet deutsche Sparer: Laut Vermögensbarometer 2018 der Finanzgruppe Deutscher Sparkassen- und Giroverband nennt jeder dritte Deutsche (32 %) die Geldpolitik der Europäischen Zentralbank als Hauptsorge bei der Ersparnisbildung.

Niedrige Zinsen

Durch das Niedrigzinsumfeld hat sich die Produktlandschaft der Altersvorsorge stark verändert. Nach Angaben des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) sind mittlerweile die Hälfte aller Altersvorsorgeprodukte im Neugeschäft Policen mit alternativen Garantiekonzepten. Das Analysehaus Assekurata erwartet, dass die Bedeutung klassischer Lebens- und Rentenversicherungen weiter abnimmt und diese 2018 lediglich noch ein Viertel des Neugeschäftsanteils ausmachen.

Produktlandschaft verändert sich

Die beschriebenen schwierigen Rahmenbedingungen spiegelten sich im Berichtsjahr in der Marktentwicklung der verschiedenen Altersvorsorge-Produkte mit Ausnahme der betrieblichen Altersvorsorge wider. Dabei bietet der Staat den Bürgern über Steuervorteile und Zuschüsse verschiedene Anreize, um zusätzlich für das Alter vorzusorgen.

Schwierige Rahmenbedingungen in allen drei Schichten spürbar

Die staatliche Förderung in Deutschland wird im sogenannten 3-Schichten-Modell dargestellt:

- · Basisvorsorge: Gesetzliche Rente und Basis-Rente
- Zusatzvorsorge: Riester-Rente und betriebliche Altersvorsorge
- Zusätzliche Privatvorsorge: Renten- und Lebensversicherungen, Kapitalmarktprodukte

Zur Basisvorsorge in der 1. Schicht gehört neben der gesetzlichen Rentenversicherung auch die Basis-Rente, deren Beiträge steuerlich geltend gemacht werden können. Die Basis-Rente richtet sich neben Angestellten vor allem an Selbstständige und Freiberufler, die nicht der gesetzlichen Rentenversicherungspflicht unterliegen. Der steuerlich absetzbare Höchstbetrag lag im Jahr 2018 bei 23.712 € für Alleinstehende (bei Zusammenveranlagung für Ehegatten 47.424 €). 2018 konnten Steuerzahler bei der Basisvorsorge 86 % ihres eingezahlten Kapitals als Sonderausgaben geltend machen.

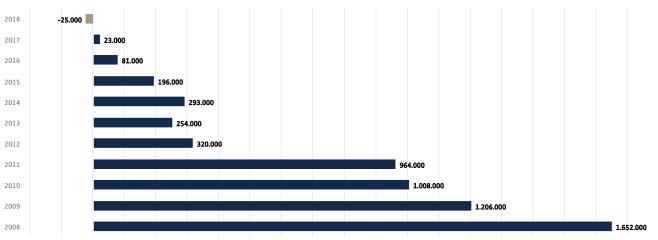
Verbesserte Förderung von Basis-Rente ohne Effekt

Trotz dieses erheblichen Steueranreizes wurden nach Angaben des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) bis zum Stichtag 31. Dezember 2018 lediglich knapp 76.200 neue Basis-Rentenverträge marktweit abgeschlossen (2017: 81.000). Das entspricht einem Rückgang von 6,2 %.

Die Zusatzvorsorge der 2. Schicht besteht im Wesentlichen aus der Riester-Rente und der betrieblichen Altersvorsorge (bAV). Das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG), das zum 1. Januar 2018 in Kraft trat, sieht für die Riester-Rente eine höhere Grundzulage von 175 € pro Jahr (vorher: 154 €) vor. Trotz dieser verbesserten Förderung, die die Riester-Rente mehr denn je zu einer attraktiven Option für die ergänzende Altersvorsorge macht, ging die Zahl der Neuverträge im Berichtsjahr zurück. Zum Ende des 3. Quartals 2018 betrug laut Bundesministerium für Arbeit und Soziales der Gesamtbestand der Riester-Verträge 16,57 Mio. Stück − das sind 25.000 Verträge weniger als zum 31. Dezember 2017. Ein klarer Schwerpunkt bei den Neuverträgen lag im Berichtsjahr − wie bereits in den Jahren zuvor − in den Bereichen Wohn-Riester und Investmentfonds. Die Zahl der Versicherungsverträge war hingegen stark rückläufig.

Wachstum nur bei Investmentfonds und Wohn-Riester

Entwicklung Riesterverträge (2008 bis 2018)



Stand: 30. September 2018, Quelle: Bundesministerium für Arbeit und Soziales

Die betriebliche Altersvorsorge ist durch das am 1. Januar 2018 in Kraft getretene BRSG stärker in den Fokus von Arbeitgebern und Versicherten gerückt. Schon heute wünschen sich drei Viertel (74 %) der Beschäftigten, dass der Arbeitgeber eine führende Rolle in der Altersvorsorge einnimmt, hat eine Umfrage des Beratungsunternehmens Willis Towers Watson ergeben. Aktuell will jedes vierte (24 %) mittelständische Unternehmen hierzulande das eigene bAV-Angebot entsprechend der Möglichkeiten des BRSG erweitern, so eine Studie der Generali Versicherungen. Jedes zweite Unternehmen (49 %) im Mittelstand ist noch unschlüssig über das eigene Vorgehen.

Betriebliche Altersvorsorge: Mehr Förderung per Gesetz

Weitere Informationen zu der ab 2019 geltenden verbesserten staatlichen Förderung im Rahmen des BRSG lesen Sie im Prognosebericht.

In der 3. Schicht zeigte sich nach wie vor eine verhaltene Entwicklung, vor allem bei klassischen Lebensund Rentenversicherungen. Laut GDV lag die Zahl der Neuverträge unter dem Vorjahresniveau (-19,2 %).

Trotz des beschriebenen schwierigen Marktumfelds und der anhaltenden Zurückhaltung der Bevölkerung beim Abschluss langfristiger Verträge lag die vermittelte Beitragssumme des Neugeschäfts laut vorläufigen Angaben des GDV im Berichtsjahr mit 149,9 Mrd. € knapp über dem im mittelfristigen Vergleich niedrigen Vorjahreswert (144,2 Mrd. €).

Lebens- und Rentenversicherung weniger gefragt

Gesamtmarkt leicht positiv

Vermögensmanagement

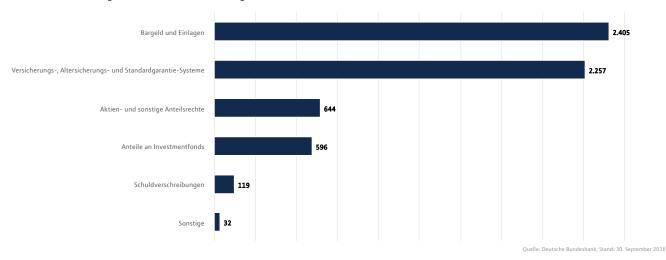
Das Marktumfeld im Bereich Vermögensmanagement war im Berichtszeitraum durch die anhaltend niedrigen Zinsen und eine zeitweise hohe Volatilität an den Aktienmärkten geprägt. Nachdem sich die Aktienmärkte in den vergangenen zehn Jahren sehr positiv entwickelt hatten, endete im Berichtszeitraum die Zeit stetig aufwärts gerichteter Märkte. Gründe dafür waren die weltweit nachlassende Wachstumsdynamik, der Rückzug zahlreicher Notenbanken aus der expansiven Geldpolitik, die drohende Eskalation des Handelskonfliktes zwischen den USA und China, geopolitische Konflikte sowie zunehmende Spannungen in der Eurozone.

Laut Global Wealth Report 2018 der Unternehmensberatung Boston Consulting Group ist das globale, private Finanzvermögen im Jahr 2017 währungsbereinigt um 7,1 % gestiegen. In Deutschland wuchs das private Vermögen im gleichen Zeitraum um 4,3 % und damit deutlich geringer.

Das Geldvermögen der privaten Haushalte in Deutschland hat nach Angaben der Deutschen Bundesbank erstmals die 6-Billionen-Euro-Marke überschritten: Es stieg im dritten Quartal 2018 auf 6.053 Mrd. €. Trotz weiterhin ausgeprägter Zuflüsse bei Aktien und Investmentfondsanteilen hielt die Präferenz der privaten Haushalte für liquide oder als risikoarm empfundene Anlagen damit an.

Private Haushalte sind so reich wie nie

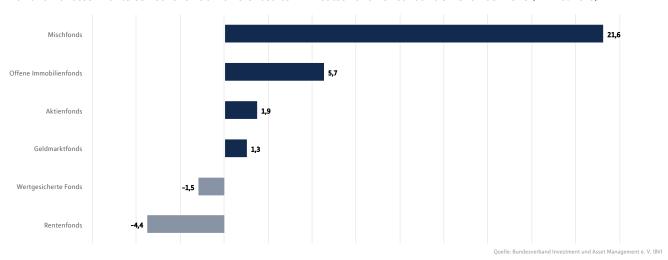
Privates Geldvermögen der Deutschen (alle Angaben in Mrd. €)



Der deutschen Fondsbranche flossen bis Ende November 2018 netto 100,7 Mrd. € zu. Die Absatzliste der offenen Publikumsfonds führen Mischfonds mit 21,6 Mrd. € an. Sachwertefonds belegen mit Netto-Zuflüssen von 5,7 Mrd. € den zweiten Platz. Es folgen Aktienfonds mit 1,9 Mrd. €. Aus Rentenfonds zogen Anleger per Saldo 4,4 Mrd. € ab. Insgesamt verwaltet die Fondsbranche in Deutschland ein Vermögen von über 3 Bio. €.

Mischfonds führen die Absatzliste an

Zu- und Abflüsse in unterschiedliche Publikumsfondsarten in Deutschland von Januar bis November 2018 (in Mrd. Euro)



Laut Vermögensbarometer 2018 des Deutschen Sparkassen- und Giroverbands sind die Menschen in Deutschland mit ihrer finanziellen Situation zufriedener denn je. Fast zwei Drittel der Befragten finden ihre finanzielle Lage demnach "gut" oder sogar "sehr gut". Nur noch 8 % sind mit ihrer finanziellen Situation "unzufrieden" oder "sehr unzufrieden". Die Studie kommt zum Ergebnis, dass die Deutschen beim Sparen immer sorgloser werden: Ein wachsender Anteil – mittlerweile fast 40 % – macht sich trotz der nach wie vor niedrigen Zinsen keine Sorgen um die Ersparnisbildung (Vorjahr: 25 %).

Deutsche sind mit ihrer Vermögenssituation zufrieden

Der Markt für die Beratung und Verwaltung großer Privatvermögen, in dem der MLP Konzern über FERI aktiv ist, ist seit der Finanz- und Wirtschaftskrise anspruchsvoller und umkämpfter. Das Wettbewerbsumfeld wird bestimmt durch die anhaltende Konsolidierung im Wealth Management und insbesondere im Private Banking. Gleichzeitig führt das anhaltende Niedrigzinsumfeld im Markt auch zu einem stärkeren Preisbewusstsein der Kunden.

Anhaltende Konsolidierung im Private Banking und Wealth Management

Aufgrund des anhaltenden Niedrigzinsumfelds und der steigenden Risiken an den Aktienmärkten interessieren sich institutionelle Investoren immer stärker für Alternative Investments, einen Bereich, in dem FERI über weitreichende Expertise verfügt. Die Mehrheit hat ihr Engagement in Alternative Investments im Berichtszeitraum ausgebaut, besagt eine Umfrage des Bundesverbands Alternative Investments e. V. (BAI). Dahinter stand meist die Absicht, das Portfolio stärker zu diversifizieren. Außerdem spielte der Wunsch nach höheren Renditen eine Rolle. Am stärksten investieren institutionelle Investoren bei ihren Alternative Investments laut BAI in die Bereiche Real Estate, Infrastruktur und Private Equity.

Institutionelle Investoren verstärken ihr Engagement in Alternative Investments

Sachversicherung

Die Bedeutung des Geschäfts mit Sachversicherungen für unabhängige Vermittler hat in den vergangenen Jahren stark zugenommen. Laut einer Studie von AssCompact sprachen im Jahr 2018 drei Viertel (75 %) der befragten Vermittler dem privaten Sachgeschäft eine große oder sehr große Relevanz zu. Im Jahr 2015 waren es nur 40 %. Aus Maklersicht trägt das Sachgeschäft wesentlich zur Bestandssicherung bzw. zum Bestandsaufbau insgesamt bei. Für ein knappes Drittel der Befragten sind die veränderten Courtagen im Lebensversicherungsgeschäft ein wesentlicher Grund für diese Entwicklung.

Insbesondere Hausrat- und Haftpflichtversicherungen bleiben im Privatkundengeschäft weiterhin verlässliche Ertragsquellen, die von großen Altbeständen getragen werden. Zunehmende Bedeutung erlangt im Hausrat- und Wohngebäudebereich das Thema Smart Home.

Darüber hinaus rückt nach Einschätzung von Assekurata das Segment der Gewerbeversicherung stärker in den Fokus der Anbieter: Sie entwickeln derzeit zahlreiche neue Produktstrategien, um sich im Gewerbemarkt neu zu positionieren und vom bestehenden Wachstumspotenzial zu profitieren. Dabei nimmt das Angebot an Branchenlösungen zu. Aktuell beobachtet Assekurata zwei wesentliche Trends im Gewerbemarkt: Die Fokussierung auf die Zielgruppe kleiner und mittelständischer Unternehmen (KMU) und die stärkere digitale Unterstützung der Makler.

Gewerbeversicherungen rücken in den Anbieterfokus

Die Wechselbereitschaft in der Autoversicherung ist bei den Deutschen nach wie vor hoch. Laut der jüngsten Studie des Meinungsforschungsinstituts YouGov dachte mehr als jeder fünfte Kfz-Versicherte (20,8 %) in Deutschland bereits über einen Wechsel seiner Autoversicherung nach. Dies entspricht hochgerechnet 9,15 Mio. wechselbereiten Kfz-Versicherten.

Große Wechselbereitschaft bei Kfz-Versicherungen Naturgefahren wie Sturm, Hagel, Überschwemmung und Starkregen haben 2017 Schäden in Höhe von 2,9 Mrd. € in der Sach- und Kfz-Versicherung verursacht. Für 2018 rechnet der GDV mit einer ähnlichen Entwicklung. Laut "Naturgefahrenreport 2018" waren die versicherten Sturm-, Hagel- und Starkregenschäden an Wohngebäuden in den ersten sechs Monaten 2018 mit 1,3 Mrd. € bereits so hoch wie sonst im Gesamtjahr.

Teure Schäden durch Naturgewalten

Überschwemmungsschäden an Häusern und Hausrat werden nur dann von der Versicherung ersetzt, wenn eine erweiterte Naturgefahren- bzw. Elementarschaden-Versicherung besteht. Laut GDV sind aktuell deutschlandweit allerdings nur 41 % der Gebäude gegen solche Schäden versichert.

Nach vorläufigen Zahlen des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) zeigte sich das Wachstum in der Schaden- und Unfallversicherung im Berichtsjahr weiterhin stabil: Für das Gesamtjahr 2018 geht der GDV von einer Steigerung der Beitragseinnahmen von 3,3 % aus.

Sachgeschäft weiter auf positivem Wachstumspfad

Krankenversicherung

Die Krankenversicherung befand sich im Geschäftsjahr 2018 unverändert in einem schwierigen Marktumfeld – insbesondere bei der privaten Vollversicherung. Nach Angaben des Verbands der privaten Krankenversicherung (PKV) ist die Zahl der Vollversicherten bereits seit 2011 rückläufig: Sie lag lauf vorläufigen Zahlen per 31. Dezember 2018 mit 8,74 Mio. Personen um rund 13.000 (-0,15 %) unter dem Vorjahr. Ungeachtet dessen sind laut "Continentale-Studie 2018" rund 89 % der Privatversicherten mit der Leistung und 75 % mit dem Preis bei ihrem Anbieter zufrieden.

Immer weniger Vollversicherte in Deutschland

Der durchschnittliche Beitragssatz der gesetzlichen Krankenversicherung lag 2018 bei 15,6 %. Neben dem gesetzlich vorgegebenen allgemeinen Beitragssatz von 14,6 % erheben die Krankenkassen im Durchschnitt noch einen Zusatzbeitrag von 1,0 %, der bislang von den Arbeitnehmern alleine getragen werden musste. Das wird sich im kommenden Jahr ändern. Mehr dazu im Prognosebericht Krankenversicherung.

Für gesetzlich Krankenversicherte gehören Selbst- und Zuzahlungen für einzelne Gesundheitsleistungen längst zum Alltag. Laut aktuellem Report des Medizinischen Dienstes der Krankenkassen bekommt jeder zweite Versicherte beim Arztbesuch individuelle Gesundheitsleistungen angeboten, die er privat bezahlen muss. Etwa eine Milliarde Euro geben gesetzlich Versicherte jährlich für solche Leistungen in deutschen Arztpraxen aus.

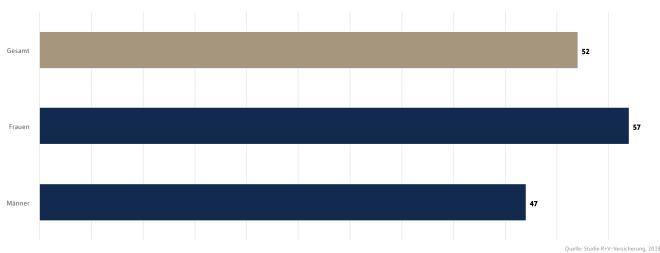
GKV-Versicherte zahlen extra

Um den Leistungsumfang der gesetzlichen Krankenversicherung aufzustocken, schließen weiterhin immer mehr Versicherte private Zusatzversicherungen ab. Die Zahl der Verträge ist laut vorläufigen Zahlen des PKV-Verbands im Jahr 2018 auf 25,82 Mio. gestiegen. Das entspricht einer Zuwachsrate gegenüber 2017 von 1,18 %. Die mit Abstand meistvermittelten Zusatzversicherungen sind Zahntarife mit knapp 15,7 Mio. Bestandspolicen zum Stand Ende 2017. Ihre Zahl stieg in 2017 um 1,9 %.

Zusatzversicherungen im Plus

Weiterer Wachstumstreiber der Branche war die Pflegeergänzungsversicherung. Allerdings hat sich der Nettozuwachs sowohl bei staatlich geförderten ("Pflege-Bahr") als auch bei ungeförderten Pflegezusatzpolicen in 2017 ungefähr halbiert. Eine Ursache könnte nach Einschätzung von Assekurata darin liegen, dass viele Anbieter im Zuge des zweiten Pflegestärkungsgesetzes ihre Beiträge erhöht haben. Die Zahl der geförderten Policen stieg in 2017 um 56.800 (7,3 %) auf rund 834.000 Verträge. Die Zahl der ungeförderten Pflegezusatzpolicen wuchs um 56.100 (2,1 %) auf 2,73 Mio. Dass das Thema Pflege ein wichtiges Anliegen ist, zeigt eine aktuelle Studie der R+V-Versicherung: Demnach fürchtet jeder zweite Bundesbürger, im Alter ein Pflegefall zu werden.

Zuwachs bei privaten Pflegeversicherungen So viele Deutsche haben große Angst davor, im Alter zum Pflegefall zu werden (in %)



Immobilien

Der Immobilienmarkt in Deutschland entwickelte sich vor allem aufgrund der anhaltend niedrigen Zinsen in den vergangenen Jahren sehr positiv. Immobilien wurden sowohl als Kapitalanlage als auch für die eigene Nutzung eine immer größere Bedeutung zuteil. Laut "Vermögensbarometer 2018" glaubt ein knappes Drittel (31 %) der Deutschen, dass eine Immobilie am besten für den Vermögensaufbau geeignet ist.

Eine Herausforderung stellt das Preisniveau für Immobilien dar: Nach Angaben des Verbands deutscher Pfandbriefbanken (vdp) sind vor allem in den Metropolen die Preise für Eigentumswohnungen zweistellig gestiegen. An der Spitze liegt der Erhebung zufolge Berlin, wo Wohnungen im Schnitt um 15,6 % teurer geworden sind, gefolgt von Frankfurt/Main (12,5 %) und Hamburg (11,4 %). Im bundesweiten Schnitt hätten Käufer von Eigentumswohnungen Ende 2017 rund 7 % mehr zahlen müssen als ein Jahr zuvor.

Steigende Immobilienpreise

Vor allem die Mieten für Mikro-Wohnungen, wie sie beispielsweise von Studenten genutzt werden, sind in den vergangenen acht Jahren um bis zu 67 % angestiegen, zeigt eine aktuelle Studie des Instituts für Wirtschaftsforschung. Besonders stark war der Anstieg in Großstädten wie München, Berlin, Heidelberg, Köln und Frankfurt. Als Grund dafür nennt die Untersuchung den allgemeinen Zuzug in die Großstädte und den damit einhergehenden Konkurrenzkampf um Mikro-Wohnungen zwischen Studenten, Berufseinsteigern, Pendlern und Senioren.

Mikro-Wohnungen in Großstädten sehr gefragt

Aufgrund der steigenden Nachfrage nach Wohnungen zog die Bautätigkeit in Deutschland im Berichtsjahr an: Bundesweit wurden in den ersten neun Monaten 2018 nach Angaben des Statistischen Bundesamtes rund 233.100 Wohnungen in Neubauten genehmigt. Dies waren 3,2 % oder 7.200 Wohnungen mehr als im Vorjahreszeitraum. Vor allem die Baugenehmigungen für Wohnungen in Mehrfamilienhäusern sind gestiegen (+8,3 %).

Wohnungsbau weiter auf Wachstumskurs

Die gesamtwirtschaftlichen Risiken des aktuellen Immobilienbooms sind laut Experten des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) derzeit jedoch relativ gering, da die Kreditvergabe der deutschen Banken sehr risikobewusst, die Finanzierung von Immobilienkäufen solide und die private Verschuldung hierzulande niedrig ist. Weitere Informationen siehe Kapitel \Rightarrow "Wirtschaftsbericht Finanzierung".

Finanzierung

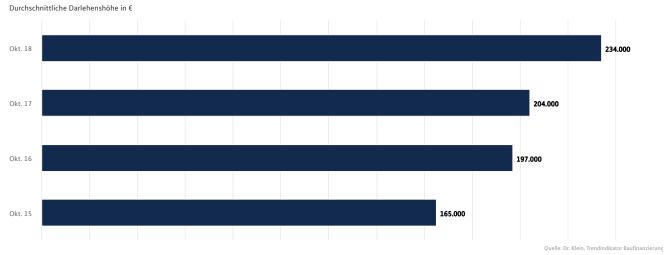
Die Zinsen für Baufinanzierungen waren in den letzten vierzig Jahren nie auf einem so niedrigen Niveau wie in den vergangenen drei Jahren. Hintergrund ist, dass die Europäische Zentralbank (EZB) den Leitzins seit März 2016 noch immer auf 0 % hält, aber im Berichtszeitraum den Ausstieg aus dem Anleihekaufprogramm angekündigt hat. Die Zinsen für 10-jährige Immobilienfinanzierungen sind seit ihrem historischen Tief im Herbst 2016 zwar leicht gestiegen, bewegen sich aber immer noch auf einem sehr niedrigen Niveau.

Das Kreditvolumen an Unternehmen und Selbstständige in Deutschland ist im dritten Quartal 2018 deutlich gestiegen. Nach Angaben der Experten von Deutsche Bank Research nahm das Kreditgeschäft von Juli bis September 2018 um 15,2 Mrd. € bzw. 1,2 % zu. Verglichen mit der entsprechenden Vorjahresbasis lag das Plus bei 5,4 %. Dynamischer war das Kreditwachstum zuletzt vor fast 20 Jahren.

Aufgrund der niedrigen Zinsen und der gestiegenen Immobilienpreise in Deutschland hat sich die durchschnittliche Darlehenssumme, mit denen Immobilienkäufer ihr Eigenheim oder ihre Kapitalanlage finanzieren, kräftig erhöht. Nach Angaben des Dr. Klein Trendindikators Baufinanzierung lag die durchschnittliche Darlehenshöhe im Oktober 2018 bei 234.000 € – und damit 30.000 € bzw. 14,7 % über dem Vorjahr. In den vergangenen drei Jahren ist sie insgesamt sogar um rund 42 % gestiegen (siehe Grafik).

Höhe von Immobilienfinanzierungen kräftig gestiegen

Darlehenssumme auf Rekord-Niveau



Kreditnehmer sind bei der Erstfinanzierung ihrer Immobilie immer jünger. Im Schnitt sank der Altersdurchschnitt deutschlandweit in den vergangenen zehn Jahren von 48 auf 39 Jahre, hat eine Untersuchung der Dr. Klein Privatkunden AG ergeben.

Die Bundesregierung hat zum 18. September 2018 das Baukindergeld eingeführt. Ziel ist es, junge Familien beim Hauskauf oder Hausbau zu unterstützen. Anspruch auf die neue Leistung haben Familien, die unter einer Einkommensgrenze von 90.000 € pro Jahr bei einem Kind liegen. Diese Grenze verschiebt sich um 15.000 € pro Kind nach oben. Pro Kind zahlt der Staat 1.200 € jährlich als Zuschuss über einen Zeitraum von maximal 10 Jahren.

Weitere Informationen dazu stehen im \rightarrow Prognosebericht "Finanzierung".

Durchschnittsalter von Immobilienfinanzierern gesunken

Baukindergeld als Zuschuss für Eigenheim-Käufer

Wettbewerb und Regulierung

Die Wettbewerbssituation auf dem deutschen Markt für Finanzdienstleistungen hat sich im Geschäftsjahr 2018 im Vergleich zum Vorjahr nicht wesentlich verändert. Die Branche ist nach wie vor sehr heterogen und von Konsolidierungstendenzen gekennzeichnet. Zu den Anbietern zählen zahlreiche Finanzvertriebe, Einzelmakler, Banken, Versicherungen und freie Finanzvermittler, die ein sehr unterschiedliches Qualitätsniveau in der Beratung bieten.

Darüber hinaus wächst der Wettbewerbsdruck auf die gesamte Branche durch Direktvertriebe und FinTechs. Allerdings ist die Gründungsdynamik laut "Comdirect FinTech Studie 2018" deutlich abgeflaut. In 2018 gab es bis zum Ende des dritten Quartals lediglich 42 Neugründungen, gegenüber 96 im gesamten Vorjahr. Höchstwert betrug 160 im Jahr 2015. Viele deutsche FinTechs sind mittlerweile in einer Kooperation mit Unternehmen aus dem Banken- oder Versicherungssektor gebunden. Einer Studie der Beratungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers (PwC) zufolge bestehen derzeit mehr als 850 solcher Kooperationen.

Gründungsdynamik bei FinTechs lässt nach

Der Gesetzgeber hat in den vergangenen Jahren durch Regulierung großen Einfluss auf die Märkte für Finanzdienstleistungen und somit auf den Markt von MLP genommen, u. a. durch die Finanzmarktrichtlinie (Markets in Financial Instruments Directive II, MiFID II), die Vermittlerrichtlinie (Insurance Distribution Directive, IDD), die 4. EU-Geldwäscherichtlinie, das Anlegerschutzgesetz, das Finanzanlagenvermittlergesetz, das Honoraranlagenberatungsgesetz, das Lebensversicherungsreformgesetz und die Wohnimmobilienkreditrichtlinie. Ziel des Gesetzgebers ist der Schutz von Verbraucherinteressen und die Verhinderung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung. Unter anderem legt er Vermittlern von Finanzprodukten umfangreiche Weiterbildungs-, Dokumentations-, Qualifikations- und Transparenzpflichten auf. Diese Maßnahmen führen zu einem höheren Zeitbedarf in der Beratung und belasten die Produktmargen. Regelungen im Bereich der Produktkonzeption und – auswahl (Product Governance), die Einführung von Produktinformationsblättern für verpackte Anlageprodukte sowie weitere Informations-, Aufklärungs- und Aufzeichnungspflichten erhöhen die Komplexität des Beratungs- und Vermittlungsgeschäfts. Die Umsetzung einheitlicher und effizienter Beratungs-, Beantragungs- und Dokumentationsprozesse stellt inzwischen einen wichtigen Wettbewerbsfaktor in der Branche dar.

Regulatorische Anforderungen haben zugenommen

Mit dem Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) traten bereits seit 2015 für MLP relevante Veränderungen in Kraft, die auch im Berichtsjahr zu spüren waren. Als übergeordnete Zielsetzung des LVRG galt die Absicherung stabiler und fairer Leistungen für Lebensversicherte, die im Rahmen einer regulären Evaluierung zum Stichtag 1.1.2018 vom Bundesministerium der Finanzen (BMF) überprüft wurde. Die Bilanz im Evaluierungsbericht fällt zunächst positiv aus. In Bezug auf das Niveau der Abschlusskosten, Ermittlung der Effektivkosten und Gewinnabführungsverträge wird jedoch Nachbesserungsbedarf gesehen. Lebensversicherer sollen – obwohl das Finanzministerium (BMF) eine Senkung der Abschlussprovisionen konstatiert und bereits ergriffene Maßnahmen wie die verlängerten Stornohaftungszeiten noch nicht vollumfänglich wirken – weitere Anstrengungen unternehmen, um Kosten zu senken. Im Evaluierungsbericht wird eine Deckelung von Abschlussprovisionen als geeignete Maßnahme aufgeführt – jedoch noch ohne jegliche Konkretisierung. Die politische Diskussion darüber läuft. Ein Gesetzesentwurf des BMF wird im Frühjahr 2019 erwartet, anschließend kommt dieser in den parlamentarischen Prozess. Ein Inkrafttreten einer möglichen Gesetzgebung wird nicht vor 2020 erwartet. Weitere Informationen dazu stehen im Kapitel \rightarrow "Prognosebericht Regulierung".

Wirkung des LVRG auf dem Prüfstand

Aus MLP Sicht sind der Ausweis von Effektivkosten sowie die Tatsache, dass bislang keine pauschale Deckelung von Abschlussprovisionen vorgenommen wurde, zu begrüßen. Bereits 2015 und 2016 hatte sich ein Rückgang der Abschlussprovisionen im Markt gezeigt, sodass der Margendruck insgesamt steigt. Das trifft auch weiterhin vor allem kleine und wenig qualitätsorientierte Anbieter. MLP profitiert von einer hohen Beratungsqualität in der Zielgruppe, die unter anderem in geringeren Stornoquoten mündet. Der Margendruck zeigt sich, wenn auch durch die hochwertige Beratung in einem geringeren Ausmaß, auch bei MLP.

Im Juni 2017 hat der Bundestag das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) verabschiedet, das positive Impulse für die betriebliche Altersvorsorge (bAV) gebracht hat. Die bAV ist durch das BRSG auch für kleine und mittlere Arbeitgeber sowie deren Arbeitnehmer attraktiver geworden. Die Eckpunkte des Gesetzes bestehen grundsätzlich in einem verpflichtenden Arbeitgeberzuschuss zu neuen Entgeltumwandlungen zum 1. Januar 2019, weiterhin der Anhebung des steuerlichen Förderrahmens von 4 % auf 8 % der Beitragsbemessungsgrenze (BBG) und einem direkten staatlichen Förderbeitrag für Geringverdiener. Weitere Informationen im Kapitel \rightarrow "Prognosebericht Regulierung".

BRSG stärkt betriebliche Altersvorsorge

Am 3. Januar 2018 ist die Umsetzung der Finanzmarktrichtlinie MiFID II erfolgt, die neben der unmittelbaren Geltung zahlreicher neuer europäischer Vorgaben, auch die bestehenden nationalen Vorgaben an europäisches Recht angepasst hat. Die Änderungen durch das MiFID II-Regelwerk haben grundlegende Auswirkungen auf das Geschäftsmodell von Wertpapierdienstleistungsunternehmen.

Mehr Transparenz und besserer Anlegerschutz im Fokus

Bestehende Prozesse wurden daher im Berichtsjahr überprüft und mit zum Teil hohem Aufwand an die neuen Anforderungen angepasst. Dies gilt insbesondere für die Beratung und Produktstrukturen. Hier mussten zum Teil Produkte formal neu gestaltet und IT-Prozesse implementiert werden, um den neuen Vorgaben zu entsprechen. Für MLP ergab und ergibt sich weiterhin ein erheblicher Umsetzungsaufwand. Durch die Aufstellung und Vorarbeiten konnte MLP die wesentlichen Anforderungen aber gut bewältigen.

Bereits 2017 hat der Bundesrat die Umsetzung der IDD in deutsches Recht formal beschlossen – das Gesetz ist am 23. Februar 2018 in Kraft getreten. Es sieht neue Regeln für mehr Transparenz und einen verbesserten Verbraucherschutz im Versicherungsvertrieb vor. Mit der IDD-Umsetzung verbunden ist zudem eine Weiterbildungspflicht für Versicherungsvermittler von 15 Stunden im Jahr. Größere Auswirkungen auf das Geschäftsmodell von MLP sind auch weiterhin nicht zu erwarten, da die kontinuierliche Weiterbildung der Berater bei MLP seit jeher ein zentraler Aspekt ist. Allerdings waren bei MLP – wie bei jedem anderen Marktteilnehmer – umfangreiche prozessuale Anpassungen aufgrund der IDD-Vorgaben notwendig.

Neue Vermittlerrichtlinie IDD ist in Kraft getreten

Zum 1. August 2018 trat das neue Gesetz zur Berufszulassungsregelung für gewerbliche Immobilienmakler und Wohnimmobilienverwalter in Kraft. Für Immobilienverwalter gilt damit erstmals eine Zulassungspflicht. Immobilienmakler haben nun zusätzlich zur bereits bestehenden Zulassungspflicht eine Fortbildungspflicht. Verwalter und Makler müssen seit dem Berichtsjahr 20 Stunden Weiterbildungen innerhalb von drei Jahren nachweisen.

Fortbildungspflicht für Immobilienmakler

Das Investmentsteuerreformgesetz (InvStRefG) ist zum 1. Januar 2018 in Kraft getreten. Es enthält neben der europarechtlich gebotenen Gleichstellung von inländischen und ausländischen Investmentfonds vor allem eine Vereinfachung der Besteuerung von Publikumsfonds auf Anlegerebene. Diese greift Anfang 2019 zum ersten Mal.

Wie bereits in den Vorjahren hat auch im Berichtsjahr die Konkretisierung der Umsetzung von Basel III und IV in der Europäischen Union die Bankenwelt in Europa beschäftigt. Als Institut mit Banklizenz ist auch die MLP Banking AG davon betroffen.

Stärkere Bankenregulierung in Europa

In 2018 hat die zweite Umsetzungsphase der 4. EU-Geldwäscherichtlinie in nationales Recht weitere wesentliche regulatorische Anforderungen für MLP gebracht.

Ab 25. Mai 2018 sind mit dem Inkrafttreten der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) EU-weit die Regeln für die Verarbeitung von personenbezogenen Daten harmonisiert und die Anforderungen an den Datenschutz für private Unternehmen und öffentliche Stellen erheblich ausgeweitet worden. Für MLP haben sich hieraus vielfältige neue Anforderungen im Hinblick auf Meldungsprozesse, Rechenschaftsberichte, Schutzmaßnahmen, Informationspflichten, Prozessdokumentationen sowie ein erheblich erweitertes Sanktionsregime bei Verstößen ergeben. Der Umsetzungsaufwand, insbesondere in der IT, wird auch in 2019 fortbestehen.

Insgesamt sind die regulatorischen Entwicklungen als herausfordernd zu bewerten. Denn die oben genannte Schere aus tendenziell sinkenden Provisionserlösen pro Vertrag bei gleichzeitig steigenden Stück- und Verwaltungskosten – kombiniert mit einer erhöhten Preissensibilität der Kunden – kann auch für MLP die Profitabilität des Geschäftsmodells beeinträchtigen. Unabhängig davon ist MLP im relativen Vergleich zu anderen Marktteilnehmern sehr gut aufgestellt.

Regulatorisches Umfeld ist herausfordernd

Laut jüngstem Vertriebswege-Survey der Unternehmensberatung Willis Towers Watson waren unabhängige Vermittler im Absatz von Lebensversicherungsprodukten der zweitwichtigste Beratungszweig in der Branche. Ihr Marktanteil am vermittelten Neugeschäft lag bei 29,3 %. Ausschließlichkeitsvertreter, die nur eine einzige Gesellschaft vertreten, erreichten mit 32,5 % Platz eins; Banken lagen mit 28,4 % auf dem dritten Rang.

Unabhängige Beratung weiter gefragt

Auch bei der Vermittlung von privaten Krankenversicherungen spielen unabhängige Berater wie MLP laut den jüngsten Zahlen von Willis Towers Watson nach wie vor eine wichtige Rolle: Mit einem Marktanteil von 37 % sind sie, nach den Ausschließlichkeitsvertretern (49 %) die zweitwichtigste Beratergruppe.

Geschäftsverlauf

Die MLP Gruppe hat das Geschäftsjahr 2018 erfolgreich abgeschlossen und ihre Ziele erreicht. Die Gesamterlöse legten gegenüber dem Vorjahr um 6,0 % zu. Dabei konnten wir die Umsatzerlöse in sämtlichen Beratungsfeldern steigern.

In den vergangenen Jahren haben wir das Beratungsfeld Vermögensmanagement zu einer wesentlichen Ertragssäule der MLP Gruppe ausgebaut. Dabei hat FERI im Berichtszeitraum den erfolgreichen Kurs der vergangenen Jahre fortgesetzt und seine Position als ein führendes unabhängiges Investmenthaus gestärkt. Trotz volatiler Märkte verzeichnete FERI im fünften Jahr in Folge in allen Kerngeschäftsfeldern originäres Wachstum. Sowohl bei den privaten als auch bei den institutionellen Kunden konnte FERI neue Mandate gewinnen und bestehende Geschäftsbeziehungen ausbauen. Das Beratungs- und Dienstleistungsangebot, vor allem in den Bereichen Investment Management sowie Alternative und Real Assets (zum Beispiel Private Equity und Immobilien), wurde kontinuierlich ausgebaut. Außerdem hat FERI im Berichtszeitraum seine Präsenz in der Schweiz verstärkt. Dazu wurde die Tochtergesellschaft Michel & Cortesi Asset Management AG am Standort Zürich in FERI (Schweiz) AG umbenannt.

Insgesamt lagen die Erlöse von FERI im Vermögensmanagement über dem Niveau des Vorjahrs. Auch im MLP Privatkundengeschäft verzeichneten wir ein Plus bei den Erlösen im Vermögensmanagement. Insgesamt liegt das konzernweit betreute Vermögen über dem Vorjahresniveau.

In der Altersvorsorge führten vor allem die andauernde Niedrigzinsphase und die kritische Berichterstattung über Lebensversicherungen weiterhin zu einer Zurückhaltung beim Abschluss langfristiger Verträge. MLP hat sich bereits frühzeitig auf die wachsende Bedeutung neuer Garantieprodukte eingestellt, die Kunden als Alternativen zu den klassischen Konzepten immer häufiger nachfragen. Im abgeschlossenen Geschäftsjahr haben diese Garantieprodukte bei MLP bereits 76 % der neu abgeschlossenen Verträge ausgemacht. Positive Impulse kamen auch aus der betrieblichen Altersvorsorge, vor allem aufgrund des neuen Betriebsrentenstärkungsgesetzes (BRSG). Weitere Informationen zu den gesetzlichen Neuerungen finden sich auch im Kapitel Regulierung.

Insgesamt lagen die Erlöse im Bereich Altersvorsorge entgegen des Branchentrends im Geschäftsjahr 2018 über dem Vorjahresniveau. Grund für die im Vergleich zum Neugeschäft unterproportionale Umsatzentwicklung sind im Wesentlichen die Auswirkungen aus dem seit 1. Januar 2018 anzuwendenden neuen Rechnungslegungsstandard IFRS 15. Nachdem der über das Eigenkapital abzubildende Erstanwendungseffekt zunächst zu einer Erhöhung des Eigenkapitals führte, belastete der neue Standard die Erlöse insbesondere im ersten Halbjahr.

Nach Abschluss der erfolgreichen Integration der DOMCURA konnten wir 2018 im Bereich Sachversicherungen die Erlöse im Vergleich zum Vorjahr wie erwartet steigern. Positive Impulse brachten unter anderem unsere bereits etablierten Bündelprodukte, die wir im Berichtsjahr weiterentwickelt und an die Marktgegebenheiten angepasst haben, sowie eine neue Gebäudeversicherung für Einfamilienhäuser von DOMCURA. Zudem brachte DOMCURA mit der "digitalen Reisegepäckversicherung" erfolgreich ein innovatives Versicherungsprodukt auf Blockchain-Basis auf den Markt. Die Verzahnung von MLP und DOMCURA haben wir 2018 weiter vorangetrieben. Gleichzeitig hat sich das Geschäft der DOMCURA mit anderen Marktteilnehmern weiterhin positiv entwickelt.

In der Krankenversicherung beobachteten wir beim Neuabschluss von privaten Vollversicherungen weiterhin eine marktweite Zurückhaltung, die wir unter anderem auf die Beitragsentwicklung in der PKV und die kritische Berichterstattung der Medien zurückführen. Sehr gut entwickelten sich dagegen die privaten Zusatzversicherungen, vor allem Zahnzusatz- und Pflegepolicen. Trotz der schwierigen Rahmenbedingungen lagen unsere Erlöse in der Krankenversicherung über dem Vorjahresniveau.

In der Immobilienvermittlung konnten wir 2018 wie erwartet unsere Erlöse gegenüber dem Vorjahr deutlich steigern. Hauptgründe für die positive Entwicklung war der systematische Ausbau und die weitere Diversifizierung unseres Immobilienangebots: Neben dem Bereich denkmalgeschützter Immobilien haben wir im Geschäftsjahr 2018 vor allem auch das Angebot an Neubauten, Bestands- und Konzeptimmobilien (Mikro-Wohnen, Pflegeimmobilien) deutlich erweitert.

In der Immobilienfinanzierung konnten wir unsere Erlöse – vor allem bedingt durch das Niedrigzinsumfeld – auf dem hohen Niveau des Vorjahrs nochmals steigern.

Im Zuge der Diversifizierung unseres Geschäftsmodells und der Integration der DOMCURA Gruppe konnten wir in den vergangenen Jahren das Vermögensmanagement und die Sachversicherungen zu wesentlichen Säulen unseres Erlöses ausbauen. Auch im Bereich Immobilienvermittlung und Finanzierung haben wir deutliche Fortschritte erzielt.

Verbreiterung der Umsatzbasis geht voran

Die Neukundengewinnung entwickelte sich im Berichtsjahr erfreulich. MLP konnte in 2018 18.266 (19.800) neue Familienkunden überzeugen. Der Anteil der online initiierten Neukunden daran betrug rund 29 %. Insgesamt betreute die MLP Gruppe zum 31. Dezember 2018 541.150 Familienkunden (529.100) und 20.892 Firmen- und institutionelle Kunden (19.800).

Kundenzahl entwickelte sich erfreulich

Die Digitalisierung aller Bereiche im MLP Konzern schreitet voran und wird auch in den kommenden Jahren eine herausragende strategische Rolle spielen. Entscheidend für die Entwicklung digitaler Angebote sind für uns die Bedürfnisse von Kunden sowie Beratern und Mitarbeitern. Um in der gesamten MLP Gruppe eine digitale Arbeitsweise zu fördern und sukzessive eine Digitalkultur zu etablieren, haben wir im Berichtsjahr ein Digitalboard mit Digitalbeauftragtem und Digital Task Force aufgesetzt. Parallel wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr ein IT-Zielbild für das Jahr 2022 erarbeitet. Hierzu zählen vor allem die Bereitstellung innovativer IT-Produkte und -Services sowohl für Kunden als auch für Berater und Mitarbeiter in der Zentrale. Weitere Informationen dazu finden Sie im Kapitel \rightarrow "Voraussichtliche Geschäftsentwicklung".

Etablierung einer Digitalkultur

MLP hat 2018 im Rahmen seiner Digitalisierungsstrategie seine Präsenz im Web und den sozialen Medien wie Facebook, Instagram, Youtube und Twitter weiter ausgebaut und vertieft. Um die Online-Akquise weiter zu stärken, hat MLP im Berichtsjahr seine Zusammenarbeit mit der Uniwunder GmbH intensiviert und seine Beteiligung an dem Start-Up Unternehmen auf 49 % aufgestockt. Uniwunder verfügt über große Expertise im Performance-Marketing und trägt dazu bei, dass unsere Seminarangebote die passende Zielgruppe erreichen. Nicht zuletzt darüber konnte MLP 2018 bereits rund 29 % seiner Neukunden online initiieren.

Neukundengewinnung übers Web

Bei der Kundenakquise über Online-Kanäle erhält der Berater umfangreiche Unterstützung durch ein Leadmanagementtool, das wir 2018 auf den Weg gebracht haben. Darüber werden Seminare und Kontakte direkt erfasst und die weitere Terminvereinbarung organisiert. Die zentrale und teilautomatisierte Verwaltung der Kontakte sorgt für eine Entlastung der Berater.

Digitale Unterstützung für Berater Darüber hinaus haben wir 2018 eine neue Telefonanlage eingerichtet, mit der unsere Kundenberater auch über App bzw. Smartphone mobil erreichbar sind. Wichtige Arbeitsabläufe unserer Berater haben wir vereinfacht, etwa über eine weitere Digitalisierung der Vermittlerpost, die Ausweitung einer elektronischen Unterschrift (E-Signatur) auf die Wertpapieraufträge und die Bestandsübernahme von Verträgen per App.

Unser im April 2017 neu gestaltetes Online-Kundenportal haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr schrittweise erweitert. Es bietet Kunden alle Finanzinformationen auf einen Blick und zeigt ihnen beispielsweise in einem persönlichen Haushaltsbuch übersichtlich ihre Einnahmen und Ausgaben. Ein weiterer schrittweiser Ausbau der Funktionen ist für die kommenden Jahre geplant. Weitere Informationen dazu finden Sie im Kapitel → "Voraussichtliche Geschäftsentwicklung".

Online-Kundenportal wird schrittweise ausgebaut

Die Gewinnung neuer Berater war in 2018 ein Schwerpunktthema. Die in 2017 etablierte Fokussierung im Hochschulsegment sorgte für eine positive Dynamik in der Beratergewinnung; erstmals seit mehr als zehn Jahren erzielte MLP 2018 wieder ein Nettowachstum bei den Beratern. Dank flankierender Maßnahmen wie einem modularen Schulungsangebot oder verstärkter Online-Akquise haben wir in diesem Bereich zusätzliche junge Berater und Neukunden gewonnen. Weitere Informationen finden Sie im Kapitel → "Mitarbeiter und selbstständige Kundenberater".

Neuausrichtung des Hochschulsegments

MLP hat seit 2016 umfangreiche Effizienzmaßnahmen umgesetzt, um die Kostenbasis deutlich zu reduzieren. Das nun erreichte Niveau sehen wir als Basis für die kommenden Jahre – auf die ein weiterhin konsequentes Kostenmanagement aufsetzt.

Konsequentes Effizienzmanagement begleitet Wachstumsstrategie

Ertragslage

Entwicklung der Gesamterlöse

Der MLP Konzern konnte die Gesamterlöse im abgelaufenen Geschäftsjahr um 6,0 % auf 666,0 Mio. € (628,2 Mio. €) steigern. Damit erreichten die Gesamterlöse den höchsten Stand in der Konzernstruktur seit Verkauf der eigenen Versicherer. Dabei profitierte MLP von der deutlichen Verbreiterung der Erlösbasis in den vergangenen Jahren und erzielte Zuwächse in allen Beratungsfeldern. Wesentlicher Treiber dieser Entwicklung waren die Provisionserlöse, die von 589,9 Mio. € auf 624,8 Mio. € anstiegen. Die Erlöse aus dem Zinsgeschäft lagen mit 17,3 Mio. € (18,9 Mio. €) aufgrund des fortgesetzt niedrigen Zinsumfelds unter Vorjahr.

Gesamterlöse legen zu

Trotz anhaltend herausfordernder Marktbedingungen in der Altersvorsorge konnten wir die Erlöse um 2,0 % auf 212,3 Mio. € (208,1 Mio. €) steigern. Hintergrund des Anstiegs ist ein wachsendes Neugeschäft, dessen Beitragssumme um 6,0 % von 3.408,8 Mio. € auf 3.614,1 Mio. € zulegte. Positiv entwickelte sich der Anteil der betrieblichen Altersvorsorge, die zum Jahresende 15,4 % (15,0 %) der Beitragssumme ausmachte. Bei der Umstellung auf neue Garantien nimmt MLP nach wie vor eine Vorreiterrolle ein. Rentenversicherungen mit klassischem Garantiezins machen bei MLP lediglich noch 4,0 % bei neu vermittelten Verträgen aus. Der Anteil der neuen Garantien lag bei 76,0 %, rein fondsgebundene Verträge erreichten 20,0 %.

Wieder Wachstum in der Altersvorsorge

Im Vermögensmanagement konnte die MLP Gruppe erneut Zuwächse verzeichnen. Hier legten die Erlöse um 6,0 % auf 202,0 Mio. € (190,6 Mio. €) zu. Das betreute Vermögen stieg auf 34,5 Mrd. € (33,9 Mrd. €). Darin zeigen sich trotz schwacher Märkte Zuwächse sowohl beim Tochterunternehmen FERI als auch im Privatkundengeschäft bei MLP.

Vermögensmanagement mit neuem Rekord

Entwicklung des betreuten Vermögens (Alle Angaben in Mrd. €)



Die Erlöse in der Sachversicherung konnten im abgelaufenen Geschäftsjahr erneut zulegen. Sie stiegen um 9,5 % auf 120,3 Mio. € (109,9 Mio. €). Auch der Bestand an Sachversicherungen entwickelte sich positiv. Das über den MLP Konzern vereinnahmte Prämienvolumen stieg auf 385,6 Mio. € (360,1 Mio. €).

Sachversicherung mit weiterem Wachstum

Die Erlöse in der Krankenversicherung konnten gegenüber dem Vorjahr um 3,9 % auf 47,7 Mio. € (45,9 Mio. €) gesteigert werden. Damit hat sich MLP trotz der Zurückhaltung vieler Bürger beim Abschluss privater Krankenvollversicherungen positiv entwickelt.

Krankenversicherung über Vorjahresniveau

Ein deutliches Wachstum konnten wir in der seit 2014 ausgebauten Immobilienvermittlung verzeichnen. Hier stiegen die Erlöse um 43,6 % auf 20,1 Mio. € (14,0 Mio. €).

Immobilienvermittlung mit starkem Wachstum

Auch in der Vermittlung von Finanzierungen haben wir ein neues Rekordniveau erreicht. Die Erlöse verbesserten sich auf 17,8 Mio. € (17,0 Mio. €). Das vermittelte Finanzierungsvolumen erreichte mit 1.806,0 Mio. € (1.728,4 Mio. €) einen neuen Höchstwert.

Finanzierung weiterhin positiv

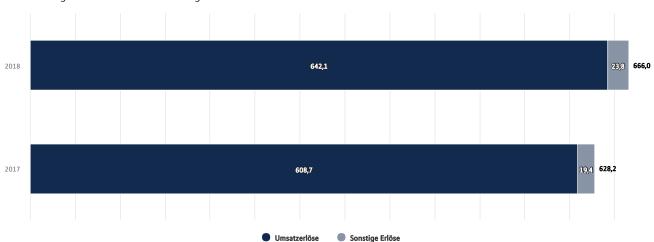
Trotz fortgesetzter Investitionen in die weitere Stärkung unseres Hochschulsegments und damit in zukünftige Umsatz- und Ergebnispotenziale haben wir mit einem EBIT von 46,4 Mio. € (37,6 Mio. €) unsere Prognose einer stabilen Entwicklung gegenüber dem operativen EBIT des Vorjahrs (46,7 Mio. €) erreicht. Im Vorjahr waren einmalige Sonderaufwendungen für die Weiterentwicklung der Unternehmensstruktur in Höhe von 9,1 Mio. € angefallen.

Prognose erfüllt

Analyse der Umsatzentwicklung

Die Umsatzerlöse stiegen im Berichtszeitraum auf 642,1 Mio. € (608,7 Mio. €). Maßgeblichen Anteil daran hatten die Provisionserlöse, die von 589,9 Mio. € auf 624,8 Mio. € anstiegen. Getragen wurde dieser Anstieg von allen Beratungsfeldern, insbesondere von der Immobilienvermittlung, der Sachversicherung und dem Vermögensmanagement. Die sonstigen Erlöse erhöhten sich auf 23,8 Mio. € (19,4 Mio. €). Hintergrund des Anstiegs sind im Wesentlichen einmalig höhere Erträge aus Umsatzsteuerrückzahlungen, die im Segment Banking entstanden sind. Ein gegenläufiger Posten findet sich in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen des Segments Holding. Hintergrund ist im Wesentlichen die nachträgliche Anerkennung der umsatzsteuerlichen Organschaft innerhalb des MLP Konzerns. Die Gesamterlöse legten auf 666,0 Mio. € (628,2 Mio. €) zu.

Entwicklung der Gesamterlöse (alle Angaben in Mio. €)



Die Zinserlöse gingen aufgrund des fortgesetzt niedrigen Zinsniveaus im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 17,3 Mio. € (18,9 Mio. €) zurück. Innerhalb der Provisionserlöse leistete die Altersvorsorge weiterhin den größten Beitrag. Vor dem Hintergrund der erfolgreichen Diversifizierung der Umsatzbasis betrug dieser noch 34,0 % (35,3 %), dicht gefolgt vom Vermögensmanagement mit 32,3 % (32,3 %) und der Sachversicherung mit 19,3 % (18,6 %). Einen detaillierten Überblick gibt folgende Tabelle:

Immobilienvermittlung mit deutlichem Wachstum

Aufteilung der Umsatzerlöse:

Angaben in Mio. €	Anteil in %	2018	Anteil in %	2017	Veränderung in %
Altersvorsorge	34%	212,3	35%	208,1	2,0%
Vermögensmanagement	32%	202,0	32%	190,6	6,0%
Sachversicherung	19%	120,3	19%	109,9	9,5%
Krankenversicherung	8%	47,7	8%	45,9	3,9%
Immobilienvermittlung	3%	20,1	2%	14,0	43,6%
Finanzierung	3%	17,8	3%	17,0	4,7%
Übrige Beratungsvergütungen	1%	4,6	1%	4,4	4,5%
Summe Provisionserlöse		624,8		589,9	5,9%
Erlöse aus dem Zinsgeschäft		17,3		18,9	-8,5%
Gesamt		642,1		608,7	5,5%

Analyse der Aufwendungen

Die Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Provisionsgeschäft beinhalten vor allem die erfolgsabhängigen Zahlungen an unsere MLP Berater. Sie stellen den größten Posten bei den Aufwendungen dar. In diesem Posten sind ebenfalls die Provisionsaufwendungen im Segment DOMCURA enthalten. Die variablen Aufwendungen entstehen durch die Vergütung von Vermittlungsleistungen im Sachversicherungsgeschäft. Hinzu kommen die Provisionsaufwendungen im Segment FERI, die sich insbesondere aus den Aktivitäten im Bereich Fondsadministration ergeben. Sie fallen in diesem Geschäftsfeld vor allem durch die Vergütung der Depotbank und des Fondsvertriebs an. Vor dem Hintergrund gestiegener Provisionserlöse lagen die Provisionsaufwendungen mit 332,5 Mio. € (309,3 Mio. €) leicht über Vorjahr. Das Provisionsergebnis stieg damit auf 292,3 Mio. € (280,6 Mio. €).

Provisionsergebnis über Vorjahr

Die Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Zinsgeschäft gingen aufgrund des fortgesetzt niedrigen Zinsumfelds auf 0,6 Mio. € (1,1 Mio. €) zurück. Insgesamt betrug das Zinsergebnis 16,7 Mio. € (17,8 Mio. €).

Der Rohertrag (definiert als Ergebnis der Gesamterlöse abzüglich der Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Provisionsgeschäft sowie Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Zinsgeschäft) verbesserte sich auf 332,9 Mio. € (317,8 Mio. €).

Die Verwaltungskosten des MLP Konzerns (definiert als Summe der Personalaufwendungen, planmäßigen Abschreibungen und Wertminderungen sowie sonstigen betrieblichen Aufwendungen) lagen im Berichtsjahr bei 289,5 Mio. € (282,1 Mio. €). Hierin enthalten sind Aufwendungen für die Nachzahlung von Umsatzsteuer, die im Segment Holding entstanden sind. Gleichzeitig ist zu beachten, dass im Vorjahreswert Sonderaufwendungen in Höhe von 9,1 Mio. € enthalten sind.

Verwaltungskosten marginal gestiegen

Der Personalaufwand erhöhte sich auf 128,0 Mio. € (123,2 Mio. €), wesentlich beeinflusst durch die angekündigte Stärkung des Hochschulbereichs und eine insgesamt leicht höhere Anzahl an Mitarbeitern. Hierin enthalten sind unter anderem 110,4 Mio. € für Löhne und Gehälter (106,7 Mio. €), 14,7 Mio. € für Sozialabgaben (14,0 Mio. €) und Altersvorsorgezuschüsse des Arbeitgebers von 2,9 Mio. € (2,6 Mio. €). Die planmäßigen Abschreibungen und Wertminderungen blieben mit 16,0 Mio. € (15,3 Mio. €) stabil. Auch die sonstigen betrieblichen Aufwendungen lagen mit 145,5 Mio. € (143,6 Mio. €) nahezu auf Vorjahresniveau. In diesem Wert sind wie beschrieben Nachzahlungen für die Umsatzsteuer von 5,2 Mio. € enthalten.

Aufwandsstruktur

Alle Angaben in Mio. €	2018	in % der	2017	in % der Gesamtauf- wendungen	Veränderung in %
		Gesamtauf- wendungen			
Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Provisionsgeschäft	332,5	53,4%	309,3	52,2%	7,5%
Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Zinsgeschäft	0,6	0,1%	1,1	0,2%	-45,5%
Personalaufwand	128,0	20,5%	123,2	20,8%	3,9%
Planmäßige Abschreibungen und Wertminderungen	16,0	2,6%	15,3	2,6%	4,6%
Sonstige betriebliche Aufwendungen	145,5	23,4%	143,6	24,2%	1,3%
GESAMT	622,6	100,0%	592,5	100,0%	5,1%

Die Geschäftsentwicklung der MLP Hyp GmbH ist in diesem Jahr erneut sehr erfreulich verlaufen. Wir halten an dieser Gesellschaft 49,8 % der Anteile. Sie ist ein Gemeinschaftsunternehmen mit dem Baufinanzierungsbroker Interhyp. Das uns zustehende Ergebnis dieser Gesellschaft konnte das sehr gute Ergebnis des Vorjahrs wiederholen und erreichte 2,5 Mio. € (2,5 Mio. €). In der Gewinn- und Verlustrechnung zeigt sich dies in dem Posten "Ergebnis aus nach der Equity-Methode bewerteten Anteilen".

Das EBIT des MLP Konzerns ist im abgelaufenen Geschäftsjahr um 23,4 % auf 46,4 Mio. € (37,6 Mio. €) gestiegen. Im Vorjahreswert waren einmalige Sonderaufwendungen in Höhe von 9,1 Mio. € enthalten. Im Vergleich zum operativen EBIT des Vorjahrs (46,7 Mio. €) – ohne einmalige Sonderaufwendungen – haben wir unser Ziel einer stabilen Entwicklung erreicht.

EBIT mit deutlichem Anstieg

Das Finanzergebnis erhöhte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf -0,6 Mio. \in (-1,2 Mio. \in).

Einen Überblick über die Ergebnisstruktur und die Entwicklung der Ergebnisse sowie der Margen gibt folgende Tabelle:

Alle Angaben in Mio. €	2018	2017	Veränderung in %
6 !"		620.2	6.0%
Gesamterlöse	666,0	628,2	6,0%
Rohertrag ¹⁾	332,9	317,8	4,7%
Rohertrags-Marge (%)	50,0%	50,6%	_
EBIT	46,4	37,6	23,4%
EBIT-Marge (%)	7,0%	6,0%	_
Operatives EBIT ²⁾	46,4	46,7	-0,6%
Operative EBIT-Marge (%)	7,0%	7,4%	_
Finanzergebnis	-0,6	-1,2	-50,0%
EBT	45,8	36,4	25,8%
EBT-Marge (%)	6,9%	5,8%	_
Ertragsteuern	-11,3	-8,6	31,4%
Jahresüberschuss	34,5	27,8	24,1%
Netto-Marge (%)	5,2%	4,4%	_
	•	-	

¹⁾ Definition: Der Rohertrag ergibt sich aus den Gesamterlösen abzüglich der Aufwendungen für bezogene Leistungen aus

dem Provisionsgeschäft sowie Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Zinsgeschäft. 2l vor einmaligen Sonderaufwendungen

Insgesamt stieg das Konzernergebnis um 24,1 % auf 34,5 Mio. € (27,8 Mio. €). Hintergrund waren im Wesentlichen höhere Provisionserlöse im Berichtszeitraum sowie Belastungen des Vorjahresergebnisses durch einmalige Sonderaufwendungen.

Ergebnis je Aktie deutlich gestiegen

Konzernergebnis

Alle Angaben in Mio. €	2018	2017	Veränderung in %
Fortzuführende Geschäftsbereiche	34,5	27,8	24,1%
KONZERN	34,5	27,8	24,1%
Ergebnis je Aktie in € (unverwässert)	0,32	0,25	28,0%
Ergebnis je Aktie in € (verwässert)	0,32	0,25	28,0%
Anzahl Aktien in Mio. Stück (unverwässert)	109,2	109,3	_
Anzahl Aktien in Mio. Stück (verwässert)	109,3	109,3	_

Ergebnisverwendung

Unsere Dividendenpolitik sieht vor, 50 % bis 70 % des Konzernergebnisses an unsere Aktionäre auszuschütten. Für das Geschäftsjahr 2017 hatte MLP 20 Cent pro Aktie ausgeschüttet. Davon entfielen 16 Cent auf das Konzernergebnis; zusätzlich hatte MLP mit 4 Cent je Aktie die angefallenen Einmalaufwendungen im Zuge der Trennung von Bank und Makler für seine Aktionäre ausgeglichen. Die Dividendensumme belief sich auf 21,9 Mio. €.

Für das Geschäftsjahr 2018 haben wir angekündigt, unsere Dividendenpolitik fortzuführen. Auf dieser Basis schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung am 29. Mai 2019 eine Dividende in Höhe von 0,20 € je Aktie vor. Dies entspricht einer Ausschüttungsquote von rund 63 % bezogen auf das Konzernergebnis.

Finanzlage

Ziele des Finanzmanagements

Das Finanzmanagement des MLP Konzerns erfolgt über ein zentrales Treasury in Zusammenarbeit mit den Bereichen Controlling und Risikomanagement. Unser übergeordnetes Ziel hierbei ist es, die Liquidität des Konzerns jederzeitig zu sichern, die Risiken im Bereich der Finanzinstrumente zu kontrollieren und das konzernweite Cash-Management zu optimieren. Wir setzen dazu eine rollierende Liquiditätsplanung mit einem Zeithorizont von 15 bis 18 Monaten ein.

Im Berichtszeitraum bestanden keine wesentlichen Verbindlichkeiten oder Forderungen in Fremdwährungen, da wir nahezu 100 % der Gesamterträge im Euro-Raum erwirtschaften. Darum besteht für uns auch nicht die Notwendigkeit, eine Absicherung von Nettopositionen in Fremdwährungen durch Sicherungsinstrumente durchzuführen. Angaben zu finanzwirtschaftlichen Risiken finden sich im Konzernanhang im Kapitel \rightarrow "Finanzrisikomanagement".

Keine Verbindlichkeiten oder Forderungen in Fremdwährung

Finanzierungsanalyse

Die Eigenkapitalausstattung und Liquidität des Konzerns sind weiterhin gut. Das Eigenkapital lag zum Bilanzstichtag mit 424,8 Mio. € (404,9 Mio. €) über dem Niveau des Vorjahres. Wesentlichen Einfluss hierauf hatte das Konzernergebnis des Geschäftsjahrs 2018 in Höhe von 34,5 Mio. €. Ein gegenläufiger Effekt ergab sich durch die Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2017 in Höhe von 21,9 Mio. €. Die Eigenkapitalquote verringerte sich aufgrund der höheren Bilanzsumme von 18,7 % auf 17,5 %. Die aufsichtsrechtliche Eigenmittelquote lag zum Bilanzstichtag bei 19,6 % (20,0 %). Für die kommenden Jahre erwartet MLP auch in der heutigen Konzernstruktur einen erhöhten Kapitalbedarf durch die erhöhten Anforderungen gemäß Basel III.

Eigenkapitalquote bei 17,5 %

Zur Finanzierung des Konzerns setzen wir derzeit keine Fremdmittel ein. Unsere langfristigen Vermögenswerte sind durch langfristige Verbindlichkeiten finanziert. Weitere Refinanzierungsmittel bilden die kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kunden und Kreditinstituten aus dem Bankgeschäft, die uns grundsätzlich auch längerfristig zur Verfügung stehen. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kunden und Kreditinstituten aus dem Bankgeschäft in Höhe von insgesamt 1.720,5 Mio. € (1.501,2 Mio. €) bestehen im Wesentlichen aus Kundeneinlagen, die keine Finanzierungsfunktion für den Konzern haben. Diesen Verbindlichkeiten stehen als Gegenposten auf der Aktivseite der Bilanz Forderungen gegen Kunden und Kreditinstitute aus dem Bankgeschäft in Höhe von 1.455,2 Mio. € (1.336,2 Mio. €) gegenüber.

Die Rückstellungen haben mit einem Anteil an der Bilanzsumme von lediglich 3,9 % (4,1 %) keine wesentliche Finanzierungsfunktion im Konzern. Die anderen Verbindlichkeiten erhöhten sich zum Bilanzstichtag auf 165,8 Mio. € (154,9 Mio. €). Die kurzfristigen Verbindlichkeiten reduzierten sich auf 141,9 Mio. € (149,1 Mio. €). Im Wesentlichen handelt es sich dabei um Verbindlichkeiten aus dem operativen Geschäft. Den kurzfristigen Verbindlichkeiten stehen auf der Aktivseite Zahlungsmittel in Höhe von 385,9 Mio. € (301,0 Mio. €) gegenüber, die einen erhöhten Stand an Bundesbankguthaben reflektieren, sowie Finanzanlagen in Höhe von 165,3 Mio. € (158,5 Mio. €) und kurzfristige andere Vermögenswerte in Höhe von 112,1 Mio. € (111,1 Mio. €).

Am Bilanzstichtag 31. Dezember 2018 bestanden finanzielle Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen in Höhe von 14,0 Mio. € (13,7 Mio. €). Hierbei handelt es sich im Wesentlichen um Verpflichtungen aus der Anmietung unserer Geschäftsstellen sowie aus dem Leasing für Kraftfahrzeuge und Büromaschinen. Bis zum Jahr 2024 können sich daraus Verpflichtungen in Höhe von insgesamt 62,3 Mio. € (67,6 Mio. €) ergeben.

Liquiditätsanalyse

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit erhöhte sich auf 141,2 Mio. € gegenüber 115,5 Mio. € im Vergleichszeitraum. Wesentliche Zahlungsströme ergeben sich dabei aus dem Einlagengeschäft mit unseren Kunden und aus der Anlage dieser Gelder.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit hat sich von -2,6 Mio. auf -34,5 Mio. € verändert. Im Berichtszeitraum wurden mehr Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen getätigt als im Vorjahreszeitraum.

Verkürzte Kapitalflussrechnung

In Mio. €	2018	2017
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	301,0	184,8
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	141,2	115,5
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-34,5	-2,6
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-21,9	-8,7
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	84,9	104,2
Anpassungen aus Spaltungsvorgängen	_	12,0
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	385,9	301,0

Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2018 stehen dem MLP Konzern liquide Mittel in Höhe von rund 436 Mio. € zur Verfügung. Die Liquiditätsausstattung ist damit nach wie vor gut. Für den MLP Konzern stehen ausreichende Liquiditätsreserven zur Verfügung. Neben den liquiden Mitteln bestehen auch noch freie Kreditlinien.

Investitionsanalyse

MLP finanziert Investitionen in der Regel aus dem Cashflow. Das Gesamtinvestitionsvolumen in Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen ist im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 26,6 Mio. € gestiegen. Der weit überwiegende Teil der Investitionen wurde in Sachanlagen getätigt. Einen weiteren Schwerpunkt bildeten Investitionen in Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie in Software und IT. Durch die Erhöhung unserer freien Eigenmittel im Jahr 2017 im Rahmen der Weiterentwicklung der Unternehmensstruktur haben wir unsere unternehmerischen und wirtschaftlichen Spielräume deutlich erweitert, unter anderem für Investitionen.

Investitionen

2018	2017	2016	2015	2014
4,4	3,4	13,7	7,9	8,9
_	_	_	_	_
0,2	0,2	0,3	0,4	0,4
0,9	1,0	2,5	0,4	1,1
_	_	_	_	_
3,3	2,1	11,0	7,1	7,4
22,2	3,9	4,7	4,8	6,6
16,2	0,3	0,5	0,7	0,4
3,4	2,6	3,0	3,1	4,2
2,6	1,0	1,2	1,0	2,0
26,6	7,3	18,4	12,8	15,4
	4,4 — 0,2 0,9 — 3,3 22,2 16,2 3,4 2,6	4,4 3,4 — — 0,2 0,2 0,9 1,0 — — 3,3 2,1 22,2 3,9 16,2 0,3 3,4 2,6 2,6 1,0	4,4 3,4 13,7 — — — 0,2 0,2 0,3 0,9 1,0 2,5 — — — 3,3 2,1 11,0 22,2 3,9 4,7 16,2 0,3 0,5 3,4 2,6 3,0 2,6 1,0 1,2	4,4 3,4 13,7 7,9 — — — — 0,2 0,2 0,3 0,4 0,9 1,0 2,5 0,4 — — — — 3,3 2,1 11,0 7,1 22,2 3,9 4,7 4,8 16,2 0,3 0,5 0,7 3,4 2,6 3,0 3,1 2,6 1,0 1,2 1,0

Der überwiegende Teil der Investitionen wurde mit 15,4 Mio. € im Segment FERI getätigt. Hintergrund des deutlichen Anstiegs ist der Erwerb der bisher angemieteten Geschäftsräume durch die FERI AG im dritten Quartal 2018. Einen weiteren Schwerpunkt bildeten Investitionen in Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie vertriebsunterstützende IT-Systeme im Segment Finanzberatung. Insgesamt haben wir im Segment Finanzberatung 8,1 Mio. € investiert. Sie tragen zur kontinuierlichen Verbesserung der Beratungsunterstützung und des Kundenservices bei. Neben diesen aktivierbaren Investitionen wenden wir für diese Projekte weitere investive Mittel auf, die als Aufwendungen in der Gewinn- und Verlustrechnung enthalten sind. Im Segment Banking betrug das Investitionsvolumen 0,7 Mio. €. Investitionen fanden hier vor allem in Software und IT statt. Die Investitionen im Segment DOMCURA erreichten 1,1 Mio. €. Einen Schwerpunkt dabei bildeten Investitionen in Betriebs- und Geschäftsausstattung.

Investitionen nach Segmenten

		Veränderung in %	
Alle Angaben in Mio. €	2018	2017	
Finanzberatung	8,1	1,3	>100%
Banking	0,7	3,7	-81,1%
FERI	15,4	0,5	>100%
DOMCURA	1,1	1,5	-26,7%
Holding	 1,3	0,3	>100%
Summe	26,6	7,3	>100%

WIRTSCHAFTSBERICHT

Vermögenslage

Zum 31. Dezember 2018 hat sich die Bilanzsumme des MLP Konzerns vor dem Hintergrund weiter gestiegener Kundeneinlagen auf 2.421,0 Mio. € (2.169,5 Mio. €) erhöht.

Bilanzsumme weiter gestiegen

Die immateriellen Vermögenswerte – dazu zählen vor allem Kundenstamm, Marke und Goodwill – sind zum Bilanzstichtag auf 155,9 Mio. € (161,8 Mio. €) zurückgegangen. Der Rückgang begründet sich im Wesentlichen mit planmäßigen Abschreibungen auf Software. Die Sachanlagen erhöhten sich aufgrund des Immobilienerwerbs der FERI Geschäftsräume auf 78,3 Mio. € (61,9 Mio. €).

Die Forderungen gegen Kunden aus dem Bankgeschäft erhöhten sich auf 761,0 Mio. € (702,0 Mio. €) und sind im Wesentlichen auf den Anstieg der Schuldscheindarlehen und der Darlehen im eigenen Obligo sowie auf ein höheres Volumen durchgeleiteter Förderkredite für unsere Kunden zurückzuführen. Die Forderungen gegen Kreditinstitute aus dem Bankgeschäft erhöhten sich vor dem Hintergrund einer gestiegenen Anlage in Festgeldern sowie höheren Schuldscheindarlehen ebenfalls auf 694,2 Mio. € (634,2 Mio. €). Rund 51 % der Forderungen gegen Kreditinstitute und Kunden haben eine Restlaufzeit von unter einem Jahr.

Die Finanzanlagen waren mit 165,3 Mio. € (158,5 Mio. €) knapp über dem Niveau des Vorjahrs. Die Steuererstattungsansprüche bewegten sich mit 12,8 Mio. € (12,3 Mio. €) ebenfalls auf dem Niveau des Vorjahrs.

Die sonstigen Forderungen und anderen Vermögenswerte haben sich auf 158,1 Mio. € (125,7 Mio. €) erhöht. Dieser Posten enthält im Wesentlichen Provisionsforderungen gegen Versicherer, die aus der Vermittlung von Versicherungsprodukten entstehen. Im Zuge der Erstanwendung des neuen Rechnungslegungsstandards IFRS 15 gab es zusätzliche Effekte, die sich erhöhend auf diesen Posten auswirkten.

Die Zahlungsmittel erhöhten sich auf 385,9 Mio. € (301,0 Mio. €). Hintergrund des Anstiegs ist ein höheres Anlagevolumen bei der Deutschen Bundesbank. Gleichzeitig wirkten sich die Ergebnisabführungen der FERI AG, der DOMCURA AG und der MLP Banking AG erhöhend aus. Einen gegenläufigen Effekt hatte unter anderem die Zahlung der Dividende an unsere Aktionäre. Detaillierte Angaben zur Veränderung des Finanzmittelbestands finden sich im Kapitel → "Finanzlage".

Die Eigenkapitalausstattung des MLP Konzerns ist weiterhin gut. Zum 31. Dezember 2018 betrug das Eigenkapital 424,8 Mio. € (404,9 Mio. €). Die Eigenkapitalquote lag aufgrund der höheren Bilanzsumme bei 17,5 % (18,7 %). Bezogen auf das Konzernergebnis von 34,5 Mio. € (27,8 Mio. €) erzielten wir eine Eigenkapitalrendite von 8,5 % (7,3 %).

Eigenkapitalrendite steigt deutlich

Die Rückstellungen lagen mit 94,5 Mio. € (88,7 Mio. €) leicht über dem Vorjahr. Der leichte Anstieg begründet sich im Wesentlichen durch gestiegene Zuführungen zu Rückstellungen für Bonusprogramme.

Die Einlagen unserer Kunden, die sich in den "Verbindlichkeiten gegenüber Kunden aus dem Bankgeschäft" zeigen, stiegen zum Ende der Berichtsperiode auf 1.638,9 Mio. € (1.439,8 Mio. €). Dabei handelt es sich hauptsächlich um kurzfristige Einlagen aus den Bereichen Konto und Tagesgeld. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten aus dem Bankgeschäft erhöhten sich auf 81,6 Mio. € (61,4 Mio. €). Hintergrund des Anstiegs ist im Wesentlichen ein höheres Volumen durchgeleiteter Förderkredite für unsere Kunden. In diesem Posten sind die Refinanzierungsmittel der Förderinstitute enthalten.

Die Steuerverbindlichkeiten gingen trotz deutlicher Ergebnisverbesserung auf 5,2 Mio. € (10,2 Mio. €) zurück. Hintergrund sind im Wesentlichen höhere Umsatzsteuerforderungen als im Vorjahr. Die anderen Verbindlichkeiten lagen bei 165,8 Mio. € (154,9 Mio. €). Dieser Posten beinhaltet vor allem kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber unseren Beratern und Geschäftsstellenleitern aufgrund offener Provisionsansprüche (siehe auch Abschnitt → "Finanzlage").

Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage

Die Unternehmensleitung beurteilt die wirtschaftliche Lage des Konzerns sowohl zum Ende des Berichtszeitraums als auch zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernlageberichts weiterhin positiv. Dies gilt auch für die Finanz- und Vermögenslage. Die Liquidität ist nach wie vor auf einem guten Niveau. Zudem ist die Eigenkapitalausstattung weiterhin gut.

Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf

Zu Beginn des Geschäftsjahrs erwarteten wir vor dem Hintergrund der erfolgreich umgesetzten Effizienzmaßnahmen und des Wegfalls von einmaligen Sonderaufwendungen eine deutliche Steigerung gegenüber dem EBIT 2017 und eine stabile Entwicklung gegenüber dem operativen EBIT des Jahrs 2017.

Außerdem haben wir zu Jahresbeginn eine qualitative Einschätzung für die Umsatzentwicklung gegeben, die wir mit der Berichterstattung zu den ersten neun Monaten 2018 präzisiert haben.

In der Altersvorsorge erwarteten wir leicht steigende Erlöse. Zum Ende des Berichtsjahrs lagen wir mit einem Wachstum von 2,0 % im Rahmen unserer präzisierten Erwartungen. Das Vermögensmanagement entwickelte sich mit leicht steigenden Erlösen wie nach neun Monaten erwartet. Die Sachversicherung stieg ebenfalls leicht an und lag damit im Rahmen unserer Erwartungen. In der Krankenversicherung blieben die Erlöse wie erwartet stabil. Die Immobilienvermittlung stieg im vergangenen Geschäftsjahr deutlich an und lag damit über unseren Erwartungen zu Jahresbeginn und im Rahmen der präzisierten Erwartung nach den ersten neun Monaten. In der Finanzierung hat sich unsere Erwartung einer gleichbleibenden Erlösentwicklung erfüllt.

Bei den Verwaltungskosten erwarteten wir eine stabile Entwicklung. Einschließlich fortgeführter Zukunftsinvestitionen, insbesondere für die Gewinnung junger Berater im Rahmen der Stärkung des Hochschulsegments, für die wir im abgelaufenen Geschäftsjahr 6,7 Mio. € aufgewendet haben, und der beschriebenen Nachzahlung für Umsatzsteuer ist die Entwicklung mit einem Anstieg von 2,6 % im Rahmen unserer Erwartung stabil verlaufen.

Mit einem EBIT von 46,4 Mio. € liegen wir gegenüber dem Vorjahr deutlich über dem EBIT und auf dem Niveau des operativen EBIT. Damit haben wir unsere Jahresziele erreicht.

Segmentbericht

Im Berichtszeitraum des Vorjahrs wurde von der MLP Banking AG rückwirkend zum 1. Oktober 2017 der Teilbetrieb Makler abgespalten. Mit diesem Schritt wurden alle regulierten Bankaktivitäten inklusive der Anlageberatung in der MLP Banking AG gebündelt, während alle anderen Beratungsleistungen aus der neuen MLP Finanzberatung SE kommen. Insofern sind die erzielten Ergebnisse dieser Segmente mit Vorjahresergebnissen nicht oder nur bedingt vergleichbar. Weitergehende Informationen finden sich im Kapitel \Rightarrow "Grundlagen des Konzerns".

Im Segment Finanzberatung zeigen sich die Erlöse aus den Beratungsfeldern Altersvorsorge, der Krankenund Sachversicherung sowie der Finanzierungs- und Immobilienvermittlung. Im Segment Banking sind alle Bankdienstleistungen für Privat- und Geschäftskunden gebündelt – vom Vermögensmanagement über Konto und Karte bis hin zum Zinsgeschäft.

Im Segment FERI entstehen vor allem Erlöse aus dem Beratungsfeld Vermögensmanagement, im Segment DOMCURA vor allem aus der Sachversicherung. Die für den Konzern beschriebene Branchensituation in den einzelnen Beratungsfeldern gilt für die Segmente entsprechend.

Das Segment Holding ist nicht operativ tätig.

Segment Finanzberatung

Bei den ausgewiesenen Vorjahreswerten gilt es zu beachten, dass diese ausschließlich das im Maklergeschäft traditionell starke 4. Quartal des Vorjahrs widerspiegeln. Im Berichtszeitraum lagen die Gesamterlöse bei 367,4 Mio. € (133,2 Mio. €). Diese beinhalten im Wesentlichen die Provisionserlöse. Die Entwicklung der darin enthaltenen Beratungsfelder Altersvorsorge, Krankenversicherung, Sachversicherung, Finanzierung, Immobilienvermittlung und übrige Beratungsvergütungen entsprachen der Entwicklung im Konzern. Die Umsatzerlöse betrugen 347,2 Mio. € (126,8 Mio. €). Die sonstigen Erlöse lagen bei 20,3 Mio. € (6,4 Mio. €).

Die Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Provisionsgeschäft lagen bei 171,7 Mio. € (58,5 Mio. €). Der Personalaufwand erreichte 66,1 Mio. € (21,5 Mio. €). Die planmäßigen Abschreibungen und Wertminderungen lagen bei 11,7 Mio. € (3,7 Mio. €). Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen betrugen 103,3 Mio. € (27,2 Mio. €).

Das Ergebnis der betrieblichen Geschäftstätigkeit (EBIT) erreichte im Berichtsjahr einen Wert von 17,9 Mio. € (24,9 Mio. €). Bei einem Finanzergebnis von -0,2 Mio. € (-0,2 Mio. €) lag das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EBT) bei 17,7 Mio. € (24,7 Mio. €).

Segment Banking

Bei den ausgewiesenen Vorjahreszahlen gilt es zu beachten, dass diese vom 1. Januar 2017 bis zum 30. September 2017 die Ergebnisse einschließlich des abgespaltenen Maklergeschäfts und für den Zeitraum vom 1. Oktober 2017 bis 31. Dezember 2017 die Ergebnisse exklusive des abgespaltenen Maklergeschäfts beinhalten. In diesem Segment entstehen Erlöse vor allem aus dem Beratungsfeld Vermögensmanagement. Hinzu kommen Erlöse aus dem Zinsgeschäft.

Im Berichtszeitraum lagen die Gesamterlöse bei 88,5 Mio. € (290,0 Mio. €). Die Umsatzerlöse betrugen 75,8 Mio. € (278,3 Mio. €) und die sonstigen Erlöse beliefen sich auf 12,8 Mio. € (11,6 Mio. €). Die Erlöse aus dem Zinsgeschäft lagen mit 17,5 Mio. € aufgrund des fortgesetzt niedrigen Zinsniveaus unter Vorjahr (20,1 Mio. €).

Die Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Provisionsgeschäft betrugen 31,0 Mio. € (129,0 Mio. €). Die Aufwendungen für bezogenen Leistungen aus dem Zinsgeschäft lagen vor dem Hintergrund des fortgesetzt niedrigen Zinsumfelds bei 0,6 Mio. € (1,1 Mio. €).

Der Personalaufwand lag bei 10,8 Mio. € (53,2 Mio. €). Die planmäßigen Abschreibungen und Wertminderungen erreichten 0,1 Mio. € (7,5 Mio. €). Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen betrugen 33,9 Mio. € (103,3 Mio. €).

Das Ergebnis der betrieblichen Geschäftstätigkeit (EBIT) lag bei 12,5 Mio. € (-4,6 Mio. €). Das Finanzergebnis stieg auf 2,5 Mio. € (-0,5 Mio. €). Hierin enthalten sind insbesondere Erstattungszinsen aus Umsatzsteuerrückzahlungen. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit erhöhte sich auf (EBT) 15,1 Mio. € (-5,0 Mio. €).

Segment FERI

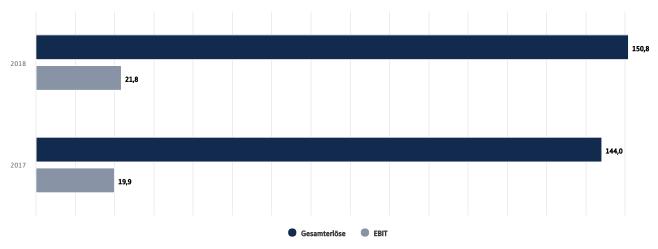
Das Segment FERI bildet die Aktivitäten der FERI Gruppe ab. In diesem Segment entstehen Erlöse vor allem aus dem Beratungsfeld Vermögensmanagement.

Die Gesamterlöse legten um 4,7 % zu und erreichten mit 150,8 Mio. € (144,0 Mio. €) ein neues Rekordniveau, obwohl im Vorjahreszeitraum höhere erfolgsabhängige Vergütungen (Performance Fees) vereinnahmt werden konnten als im Berichtszeitraum. Die Umsatzerlöse stiegen auf 146,2 Mio. € (139,7 Mio. €). Die sonstigen Erlöse erreichten 4,7 Mio. € (4,3 Mio. €).

Im Zuge höherer Umsatzerlöse stiegen die Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Provisionsgeschäft auf 85,3 Mio. € (81,8 Mio. €). Der Personalaufwand erhöhte sich auf 32,2 Mio. € (30,5 Mio. €). Hintergrund sind im Wesentlichen gestiegene Mitarbeiterzahlen und Abfindungen. Die planmäßigen Abschreibungen und Wertminderungen lagen mit 1,3 Mio. € (1,2 Mio. €) auf Vorjahresniveau. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen gingen auf 9,8 Mio. € (10,6 Mio. €) zurück.

Vor dem Hintergrund höherer Umsatzerlöse verbesserte sich das EBIT auf 21,8 Mio. € (19,9 Mio. €). Die EBIT-Marge verbesserte sich auf 14,5 % (13,8 %). Das Finanzergebnis betrug -0,4 Mio. € (-0,2 Mio. €). Damit erreichte das EBT 21,4 Mio. € (19,7 Mio. €).

Gesamterlöse und EBIT im Segment FERI (alle Angaben in Mio. €)



Segment DOMCURA

Im Segment DOMCURA entstehen Erlöse vor allem im Beratungsfeld Sachversicherungen. Das Geschäftsmodell der DOMCURA ist von hoher Saisonalität geprägt. Demnach weist die Tochtergesellschaft im jeweils ersten Quartal eines Jahres, begleitet von einem hohen Umsatz, ein vergleichsweise hohes Ergebnis aus. In den Quartalen zwei bis vier hingegen fällt in der Regel ein Verlust an.

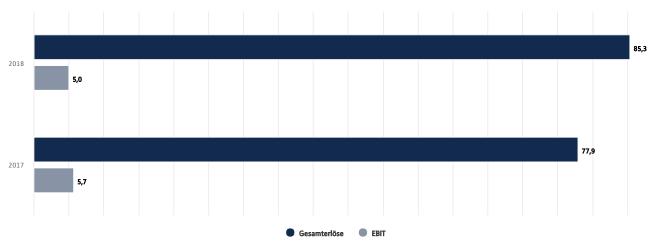
Die Umsatzerlöse der DOMCURA stiegen im Berichtsjahr auf 83,4 Mio. € (73,3 Mio. €). Die sonstigen Erlöse lagen bei 1,9 Mio. € (4,6 Mio. €). Hintergrund des höheren Vorjahreswerts waren im Wesentlichen Endabrechnungen auslaufender Verträge mit Versicherern, denen nahezu keine Aufwendungen gegenüberstanden. Im Berichtsjahr erreichten die Gesamterlöse 85,3 Mio. € (77,9 Mio. €).

Maßgeblich beeinflusst durch höhere Umsatzerlöse stiegen die Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Provisionsgeschäft auf 54,6 Mio. € (48,3 Mio. €). Sie fallen im Wesentlichen als variable Vergütungen für Vermittlungsleistungen an.

Die Verwaltungskosten betrugen 25,6 Mio. € (23,9 Mio. €). Dabei entfielen auf den Personalaufwand 14,9 Mio. € (14,3 Mio. €). Die planmäßigen Abschreibungen und Wertminderungen blieben mit 1,3 Mio. € (1,3 Mio. €) unverändert. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen wie beschrieben auf 9,4 Mio. € (8,3 Mio. €).

Das EBIT lag bei 5,0 Mio. \in (5,7 Mio. \in). Bei einem Finanzergebnis von 0,0 Mio. \in (0,0 Mio. \in) lag das EBT bei 5,0 Mio. \in (5,7 Mio. \in).

Gesamterlöse und EBIT im Segement DOMCURA (alle Angaben in Mio. €)



Segment Holding

Das Segment Holding ist nicht operativ tätig. Die Gesamterlöse lagen im Berichtsjahr mit 9,2 Mio. € (9,6 Mio. €) nahezu auf Vorjahresniveau.

Der Personalaufwand lag bei 4,1 Mio. € (3,8 Mio. €). Die planmäßigen Abschreibungen und Wertminderungen betrugen 1,6 Mio. € (1,7 Mio. €). Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich auf 14,1 Mio. € (12,6 Mio. €). Hintergrund des Anstiegs sind im Wesentlichen Nachzahlungen der Umsatzsteuer für Vorjahre.

Das EBIT ging auf -10,6 Mio. € (-8,4 Mio. €) zurück. Das Finanzergebnis sank auf -2,8 Mio. € (-0,4 Mio. €). Hintergrund des Rückgangs sind maßgeblich mit den Umsatzsteuernachzahlungen verbundene Zinszahlungen. Das EBT lag dadurch bei -13,4 Mio. € (-8,8 Mio. €).

WIRTSCHAFTSBERICHT

Mitarbeiter und selbstständige Kundenberater

Qualifizierte und motivierte Mitarbeiter und selbstständige Kundenberater sind für die MLP Gruppe als wissensbasiertes Dienstleistungsunternehmen die wichtigste Grundlage für einen nachhaltigen Unternehmenserfolg. Deshalb lag auch in 2018 ein wesentlicher Fokus auf einer kontinuierlichen Weiterentwicklung der Personalarbeit für die Mitarbeiter einerseits sowie auf der Gewinnung neuer Berater und deren Qualifizierung andererseits.

Die Zahl der Mitarbeiter im MLP Konzern ist im abgelaufenen Geschäftsjahr leicht gestiegen. Im Berichtsjahr 2018 waren durchschnittlich 1.722 Mitarbeiter für MLP tätig. Der Anstieg resultierte im Wesentlichen aus Neueinstellungen sowie aus Rückkehrern aus der Elternzeit. Die Fluktuation innerhalb des Konzerns lag 2018 mit 7,2 % weiterhin auf einem niedrigen Niveau (2017: Zentrale: 6,4 %). Das Durchschnittsalter der Mitarbeiter beträgt derzeit 43 Jahre.

Mitarbeiterfluktuation niedrig

Die nachfolgende Tabelle zeigt, wie sich die Zahl der Mitarbeiter in den einzelnen Geschäftsbereichen in den vergangenen Jahren entwickelt hat:

Entwicklung der durchschnittlichen Mitarbeiterzahlen nach Segmenten (ohne MLP Berater)

Segment	2018	2017	2016	2015	2014
Finanzdienstleistungen 1)	-	1.198	1.275	1.300	1.303
Finanzberatung ^{2) 3)}	1.055	1.047	-	-	-
Banking ²⁾	179	163	-	-	-
FERI	223	224	223	232	232
DOMCURA	260	254	264	261	-
Holding	6	6	7	7	7
Gesamt	1.722	1.686	1.768	1.802	1.542

Stand: 31. Dezember 2018

osanic: 31. Dezember 2016 1) Dieses Segment bestand bis zum 30.09.2017 2) die angegebenen Werte beziehen sich für das Jahr 2017 im Durchschnitt ausschließlich auf das vierte Quartal 3) inkl. TPC, ZSH und MLPdialog

MLP bietet seinen Mitarbeitern auf allen Ebenen Entwicklungsmöglichkeiten: In unserem seit Jahren etablierten Nachwuchskräfteprogramm "Top Talente" wird 2019 ein neuer Jahrgang starten. Ziel des Programms ist, talentierte Nachwuchskräfte aus den eigenen Reihen systematisch zu identifizieren, gezielt zu fördern und nachhaltig für zukünftige Fach- und Führungsaufgaben in der MLP Gruppe aufzubauen. Für alle neuen Führungskräfte ist seit 2018 die Teilnahme an unserem modularen Führungskräfteprogramm verpflichtend. Hier werden junge Führungskräfte in relevanten Fähigkeiten geschult und in ihrer neuen Rolle begleitet.

Entwicklungsprogramme für Nachwuchs und Führungskräfte

Im Berichtsjahr wurden einige neue Betriebsvereinbarungen getroffen. Sie enthalten unter anderem Regelungen über die betriebliche Altersvorsorge, Mobiles Arbeiten sowie eine Erweiterung der Vergütungssystematik: Zum 1. Januar 2019 haben wir – wie im Rahmen der Gehaltsrunde 2018 verabschiedet – für unsere Mitarbeiter eine Shopping Card eingeführt. Sie wird vom Arbeitgeber regelmäßig mit steuer- und sozialversicherungsfreien Gehaltsbestandteilen aufgeladen; der Arbeitnehmer kann bei Partnerunternehmen mit der Karte bezahlen.

Betriebsvereinbarungen auf den Weg gebracht

Im Berichtsjahr haben wir außerdem eine umfangreiche Mitarbeiter- und Beraterbefragung initiiert. Aus den Ergebnissen werden wir 2019 konkrete Maßnahmen ableiten und umsetzen.

Die weitere Digitalisierung der Personalarbeit war auch in 2018 ein Tätigkeitsschwerpunkt: Die digitale Personalakte ist mittlerweile für alle Mitarbeiter eingeführt; die Digitalisierung der Entgeltabrechnung ist abgeschlossen. In diesem Zuge haben wir eine neue transparente Vergütungssystematik etabliert, die wir kontinuierlich weiterentwickeln. Außerdem führen wir seit 2018 die Beurteilungs- und Feedbackgespräche mit den Mitarbeitern online-basiert.

Digitalisierung der Personalarbeit erfolgreich fortgeführt

Die Gewinnung neuer Berater war in 2018 – wie bereits in den Vorjahren – ein Schwerpunktthema. Die 2017 begonnene Stärkung des Hochschulsegments haben wir im Berichtsjahr erfolgreich vorangetrieben.

Beratergewinnung weiter vorangetrieben

Ziel dieser Fokussierung ist es, an den Hochschulen noch präsenter zu sein und somit verstärkt Neukunden und junge Berater zu gewinnen. Zum Stand Dezember 2018 waren 77 Leiter Hochschulteams tätig. 2019 wollen wir die Aktivitäten fortsetzen und ausweiten. Ziel ist ein deutliches Nettowachstum bei den Beratern.

Um künftig zunehmend auch berufserfahrenen Beratern den Wechsel in die MLP Gruppe zu erleichtern, haben wir sehr attraktive Modelle entwickelt, die beispielsweise Vorqualifikationen anerkennen und zusätzliche finanzielle Anreize bieten. Damit haben wir die Voraussetzungen geschaffen, um aus der Konsolidierung der Branche positive Effekte für unsere Beratergewinnung zu erzielen.

Um den Berufsalltag eines MLP Beraters kennenzulernen, nutzten im Berichtsjahr 74 Abiturienten und Studierende unser Praktikantenprogramm. Ein weiteres erfolgreiches Recruiting-Instrument ist unser duales Hochschulstudium "Vertrieb", das Studierende in den Geschäftsstellen gezielt auf die Laufbahn als Berater vorbereitet. Im Zuge des neu geschaffenen Hochschulsegments entwickeln wir die Studieninhalte derzeit weiter. Zum Jahresende 2018 waren in den Geschäftsstellen 9 duale Studierende und 22 Auszubildende tätig (Vorjahr: 14 bzw. 26); in der Zentrale waren es 13 duale Studierende und 18 Auszubildende (Vorjahr: 18 bzw. 17).

Praktikantenprogramm und duales Studium etabliert

Für unser Engagement bei der Ausbildung von Nachwuchskräften wurden wir im Berichtsjahr vom Wirtschaftsmagazin Capital mit dem Siegel "Beste Ausbilder Deutschlands" ausgezeichnet.

Zum Stand 31. Dezember 2018 unterhielt MLP 131 Geschäftsstellen mit insgesamt 1.928 Beratern (2017: 1.909), die als selbstständige Handelsvertreter tätig sind. Zudem wurden 77 Hochschulteams im Berichtsjahr etabliert. Das Durchschnittsalter der Berater liegt derzeit bei 44 Jahren. Sehr erfreulich ist weiterhin die enge Bindung bestehender Berater. Sie lässt sich an der Fluktuationsquote ablesen. Diese lag 2018 bei 8,0 % – und damit deutlich unter der Zielgröße von rund 10 %.

Beraterfluktuation auf niedrigem Niveau

MLP bewegt sich in einem komplexen, sich stetig verändernden Markt- und Wettbewerbsumfeld und muss als der Gesprächspartner in allen Finanzfragen eine anspruchsvolle Klientel dauerhaft überzeugen.

Umfassende Bildungsangebote als Schlüssel zum Erfolg

Eine hohe Qualität der Bildungsangebote ist dafür eine unverzichtbare Voraussetzung. Herzstück für die Entwicklung von Bildungsangeboten für Berater, Geschäftsstellenleiter und Leiter Hochschulteams ist die MLP Corporate University (CU) mit Sitz in Wiesloch. Bereits seit 2012 ist die CU durch das Financial Planning Standards Board Deutschland e. V. (FPSB Deutschland) zur Ausbildung zum Certified Financial Planner (CFP) akkreditiert. Seitdem haben mehr als 150 Berater den Abschluss zum CFP absolviert; weitere Berater bereiten sich darauf vor.

Im Jahr 2018 hat die CU ein Rezertifizierungsverfahren bei der Foundation for International Business Administration Accreditation (FIBAA) durchlaufen und im Februar 2019 eine positive Rückmeldung erhalten. Das Bildungsangebot der CU entspricht damit den internationalen Anforderungen der European Credit Transfer and Accumulation System (ECTS), wodurch eine Kooperation mit staatlichen Hochschulen erleichtert wird.

An der CU fanden im Jahr 2018 rund 25.000 Schulungstage (inkl. Online-Seminaren) statt. Dabei haben wir im Berichtszeitraum unser Angebot deutlich verbreitert und modularisiert; zudem haben wir ein Punktesystem zur Weiterbildung eingeführt. Damit setzen wir zum einen die regulatorischen Anforderungen der IDD in Hinblick auf die geforderten Weiterbildungsnachweise um. Zum anderen systematisieren wir unsere Angebote weiter. Mit im Schnitt 70 Weiterbildungspunkten pro Berater, dies entspricht 70 Weiterbildungsstunden, gehen wir weit über die gesetzlichen Anforderungen und über Branchenstandards hinaus.

Schulungsangebot verbreitert und modularisiert

Große Teile des Qualifizierungsangebots an der CU werden auch auf das berufsbegleitende Masterprogramm "Master Financial Planning and Management (M.Sc.)" angerechnet, das MLP Berater an der Steinbeis School of Management and Innovation (SMI) absolvieren können. Der berufsbegleitende Master-Studiengang richtet sich sowohl an erfahrene als auch an neue MLP Berater, die nach ihrem Bachelor-Abschluss bei MLP tätig sind. Damit ist er ein wichtiges Recruiting-Instrument und eine zusätzliche Weiterbildungsmöglichkeit für unsere Berater.

Im Rahmen der "Financial Planning Powertage" hatten im Sommer 2018 Berater die Möglichkeit, sich in verschiedenen Modulen über aktuelle Fach- und Beratungsthemen zu informieren. Die Veranstaltung stand auch externen Teilnehmern offen.

Im Zuge der Neuausrichtung des Hochschulsegments hat die CU auch ihre Qualifizierung für die neuen Berater deutlich weiterentwickelt und flexibilisiert.

Die Gesamtaufwendungen für unser umfassendes Bildungsangebot belaufen sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 7,5 Mio. € und liegen damit über dem Niveau des Vorjahres.

Der Vorstand dankt allen Beraterinnen und Beratern und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für die vertrauensvolle Zusammenarbeit und das hohe Engagement im abgelaufenen Geschäftsjahr. Darüber hinaus gilt unser Dank dem Betriebsrat für die konstruktive Zusammenarbeit. Diesen verantwortungsvollen Dialog gilt es zum Wohle aller Mitarbeiter auch in Zukunft bestmöglich weiterzuführen. Außerdem dankt der Vorstand den zahlreichen Beratern, Geschäftsstellenleitern und Leitern Hochschulteams für ihr Engagement in einer Vielzahl an Foren und Arbeitsgruppen.

Dank an die MLPler

Vergütungsbericht

Vergütungspolitik

Der Aufsichtsrat der MLP SE hat die folgende Vergütungspolitik für die Mitglieder des Vorstands der MLP SE beschlossen.

Die Vergütung der Vorstände der MLP SE soll fixe und variable Bestandteile enthalten.

Das Fixgehalt setzt sich aus einem Grundgehalt, einem auch zur privaten Nutzung überlassenen Dienstwagen und einer betrieblichen Altersvorsorge zusammen. Die variable Vergütung wird in Form einer EBIT-abhängigen Tantieme gewährt.

Das Verhältnis zwischen fixer und variabler Vergütung soll so ausgestaltet sein, dass einerseits keine signifikante Abhängigkeit des Vorstandsmitglieds von der variablen Vergütung besteht, die variable Vergütung aber andererseits einen wirksamen Verhaltensanreiz setzen kann.

Das Verhältnis zwischen fixer und variabler Vergütung zum Stichtag 31. Dezember 2018 kann folgender Tabelle entnommen werden:

	Anteil fixe Bestandteile	Anteil variabler Bestandteil
Dr. Uwe Schroeder-Wildberg	55,16%	44,84%
Manfred Bauer	55,05%	44,95%
Reinhard Loose	54,56%	45,55%

Einzelheiten können dem Vergütungsbericht im Geschäftsbericht entnommen werden.

Strategisches Kernziel ist die Herbeiführung profitablen Wachstums. Profitabilität ergibt sich im Wesentlichen aus dem Zusammenspiel von Erlösen und Aufwendungen und bildet sich im EBIT ab. Eine am EBIT orientierte variable Vergütung ist daher die geeignete Kenngröße, um diese Strategie zu unterstützen. Durch die Aufteilung der variablen Vergütung in eine Sofortauszahlung und eine aufgeschobene Auszahlung hat die variable Vergütung eine mehrjährige Bemessungsgrundlage. Hierdurch wird sichergestellt, dass nicht nur der kurzfristige Erfolg, sondern auch die langfristige Entwicklung der Gesellschaft im Fokus steht.

Da die Tantieme ausschließlich EBIT-abhängig ausgestaltet ist, ist die Gewährung grundsätzlich unabhängig von der individuellen Leistung des jeweiligen Vorstandsmitglieds. Allerdings behält sich der Aufsichtsrat vertraglich die Möglichkeit vor, die variable Vergütung nach billigem Ermessen in Abhängigkeit von der individuellen Leistung eines Vorstandsmitglieds sowie im Lichte etwaiger, von Mitgliedern des Vorstands nicht zu vertretender allgemeiner Markteinflüsse auf das jeweilige Geschäftsergebnis innerhalb eines vertraglich festgelegten Rahmens nach oben oder unten anzupassen.

Eine über die gesetzlichen Regelungen hinausgehende vertragliche Regelung zur Rückforderung bereits ausgezahlter variabler Vergütungsbestandteile wird nicht für erforderlich erachtet und ist daher aktuell auch nicht mit den Vorstandsmitgliedern vereinbart.

Bei der Festlegung der Vergütung des Vorstands bzw. eines Vorstandsmitglieds berücksichtigt der Aufsichtsrat das Verhältnis zur durchschnittlichen Vergütung des oberen Führungskreises innerhalb der MLP Gruppe sowie das Verhältnis zur durchschnittlichen Vergütung der übrigen Belegschaft. Dies gilt sowohl für die durchschnittliche Vergütung innerhalb eines Jahres, als auch für die Entwicklung der Vergütung über mehrere Jahre. Es wird darauf geachtet, dass die Vergütung der Vorstände in angemessenem Verhältnis zur Vergütung der Belegschaft steht.

Die Vergütungspolitik wird vom Aufsichtsrat festgelegt und von der Hauptversammlung bestätigt. Der Aufsichtsrat überprüft die Vergütungspolitik jährlich und lässt diese bei wesentlichen Anpassungen von der Hauptversammlung bestätigen.

Vorstandsvergütung

Das geltende Vergütungssystem sieht ein festes Jahresgrundgehalt sowie eine variable Vergütung (Bonus) vor (siehe Tabelle). Der Ausgangsbetrag für die Bonuszahlung bestimmt sich nach der Ergebnisrechnung des MLP Konzerns nach den jeweils im MLP Konzern angewandten (internationalen) Rechnungslegungsstandards. Bemessungsgrundlage ist dabei das EBIT des MLP Konzerns in dem abgelaufenen Geschäftsjahr, für das die Bonuszahlung erfolgt. Entscheidend ist das EBIT, wie es sich jeweils ohne Kürzung um gewinnabhängige Tantiemen ergäbe. Sollten im Geschäftsjahr fortzuführende und aufgegebene Geschäftsbereiche ausgewiesen werden, so setzt sich die Bemessungsgrundlage zusammen aus der Summe der EBITs der fortzuführenden und der aufgegebenen Geschäftsbereiche. Alle in direktem Zusammenhang mit der Aufgabe/Veräußerung von Geschäftsbereichen stehenden Kosten und Erträge werden nicht in die Bemessungsgrundlage mit einbezogen. Beginnt oder endet der Anstellungsvertrag im Laufe des Geschäftsjahrs, erfolgt eine Kürzung des Ausgangsbetrags pro rata temporis.

Grundsätze der Vorstandsvergütung

Ein Anteil von grundsätzlich 45 % des so berechneten Bonus soll als Sofortauszahlung nach Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses der Gesellschaft zur Auszahlung kommen. Der weitere Anteil von grundsätzlich 55 % soll als "aufgeschobene Zahlung" erst nach Vorlage des Jahresabschlusses für das übernächste Geschäftsjahr nach dem Jahr der Sofortauszahlung zur Auszahlung kommen. Die Höhe der effektiv zur Auszahlung an das Vorstandsmitglied kommenden aufgeschobenen Zahlung unterliegt dabei der Anpassung nach oben und unten, je nachdem, in welchem Verhältnis sich der Durchschnitt des EBIT im Ausgangsjahr und den drei Folgejahren zu dem EBIT des Ausgangsjahrs verhält.

In vertraglich näher bestimmten Grenzen unterliegen die Sofortauszahlung und die aufgeschobene Zahlung darüber hinaus einem in das Ermessen des Aufsichtsrats gestellten Anpassungsrecht. Der Aufsichtsrat ist ermächtigt, nach seinem billigen Ermessen aufgrund der Bewertung der individuellen Leistungen des Vorstandsmitglieds oder aufgrund außerordentlicher Entwicklungen die Sofortauszahlung um bis zu 30 % und die aufgeschobene Zahlung um bis zu 10 % zu reduzieren oder zu erhöhen.

Der Anstellungsvertrag sieht darüber hinaus für die Sofortauszahlung und die aufgeschobene Zahlung jeweils einen in Euro bestimmten Maximalbetrag ("Cap") vor. Hinsichtlich beider Bonusteile ist ein Maximalbetrag von 150 % des Ausgangsbetrags bei einem unterstellten EBIT von 100 Mio. € vorgesehen.

Nach dem Vergütungssystem haben die Vorstände Anspruch auf einen Dienstwagen zur unbeschränkten Nutzung sowie auf die Leistungen aus einer Todesfall- und Invaliditätsversicherung.

Der Vorstandsvorsitzende Dr. Uwe Schroeder-Wildberg besitzt ferner eine einzelvertragliche betriebliche Versorgungszusage. Es wird eine Altersrente ab Vollendung des 62. Lebensjahres, eine Invalidenrente, eine Witwenrente sowie eine Waisenrente zugesagt. Die Höhe der zugesagten Leistung ist für die Altersrente in einem Nachtrag zum Anstellungsvertrag separat festgesetzt. Die Invalidenrente und die Witwenrente beträgt 60 % der vertraglich vereinbarten Alters- oder Erwerbsminderungsrente. Die Höhe der Waisenrente je unterhaltsberechtigtem Kind hängt vom konkreten Einzelfall ab. Die Witwenrente und Waisenrente aller berechtigten Personen zusammen kann insgesamt nicht mehr als 100 % der Altersrente betragen. Die Mitglieder des Vorstands Manfred Bauer und Reinhard Loose erhalten dagegen arbeitgeberfinanzierte, beitragsorientierte Leistungszusagen zur betrieblichen Altersvorsorge.

Die Anstellungsverträge aller Konzernvorstände enthalten Change-of-Control-Klauseln, die zur Kündigung aus wichtigem Grund berechtigen, wenn

- sich Stimmrechtsanteile an der Gesellschaft entsprechend der §§ 21, 22 Wertpapierhandelsgesetz verändern.
- der Fall einer Umwandlung der Gesellschaft nach den Bestimmungen des Umwandlungsgesetzes (UmwG) eintritt. Dies gilt nicht für den Formwechsel der Gesellschaft, Ausgliederungen nach § 123 Abs. 3 UmwG und Verschmelzungen nach den Bestimmungen des Umwandlungsgesetzes, bei denen die Gesellschaft aufnehmender Rechtsträger ist.

Kündigt einer der Vorstände unter den vorgenannten Voraussetzungen, steht ihm eine Abfindung in Höhe von maximal zwei Jahresvergütungen zu, sofern die Kündigung mehr als zwei Jahre vor Beendigung des Vertrags erfolgt. Danach gelten die Regeln pro rata temporis.

Zur Erfüllung der einschlägigen aufsichtsrechtlichen Anforderungen enthalten die Anstellungsverträge aller Konzernvorstände zudem folgende Regelungen:

- Der Aufsichtsrat kann im Falle von negativen Erfolgsbeiträgen oder im Falle eines Fehlverhaltens im Sinne des § 5 Institutsvergütungsverordnung des betreffenden Vorstandsmitglieds die im Falle des Ausscheidens durch Eigenkündigung zustehenden Leistungen nach billigem Ermessen angemessen reduzieren.
- Die Vorstandsmitglieder sind verpflichtet, keine persönlichen Absicherungs- oder sonstigen Gegenmaßnahmen zu treffen, um die Risikoorientierung der Vergütung einzuschränken oder aufzuheben.
- Die variable Vergütung darf gemäß § 25a Abs. 5 KWG jeweils 200 % der fixen Vergütung für jedes Vorstandsmitglied nicht überschreiten. Ein Beschluss der Hauptversammlung, welcher die Grenze der variablen Vergütung abweichend von § 25a Abs. 5 Satz 2 KWG von 100 % auf 200 % der fixen Vergütung anhebt, liegt vor.

Die individualisierte Vorstandsvergütung wird, der Empfehlung des Deutschen Corporate Governance Kodex folgend, anhand der dem Kodex als Anlage beigefügten Mustertabellen ausgewiesen.

Individualisierte Vorstandsvergütung gemäß Deutschem Corporate Governance Kodex (DCGK)

Zufluss	Dr. Uw	Dr. Uwe Schroeder-Wildberg Vorstandsvorsitzender seit 01.01.2003		Reinhard Loose Vorstand Finanzen seit 01.02.2011		Manfred Bauer Vorstand Produkte und Services seit 01.05.2010		Muhyddin Suleiman Vorstand Vertrieb bis 31.03.2014	
	Vorstands								
	sei								
Alle Angaben in T€	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	
Festvergütung	550	550	360	360	360	360	0	0	
Nebenleistungen	31	33	17	17	27	27	0	0	
Summe fixe Bestandteile	581	583	377	377	387	387	0	0	
Einjährige variable Vergütung	130	243	86	162	86	162	0	0	
Mehrjährige variable Vergütung	229	231	134	152	153	154	153	0	
Tantieme 2013 (2013-2016)	229	0	134	0	153	0	153	0	
Tantieme 2014 (2014-2017)	0	231	0	152	0	154	0	0	
Sonstiges	0	0	0	0	0	0	0	0	
Summe fixe und variable Bestandteile	940	1.057	597	692	626	703	153	0	
Versorgungsaufwand	266	261	140	140	150	150	0	0	
Gesamtvergütung (gemäß DCGK)	1.206	1.318	737	832	776	853	153	0	

Gewährte Zuwendungen

Gewährte Zuwendungen		Dr. Uw	e Schroeder-	chroeder-Wildberg			Reinl	Reinhard Loose	
				sitzender	Vo			orstand Finanzen	
			seit 0	1.01.2003	seit 01.02.20)1.02.2011	
Alle Angaben in T€	2017	2018	2018 (Min.)	2018 (Max.)	2017	2018	2018 (Min.)	2018 (Max.)	
Festvergütung	550	550	550	550	360	360	360	360	
Nebenleistungen	31	33	33	33	17	17	17	17	
Summe fixe Bestandteile	581	583	583	583	377	377	377	377	
Einjährige variable Vergütung	244	296	207	384	163	197	138	256	
Mehrjährige variable Vergütung	367	421	0	990	244	281	0	660	
Tantieme 2017 (2017-2020)	367	0	0	0	244	0	0	0	
Tantieme 2018 (2018-2021)	0	421	0	990	0	281	0	660	
Summe fixe und variable Bestandteile	1.192	1.299	790	1.957	784	855	515	1.293	
	255	261	261	261	140	140	140	140	
Versorgungsaufwand	266	261	201	201	140	140			
Versorgungsaufwand Gesamtvergütung (gemäß DCGK)	1.458	1.560	1.051	2.218	924	995	655	1.433	
							655		
Gesamtvergütung (gemäß DCGK)						995	655	fred Bauer	
Gesamtvergütung (gemäß DCGK)						995	Man Produkte un	fred Bauer d Services	
Gesamtvergütung (gemäß DCGK)						995	Man Produkte un seit (fred Bauer d Services 01.05.2010	
Gesamtvergütung (gemäß DCGK) Gewährte Zuwendungen				2.218	924	995 Vorstand I 2018 (N	Man Produkte un seit (d Services 01.05.2010 018 (Max.)	
Gesamtvergütung (gemäß DCGK) Gewährte Zuwendungen Alle Angaben in T€				2.218	2018	995 Vorstand I 2018 (N	Man Produkte un seit (d Services 01.05.2010 018 (Max.)	
Gesamtvergütung (gemäß DCGK) Gewährte Zuwendungen Alle Angaben in T€ Festvergütung				2017	924 2018 360	995 Vorstand I 2018 (M	Man Produkte un seit C Min.) 2	fred Bauer d Services 01.05.2010 018 (Max.) 360 27	
Gesamtvergütung (gemäß DCGK) Gewährte Zuwendungen Alle Angaben in T€ Festvergütung Nebenleistungen				2.218 2017 360 27	2018 360 27	995 Vorstand I 2018 (N	655 Man Produkte un seit (Min.) 2 360 27	d Services 01.05.2010 018 (Max.) 360 27	
Gesamtvergütung (gemäß DCGK) Gewährte Zuwendungen Alle Angaben in T€ Festvergütung Nebenleistungen Summe fixe Bestandteile				2.218 2017 360 27 387	2018 360 27 387	995 Vorstand I 2018 (N	Man Produkte un seit (Min.) 2 360 27 387	d Services 01.05.2010 018 (Max.) 360 27 387	
Gesamtvergütung (gemäß DCGK) Gewährte Zuwendungen Alle Angaben in T€ Festvergütung Nebenleistungen Summe fixe Bestandteile Einjährige variable Vergütung				2017 360 27 387 163	2018 360 27 387 197	995 Vorstand I 2018 (N	Man Produkte un seit (1in.) 2 360 27 387 138	d Services 01.05.2010 018 (Max.) 360 27 387 256 660	
Gesamtvergütung (gemäß DCGK) Gewährte Zuwendungen Alle Angaben in T€ Festvergütung Nebenleistungen Summe fixe Bestandteile Einjährige variable Vergütung Mehrjährige variable Vergütung				2017 360 27 387 163 244	2018 360 27 387 197 281	995 Vorstand I 2018 (N	Man Produkte un seit C Min.) 2 360 27 387 138 0	fred Bauer d Services 01.05.2010 018 (Max.) 360 27 387 256 660	
Gesamtvergütung (gemäß DCGK) Gewährte Zuwendungen Alle Angaben in T€ Festvergütung Nebenleistungen Summe fixe Bestandteile Einjährige variable Vergütung Mehrjährige variable Vergütung Tantieme 2017 (2017-2020)				2017 360 27 387 163 244 244	2018 360 27 387 197 281	995 Vorstand I 2018 (N	Man Produkte un seit 0 110.2 360 27 387 138 0 0	fred Bauer d Services 01.05.2010 018 (Max.) 360 27 387 256 660 0	
Gesamtvergütung (gemäß DCGK) Gewährte Zuwendungen Alle Angaben in T€ Festvergütung Nebenleistungen Summe fixe Bestandteile Einjährige variable Vergütung Mehrjährige variable Vergütung Tantieme 2017 (2017–2020) Tantieme 2018 (2018–2021)				2017 360 27 387 163 244 244 0	2018 360 27 387 197 281 0	995 Vorstand I	Man Produkte un seit 0 4in.) 2 360 27 387 138 0 0 0	1.433 fred Bauer d Services 01.05.2010 018 (Max.) 360 27 387 256 660 0 660 1.303	

Für ausgeschiedene Mitglieder des Vorstands bestanden zum 31. Dezember 2018 Pensionsrückstellungen in Höhe von 17,1 Mio. \in (16,9 Mio. \in).

Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats

Die Aufsichtsratsmitglieder erhalten satzungsgemäß neben dem Ersatz ihrer Auslagen für das jeweilig abgelaufene Geschäftsjahr eine jährliche feste Vergütung in Höhe von 40.000 €. Der Aufsichtsratsvorsitzende erhält das Zweifache, sein Stellvertreter das Eineinhalbfache. Für die Tätigkeit im Bilanzprüfungs- und im Personalausschuss wird zusätzlich eine gesonderte Vergütung gewährt. Diese beträgt im Bilanzprüfungsausschuss 25.000 € und im Personalausschuss 15.000 €. Der Vorsitzende des jeweiligen Ausschusses erhält das Zweifache der vorgenannten Vergütung. Der feste Vergütungsbestandteil wird nach Ablauf des Geschäftsjahrs ausgezahlt. Im Rahmen der Aufsichtsratstätigkeit erhält kein Aufsichtsratsmitglied variable oder aktienbasierte Vergütungsbestandteile.

Individualisierte Aufsichtsratsvergütung

	·		
Alle Angaben in T€ (ohne Ust.)	Vergütung 2018	Vergütung 2017 (I)**	Vergütung 2017 (II)*
Dr. Peter Lütke-Bornefeld (Vorsitzender)	135	98	37
Dr. h. c. Manfred Lautenschläger***	45	72	28
Dr. Claus-Michael Dill (stellvertretender Vorsitzender****)	101	65	25
Tina Müller	55	40	15
Matthias Lautenschläger *****	44	-	-
Burkhard Schlingermann	55	40	15
Alexander Beer	65	47	18
Gesamt	500	362	138

Mit der Eintragung der Umwandlung der MLP AG in die MLP SE am 21. September 2017 endete die Amtszeit der Aufsichtsratsmitglieder der MLP AG. Die Amtszeit aller Mitglieder des ersten Aufsichtsrats der MLP SE endete mit Ablauf der Hauptversammlung am 14. Juni 2018. Gemäß § 113 Abs. 2 AktG kann die Vergütung für die Mitglieder des ersten Aufsichtsrats nur durch die Hauptversammlung bewilligt werden. Der Beschluss konnte erst in der Hauptversammlung gefasst werden, die über die Entlastung der Mitglieder des ersten Aufsichtsrats beschließt. Dies war die Hauptversammlung am 14. Juni 2018.

Im Geschäftsjahr 2018 fielen 20 T€ (Vorjahr: 18 T€) Ersatz für Auslagen an.

bis 21. September 2017 für MLP AG
 ab 21. September 2017 für MLP SE (vgl. aber nachfolgende Ausführungen)
 bis 14. Juni 2018, bis dahin auch stellvertretender Vorsitzender

stellvertretender Vorsitzender ab 14. Juni 2018

^{*****} ab 14. Juni 2018

RISIKO- UND CHANCENBERICHT

Risikobericht

Risikomanagementsystem

Unter Risikomanagement versteht MLP den Einsatz eines umfassenden Instrumentariums für den Umgang mit Risiken gemäß der durch den Vorstand festgelegten Strategie sowie des Risikotragfähigkeitsprozesses. Risiken sollen im Rahmen der internen Kontrollverfahren und aufgrund der damit verbundenen Ertragschancen und Wachstumspotentiale bewusst und kontrolliert eingegangen werden.

Wesentliche Bestandteile des konzern- bzw. gruppenweiten Risikomanagementsystems bilden dabei die Aufbau- und Ablauforganisation, Risikosteuerungs- und -controllingprozesse sowie die besonderen Funktionen Risikocontrolling, Compliance und Interne Revision.

Im Rahmen des Risikomanagements werden die MLP SE, Wiesloch, die MLP Banking AG, Wiesloch, die MLP Finanzberatung SE, Wiesloch, die MLPdialog GmbH, Wiesloch, die FERI AG, Bad Homburg v. d. Höhe, die FERI Trust GmbH, Bad Homburg v. d. Höhe, die FEREAL AG, Bad Homburg v. d. Höhe, die FERI Trust (Luxembourg) S.A., Luxemburg sowie die DOMCURA AG, Kiel, die NORDVERS GmbH, Kiel und die nordias GmbH Versicherungsmakler, Kiel, in das gruppenweite Risikomanagement einbezogen (Konsolidierungskreis nach § 25a KWG – "MaRisk-Konsolidierungskreis").

Gruppenweites Risikomanagement

Konsolidierungskreise – Unterschiede zwischen IFRS- und MaRisk-Konsolidierungskreis

Segment	Gesellschaft		IFRS- Konsolidierungskreis	MaRisk- Konsolidierungskreis (§25a KWG)
Holding	MLP SE		Х	Х
Banking	MLP Banking AG		Х	X
	MLP Finanzberatung SE		Х	Х
		TPC GmbH	Х	
		ZSH GmbH	Х	
		MLPdialog GmbH	Х	Х
Finanzberatung		MLP Hyp GmbH *	Х	
	FERI AG		Х	X
		FERI Trust GmbH	Х	X
		FEREAL AG	Х	X
FERI		FERI Trust (Luxembourg) S.A.	Х	Х
		DOMCURA AG	Х	Х
		NORDVERS GmbH	Х	Х
		Nordias GmbH Versicherungsmakler	Х	Х
		Willy F. O. Köster GmbH	Х	
DOMCURA		Siebert GmbH Versicherungsmakler	Х	

^{*} nach der Equity-Methode

Im Sinne des § 25a Abs. 3 KWG i. V. m. AT 4.5 MaRisk hat der Vorstand der MLP Banking AG, die als Einlagenkreditinstitut übergeordnetes Institut der MLP Finanzholding-Gruppe (MLP FHG) gemäß Artikel 11 CRR ist, eine angemessene Steuerung und Überwachung der wesentlichen Risiken auf Gruppenebene durch entsprechende Verfahren sichergestellt. Dies umfasst insbesondere

- die Festlegung gruppenweiter Strategien,
- die Sicherstellung der Risikotragfähigkeit in der Gruppe,
- die Einrichtung aufbau- und ablauforganisatorischer Regelungen für die Gruppe,
- die Implementierung gruppenweiter Risikosteuerungs- und -controllingprozesse sowie
- die Einrichtung einer gruppenweit tätigen Innenrevision.

Zudem verschafft sich die MLP Banking AG als übergeordnetes Unternehmen der Finanzholding-Gruppe zur Beurteilung der Risiken der Gruppe regelmäßig und anlassbezogen im Rahmen des Strategieprozesses und der Risikoinventur einen Überblick über die Risiken. In Abhängigkeit von den in den einzelnen Unternehmen identifizierten Risiken und deren Ausprägung wird der "MaRisk-Konsolidierungskreis" gebildet, der die Reichweite des gruppenweiten Risikomanagements definiert. Hier werden grundsätzlich alle vom übergeordneten Unternehmen als wesentlich identifizierten Risiken der Gruppe berücksichtigt. Unter Berücksichtigung von Art, Umfang, Komplexität und Risikogehalt sowie den im Einzelfall unterschiedlich zu würdigenden gesellschaftsrechtlichen Möglichkeiten sind gruppenweite Regelungen zur Ausgestaltung des gruppenweiten Risikomanagements der MLP Finanzholding-Gruppe definiert.

Risikogrundsätze

Der Vorstand des übergeordneten Unternehmens legt die Geschäftsstrategie sowie eine dazu konsistente Risikostrategie für die MLP Finanzholding-Gruppe fest. Aus der Risikostrategie geht die gruppenweite Risikobereitschaft unter Beachtung der Risikotragfähigkeit hervor. Sie definiert auch die Rahmenbedingungen für das Risikomanagement in der MLP Finanzholding-Gruppe. Die Risikobereitschaft wird dabei regelmäßig überprüft und gegebenenfalls angepasst.

Die nachfolgenden in Konsistenz zur Geschäftsstrategie stehenden Grundsätze beschreiben die zentralen Rahmenbedingungen für das Risikomanagement der MLP Finanzholding-Gruppe:

Der Vorstand ist für die ordnungsgemäße Geschäftsorganisation und deren Weiterentwicklung verantwortlich:

Diese Verantwortung umfasst insbesondere die Festlegung angemessener Strategien und die Einrichtung angemessener interner Kontrollverfahren und somit die Verantwortung für alle wesentlichen Elemente des Risikomanagements. Die Festlegung der Geschäfts- und Risikostrategie kann dabei nicht delegiert werden. In der Verantwortung des Vorstands liegt die Umsetzung der Strategien, die damit verbundene Beurteilung der Risiken sowie die Ergreifung und Überwachung von erforderlichen Maßnahmen zur Begrenzung dieser Risiken. Hierzu zählen auch die Entwicklung, Förderung und Integration einer angemessenen Risikokultur.

Der Vorstand trägt die Verantwortung für die Risikostrategie:

Der Vorstand des übergeordneten Unternehmens legt die Risikostrategie inklusive der wesentlichen Elemente und Annahmen zur Risikotragfähigkeit für die MLP Finanzholding-Gruppe fest. Die Risikostrategie spiegelt die Risikobereitschaft bzw. den Risikoappetit angesichts der angestrebten Höhe des Risiko-/Ertrags-Verhältnisses wider. Der Vorstand stellt sicher, dass ein alle wesentliche Risikoarten umfassender Ansatz in den Unternehmen integriert ist und geeignete Schritte zur Umsetzung der Risikostrategie unternommen werden.

MLP fördert ein starkes Risikobewusstsein und eine ausgeprägte Risikokultur:

Eine angemessene Risikokultur ist entscheidend für ein wirksames Risikomanagement. MLP versteht unter Risikokultur die Art und Weise, wie Mitarbeiter im Rahmen ihrer Tätigkeit mit Risiken umgehen. Unsere Risikokultur soll die Identifizierung und den bewussten Umgang mit Risiken fördern und sicherstellen, dass Entscheidungsprozesse zu Ergebnissen führen, die auch unter Risikogesichtspunkten ausgewogen sind. Kennzeichnend für unsere Risikokultur ist dabei das klare Bekenntnis des Vorstandes zu risikoangemessenem Verhalten, die strikte Beachtung des durch den Vorstand kommunizierten Risikoappetits durch alle Mitarbeiter und die Ermöglichung und Förderung eines transparenten und offenen Dialogs innerhalb der Gruppe zu risikorelevanten Fragen. Ein starkes, alle Bereiche umfassendes Risikobewusstsein über den eigenen Zuständigkeitsbereich hinaus und eine entsprechende Risikokultur werden durch adäquate Organisations- und Anreizstrukturen gefördert. Die Angemessenheit des Risikomanagement- und -controllingsystems wird laufend überprüft, gegebenenfalls erforderliche Anpassungen werden zeitnah durchgeführt. Adäquate Qualitätsstandards sind etabliert und werden einer laufenden Überprüfung unterzogen.

MLP verfolgt eine umfassende Risikokommunikation und -berichterstattung:

Erkannte Risiken werden offen und uneingeschränkt an die betreffenden Führungsebenen berichtet. Der Vorstand wird umfassend und rechtzeitig (falls erforderlich ad hoc) über das Risikoprofil der in der MLP Finanzholding-Gruppe relevanten Risiken sowie über Gewinne und Verluste informiert. Der Aufsichtsrat erhält die für die Erfüllung seiner gesetzlichen Verpflichtungen erforderlichen Informationen. Die interne Risikokommunikation und -berichterstattung wird durch umfassende, externe Veröffentlichungen ergänzt, um den Interessen der Aktionäre der MLP SE und des Kapitalmarkts angemessen zu entsprechen und den aufsichtsrechtlichen Anforderungen zu genügen.

Zielsetzung

Unternehmerisches Handeln ist untrennbar mit der Übernahme von Risiken verbunden. Risiko bedeutet für die MLP Finanzholding-Gruppe die Gefahr möglicher Verluste oder entgangener Gewinne. Diese Gefahr kann durch interne oder externe Faktoren ausgelöst werden. Da es nicht möglich sein wird, alle Risiken zu eliminieren, muss ein der Renditeerwartung angemessenes Risiko angestrebt werden. Risiken sollen dabei so früh wie möglich identifiziert werden, um schnell und in angemessenem Umfang darauf reagieren zu können.

Mit Hilfe und auf Grundlage des gruppenweiten Risikomanagements von MLP wird eine angemessene Identifizierung, Beurteilung, Steuerung, Überwachung und Kommunikation der wesentlichen Risiken gewährleistet. Das Risikomanagement ist dabei wesentlicher Bestandteil des wertorientierten Führungs- und Planungssystems in der MLP Finanzholding-Gruppe. Darüber hinaus soll die in der Gruppe verankerte Risikokultur nachhaltig gestärkt und eine bereichsübergreifende Kommunikation risikorelevanter Sachverhalte stetig gefördert werden.

Risikokapital- und Liquiditätsmanagement und Stresstests

Das Risikokapitalmanagement ist ein integraler Bestandteil der Gruppensteuerung in der MLP Finanzholding-Gruppe. Dass die Risikonahme jederzeit im Einklang mit der Kapitalausstattung steht, wird durch die aktive Steuerung der ökonomischen Kapitaladäquanz unter Beachtung der aufsichtsrechtlichen Anforderungen sichergestellt.

Risikokapitalmanagement – Risikotragfähigkeit

Risiken werden nur innerhalb von aus Risikotragfähigkeitsgesichtspunkten abgeleiteten Limiten übernommen, um unter Berücksichtigung von Risiko-/Ertrags-Aspekten angemessene Renditen zu erzielen. Damit sollen insbesondere Risiken vermieden werden, die die Fortführbarkeit des Geschäftsmodells gefährden könnten.

Der Vorstand legt dabei auf der Grundlage der geschäftspolitischen Ziele die Risikokapitalausstattung fest und steuert das Risikoprofil in einem angemessenen Verhältnis zur Risikodeckungsmasse. Der Fokus liegt dabei auf den für die MLP Finanzholding-Gruppe wesentlichen Risiken, die mindestens jährlich im Rahmen einer gruppenweiten Risikoinventur (Risikoprofil) identifiziert werden. Das gruppenweite Risikoprofil stellt die Grundlage sowohl für das Risikokapitalmanagement als auch für die Risikosteuerungs- und - controllingprozesse dar. Bezugnehmend auf die Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk) berücksichtigen wir das Proportionalitätsprinzip hinsichtlich der Umsetzung des § 25a KWG.

Im Rahmen der Risikotragfähigkeit werden insbesondere die wesentlichen Risikoarten Adressenausfall-, Marktpreis-, Liquiditäts- und Operationelle Risiken quantifiziert. Die Allgemeinen Geschäftsrisiken und Reputationsrisiken (sonstige Risiken) stellen ebenfalls wesentliche Risikoarten dar, die aber aktuell nicht quantifiziert werden. Unter anderem über zusätzliche Puffer finden diese Eingang in die Risikotragfähigkeitsberechnung.

Neben der Steuerung des ökonomischen Risikokapitals sind die regulatorischen Mindestanforderungen an die Eigenmittelausstattung (regulatorische Kapitaladäquanz gemäß der Capital Requirements Regulation – CRR) strikt einzuhaltende Nebenbedingungen.

Nach Maßgabe der Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk) der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht verfolgen wir in unserem internen Prozess zur Sicherstellung der Risikotragfähigkeit primär das Ziel der Fortführung der MLP Finanzholding-Gruppe (Going-Concern-Ansatz) im Normalszenario. Daneben wird aus ökonomischer Sicht der Schutz der Fremdkapitalgeber und Eigentümer im Rahmen des Liquidationsansatzes betrachtet. Dieser findet u. a. im Rahmen von Stressszenarien Anwendung.

Darüber hinaus hat MLP einen Prozess zur Planung des zukünftigen Kapitalbedarfs implementiert. Das Instrument unterstützt MLP bei der Identifizierung und Planung des künftigen Kapitalbedarfs sowie bei der Ergreifung geeigneter Maßnahmen zur Bedarfsdeckung. Dabei ist, anders als bei dem einjährigen Betrachtungszeitraum des Risikotragfähigkeitskonzepts, ein mehrjähriger Zeithorizont zugrunde gelegt. Diese stärker in die Zukunft ausgerichtete Komponente soll das Risikotragfähigkeitskonzept in sinnvoller Weise zur frühzeitigen Identifikation von notwendigen Kapitalmaßnahmen ergänzen.

Aufgrund des dem Bankgeschäft immanenten Risikos allokiert das Segment Banking mit 41,0 % den größten Teil der Risikodeckungsmasse der MLP Finanzholding-Gruppe.

Die Sicherstellung einer angemessenen Liquiditätstragfähigkeit wird vom Gedanken der Erzielung einer angemessenen Risiko-/Ertragsstruktur bei gleichzeitiger Sicherstellung der jederzeitigen Zahlungsfähigkeit der Unternehmen in der MLP Finanzholding-Gruppe geleitet. Konzeption und Einhaltung der Liquiditätstragfähigkeit leiten sich ebenfalls aus der Säule 2 des Basler Accords ab.

Liquiditätstragfähigkeit

Zur besonderen Analyse der Auswirkungen außergewöhnlicher, aber plausibel möglicher Ereignisse werden zudem regelmäßig und anlassbezogen Stresstests durchgeführt. So wurden umfangreiche Analysen sowohl auf der Ebene der einzelnen Risikoarten als auch risikoartenübergreifend implementiert. Dabei werden auch die Auswirkungen möglicher Risikokonzentrationen berücksichtigt.

Stresstests

Bei der Durchführung der standardisierten Stresstests werden die wesentlichen Risikotreiber so skaliert, dass sie überdurchschnittlich negative ökonomische Situationen widerspiegeln. Mit Hilfe der implementierten Stresstests wird somit insbesondere überprüft, ob die Risikotragfähigkeit der MLP Finanzholding-Gruppe unter ungünstigen ökonomischen Rahmenbedingungen weiterhin sichergestellt werden kann. Dabei werden auch die marktwertigen Auswirkungen auf die Vermögens-, Ertrags- und Liquiditätslage untersucht.

Organisation

Der Vorstand ist für die Einrichtung eines angemessenen und wirksamen Risikomanagements in der MLP Finanzholding-Gruppe verantwortlich. Vor diesem Hintergrund werden aufbau- und ablauforganisatorische Vorkehrungen getroffen.

Unser Risikomanagement folgt klar definierten Grundsätzen, welche in der gesamten Gruppe verbindlich anzuwenden sind und deren Einhaltung wir fortlaufend überprüfen. Ein wesentlicher Bestandteil dieser Grundsätze ist eine klare aufbau- und ablauforganisatorische Trennung zwischen den einzelnen Funktionen und Tätigkeiten des Risikomanagements.

Funktionstrennung

Die Aufbau- und Ablauforganisation wird regelmäßig durch die Interne Revision überprüft und beurteilt und an interne und externe Entwicklungen zeitnah angepasst.

Der Konzern-Risiko-Manager ist für die Risikoüberwachungs- und -steuerungsaktivitäten in der MLP Finanzholding-Gruppe verantwortlich. Er wird fortlaufend über die Risikosituation in der Finanzholding-Gruppe informiert und berichtet diese regelmäßig an den Gesamtvorstand und den Aufsichtsrat.

Konzern-Risiko-Manager

Um gruppenweit Risikothemen frühzeitig und nachhaltig adressieren sowie die Risikosensibilität erhöhen zu können, ist bei MLP eine unabhängige Risikocontrolling-Funktion installiert. Diese ist für die Überwachung und Kommunikation der Risiken zuständig.

Risikocontrolling-Funktion

Die Risikosteuerung in der MLP Finanzholding-Gruppe und deren dezentrale operative Umsetzung in den Geschäftseinheiten erfolgen auf der Grundlage der Risikostrategie. Die für die Risikosteuerung verantwortlichen Einheiten treffen Entscheidungen zur bewussten Akzeptanz, Reduzierung, Übertragung oder Vermeidung von Risiken. Dabei beachten sie die zentral vorgegebenen Rahmenbedingungen.

Risikosteuerungs- und controllingprozesse

Insbesondere die Einheit Risikocontrolling ist für die Identifikation und Beurteilung von Risiken sowie die Überwachung der Limitierungen verantwortlich. Damit einher geht die Berichterstattung der Risiken an den Vorstand und an die risikosteuernden Geschäftseinheiten. Angemessene Frühwarnsysteme unterstützen dabei die Überwachung der Risiken, identifizieren potenzielle Probleme im Frühstadium und ermöglichen damit eine zeitnahe Maßnahmenplanung.

Durch entsprechende Richtlinien und eine effiziente Überwachung wird zudem sichergestellt, dass die regulatorischen Anforderungen an das Risikomanagement und -controlling von den wesentlichen Gruppengesellschaften eingehalten werden.

Die bei der MLP Finanzholding-Gruppe eingesetzten Methoden zur Risikobeurteilung entsprechen dem aktuellen Erkenntnisstand und orientieren sich an der Praxis der Bankenbranche sowie den Empfehlungen der Bankenaufsicht. Die mit den Risikomodellen ermittelten Ergebnisse zur Steuerung der Risiken sowie die zugrundeliegenden Quantifizierungsmethodiken unterliegen einer regelmäßigen Überprüfung durch das Risikocontrolling sowie durch die Interne Revision und die Wirtschaftsprüfer. Trotz sorgfältiger Modellentwicklung und regelmäßiger Kontrollen können dennoch Konstellationen entstehen, die zu höheren Verlusten führen als durch die Risikomodelle prognostiziert.

Das Controlling ist für die Planungsprozesse und die fortlaufende Überwachung der Ergebnisentwicklung verantwortlich. Der Planungsprozess ist in einen kurz- und mittelfristigen Planungshorizont mit unterschiedlichem Detaillierungsgrad unterteilt.

Controlling überwacht Ergebnisentwicklung Für die Überwachung der geplanten Zielgrößen werden die tatsächlich erreichten Umsatz- und Ergebnisgrößen im Rahmen von täglichen, wöchentlichen und monatlichen Reportings den entsprechenden Plangrößen gegenübergestellt und somit fortlaufende Transparenz für das Management geschaffen.

Das interne Kontrollsystem (IKS) im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess sowie die Lageberichterstattung dient der Vermittlung eines den tatsächlichen Verhältnissen entsprechenden Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der MLP Banking AG und des MLP Konzerns. Das IKS hat zum Ziel, die vollständige und richtige Erfassung, Verarbeitung sowie Dokumentation sämtlicher Geschäftsvorfälle in Übereinstimmung mit den gesetzlichen und satzungsmäßigen Vorschriften und Standards bzw. Richtlinien sicherzustellen.

Internes Kontrollsystem im Rechnungslegungsprozess

MLP zeichnet sich durch eine klare Organisations-, Unternehmens- sowie Kontrollstruktur aus. Die am Rechnungslegungsprozess beteiligten Bereiche entsprechen den an sie gestellten quantitativen und qualitativen Anforderungen. Dabei werden die mit dem Rechnungslegungsprozess betrauten Mitarbeiter regelmäßig geschult. Das Konzernrechnungswesen ist zentraler Ansprechpartner in allen Fragen zur Bilanzierung.

Die Kontrollen im Rechnungslegungsprozess sind darauf ausgerichtet, die Erstellung der Einzel- bzw. Konzernabschlüsse im Einklang mit den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften bzw. den International Financial Reporting Standards (IFRS) zu gewährleisten und die ordnungsgemäße und fristgerechte interne sowie externe Finanzberichterstattung sicherzustellen. Der Umfang der in die Arbeitsabläufe integrierten Kontrollen und Zuständigkeiten ist klar geregelt.

Für den Lagebericht werden ergänzend Finanz- und Risikodaten herangezogen, die einem vergleichbaren internen Kontrollsystem unterliegen.

Wesentliche Kontrollinstrumente bei allen rechnungslegungsrelevanten Prozessen bilden die Funktionstrennung, das Vier-Augen-Prinzip sowie die Prüfungshandlungen der Internen Revision. Die Prozesse des rechnungslegungsbezogenen IKS sind in Dokumenten und Arbeitsanweisungen niedergelegt, die regelmäßig aktualisiert und im Organisationshandbuch veröffentlicht werden.

Die Erstellung des Einzelabschlusses der Bank sowie des Konzernabschlusses erfolgt grundsätzlich unter Verwendung von Standardsoftware. Das Konzernrechnungswesen stellt die Vollständigkeit und Richtigkeit der relevanten Angaben auf Basis der zugelieferten Informationen sicher.

Die Angemessenheit und Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen IKS werden regelmäßig geprüft und überwacht.

Der Vorstand hat zudem eine Compliance-Funktion eingerichtet, zu deren Aufgaben die Identifizierung und Überwachung der wesentlichen rechtlichen Regelungen und Vorgaben, deren Nichteinhaltung zu einer Gefährdung des Vermögens der MLP Finanzholding-Gruppe führen kann, gehört.

Compliance-Funktion

Die Kernaufgabe der Internen Revision der MLP Banking AG liegt in der Beurteilung der Wirksamkeit und Angemessenheit des Risikomanagements im Allgemeinen und des internen Kontrollsystems im Besonderen. Über Service Level Agreements und Auslagerungsverträge mit den wesentlichen Gruppenunternehmen sowie in der Funktion der MLP Banking AG als übergeordnetes Unternehmen nach § 10a Abs. 2 KWG werden konzernweit Prüfungsaufgaben wahrgenommen. Im Fokus steht die Einhaltung der Anforderungen aus Gesetzen, aufsichtsrechtlichen Anforderungen, Richtlinien, Vorschriften und interner Regelungen bei den Geschäftsprozessen. Hierzu werden Prüfungshandlungen mit einem

Interne Revision

systematischen und zielgerichteten Ansatz auf Basis des COSO-Modells durchgeführt, um die Wirksamkeit und Angemessenheit des Risikomanagements, der Kontrollen und der Führungs- und Überwachungsprozesse zu beurteilen. Es werden regelmäßig risikoorientierte Prüfungen durchgeführt und zu den Prüfungsergebnissen Bericht erstattet. Die Interne Revision überwacht die Behebung der getroffenen Prüfungsfeststellungen. Darüber hinaus erbringt sie unabhängige Beratungsdienstleistungen, die darauf ausgerichtet sind, Mehrwerte zu schaffen und Geschäftsprozesse zu verbessern.

Die in den MaRisk festgelegten besonderen Anforderungen an die Ausgestaltung der Internen Revision werden gruppenweit erfüllt. Die Interne Revision arbeitet im Auftrag des Vorstandes weisungsfrei und unbeeinflusst als gruppenweit zuständige prozessunabhängige Instanz.

Eine aussagekräftige Risikoberichterstattung ist die Basis für eine sachgerechte und erfolgreiche Unternehmenssteuerung. Hierzu besteht ein umfassendes internes Reporting-System. Es stellt eine zeitnahe Information der Entscheidungsträger über die aktuelle Risikosituation sicher. Risikoreports werden in festgelegten Intervallen (monatlich oder vierteljährlich) generiert oder bei Bedarf ad hoc erstellt. Darüber hinaus bilden Planungs-, Simulations- und Steuerungsinstrumente mögliche positive und negative Entwicklungen auf die wesentlichen Wert- und Steuerungsgrößen des Geschäftsmodells und ihre Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage ab.

Risikoberichterstattung

Adressaten der Risikoberichterstattung sind die steuernden Einheiten, der Vorstand sowie der Aufsichtsrat. Über Veränderungen von relevanten Einflussfaktoren wird zeitnah und umfänglich informiert.

Darstellung der Risiken

Die MLP Finanzholding-Gruppe ist verschiedenen finanzwirtschaftlichen Risiken ausgesetzt. Diese umfassen insbesondere das Adressenausfall-, das Marktpreis- und das Liquiditätsrisiko. Neben den finanzwirtschaftlichen Risiken bestehen zudem Gefährdungen durch Operationelle und Sonstige Risiken, wie Allgemeine Geschäftsrisiken und Reputationsrisiken. Die Risiken werden nach risikoreduzierenden Maßnahmen wie beispielsweise Versicherungen berücksichtigt.

Die wesentlichen Risikoarten in den jeweiligen Segmenten sind im Folgenden dargestellt:

Segmente	Adressausfallrisiko	Marktpreisrisiken	Liquiditätsrisiken	Operationelle Risiken	Sonstige Risiken
Holding	x		X	X	X
Banking	х	x	x	X	Х
Finanzberatung	х		Х	X	х
FERI	х	х	х	Х	х
DOMCURA	Х	,		Х	Х

Adressenausfallrisiken

Das Adressenausfallrisiko ist das Risiko eines Verlusts aufgrund des Ausfalls oder der Bonitätsverschlechterung eines Geschäftspartners. Das Adressenausfallrisiko umfasst neben dem Kreditrisiko das Kontrahentenrisiko (Wiedereindeckungsrisiko sowie Vorleistungs- und Abwicklungsrisiko), das Emittentenrisiko, das Beteiligungsrisiko und das spezifische Länderrisiko, welches derzeit allerdings für die MLP Finanzholding-Gruppe nur von nachrangiger Bedeutung ist.

Die Adressenausfallrisiken bei der MLP Finanzholding-Gruppe bestehen im Wesentlichen aus dem Kundenkreditgeschäft im Eigenobligo, dem Eigengeschäft sowie aus den Provisionsforderungen gegenüber unseren Produktpartnern. Wesentliche Länderrisiken bestehen nicht, da sich die Kreditvergabe hauptsächlich auf in der Bundesrepublik Deutschland ansässige Kreditnehmer beschränkt, die mit 95 % den Hauptanteil der kredittragenden Instrumente stellen.

Ein wesentlicher Bestandteil des Kreditrisikomanagements ist die Identifikation potenzieller Risikokonzentrationen. Als Risikokonzentrationen im Kreditportfolio werden Risiken bezeichnet, die aus einer ungleichmäßigen Verteilung der Geschäftspartner in Kredit- oder sonstigen Geschäftsbeziehungen beziehungsweise aus sektoraler oder geographischer Geschäftsschwerpunktbildung entstehen und geeignet sind, so große Verluste zu generieren, dass die Solvenz eines Instituts gefährdet sein kann. Um Risikokonzentrationen im Kreditgeschäft frühzeitig zu identifizieren, wird das Portfolio unter verschiedenen Ansätzen, wie zum Beispiel nach Branchen-, Größen- und Risikoklassen oder nach Sicherheitenkategorien, analysiert. Weiterhin werden Risikokonzentrationen auch in den risikoartenspezifischen Stresstests besonders berücksichtigt.

Risikokonzentrationen

Um die Entstehung von Risikokonzentrationen im Eigengeschäft bereits im Vorfeld zu minimieren, verfolgt die MLP Finanzholding-Gruppe dabei prinzipiell eine Diversifikationsstrategie. So werden die Anlagen in Anleihen, Schuldscheinen und sonstigen Finanzinstrumenten in verschiedene Branchen diversifiziert. Für die einzelnen Branchen und Emittenten haben wir über unsere Kapitalanlagerichtlinie verbindliche Anlagehöchstgrenzen (Limite) definiert, die im Jahresverlauf jederzeit eingehalten wurden.

Im Privatkundengeschäft sollen mögliche Konzentrationen in Ratingklassen mit hohen Ausfallraten vermieden werden. Dies geschieht durch die Fokussierung auf die Retailprodukte Kreditkarte und Konto in Verbindung mit dem angestrebten Kundensegment. Darüber hinaus ist die weitestgehende Vermeidung von größeren Einzelrisiken mit schlechter Bonität ein weiterer zentraler Bestandteil der Kreditpolitik der MLP Finanzholding-Gruppe. Die Fokussierung auf bestimmte Berufsgruppen ermöglicht es dabei, eine attraktive Ergebnismarge durch relativ geringe Ausfallrisiken zu erzielen.

Die Zuständigkeiten im Kreditgeschäft sind von der Beantragung über die Genehmigung bis hin zur Abwicklung einschließlich der periodischen Überwachung mit regelmäßiger Bonitätsanalyse definiert und in unseren Organisationsrichtlinien dokumentiert. Die Entscheidungsbefugnisse sind in Kompetenzregelungen festgelegt, die sich am Risikogehalt der Geschäfte orientieren.

Kreditmanagement

Die Kreditgenehmigung insbesondere im Kundenkreditgeschäft erfolgt durch die Einräumung von Kreditlimiten für den einzelnen Kreditnehmer oder einer Kreditnehmereinheit. Hierfür werden von spezialisierten Mitarbeitern einzelne Kreditentscheidungen im Rahmen klar definierter Kompetenzen, abhängig von der Größenordnung, Bonität der Kreditnehmer und Besicherung getroffen. Mit Hilfe spezieller Scoring-Verfahren werden insbesondere im Mengenkreditgeschäft bei der Kreditkarte und dem Konto schnelle Entscheidungen bei gleichbleibend hoher Qualität sichergestellt.

Grundlage für unsere Kreditentscheidung ist stets die Bonität des Kreditnehmers; Sicherheiten haben keinen Einfluss auf die Bonitätsbeurteilung des Kreditnehmers. In Abhängigkeit von der Struktur eines Geschäfts können Sicherheiten jedoch wesentlich für die Risikobeurteilung eines Engagements sein.

Insgesamt kommen im Wesentlichen klassische Kreditsicherheiten zum Einsatz. Das sind insbesondere Grundpfandrechte auf Wohn- und Gewerbeimmobilien, Gewährleistungen, Bürgschaften, Lebensversicherungen, finanzielle Sicherheiten sowie abgetretene Forderungen.

Die potenziellen Ausfallrisiken werden darüber hinaus laufend durch die Gegenüberstellung von Wertberichtigungen und risikobehaftetem Kreditvolumen ermittelt und bewertet. Auf Forderungen, die als akut risikobehaftet eingestuft werden, bilden wir angemessene Wertberichtigungen. Detaillierte Angaben zum Prozess sowie zur Entwicklung der Risikovorsorge können dem Anhang entnommen werden. Erkannte Problemkredite werden an entsprechende Facheinheiten übertragen und von Spezialisten individuell betreut. Als Ausfalldefinition verwenden wir die Abgrenzung gemäß Artikel 178 CRR. EWBs werden grundsätzlich nach erfolgter Einzelfallprüfung vorgenommen.

Neben den oben beschriebenen Risiken im Kundenkreditgeschäft besteht ein Emittentenrisiko aus den erworbenen Anleihen, Schuldscheinen und sonstigen Finanzinstrumenten. Das Risiko eines Ausfalls von Emittenten, deren Wertpapiere wir im Rahmen des Kapitalanlagemanagements erworben haben, vermindern wir über die festgelegten Bonitätsanforderungen unserer Kapitalanlagerichtlinie. Sofern verfügbar, legt die MLP Finanzholding-Gruppe den Entscheidungen im Bereich der Finanzanlagen unter anderem externe Ratings zugrunde.

Zur Berechnung des ökonomischen Adressenausfallrisikos und zum Zwecke der internen Steuerung der Adressenausfallrisiken wird der Credit Value at Risk vereinfachend über das Formelwerk der Eigenkapitalanforderungen gemäß der CRR approximiert. Generell stehen dazu gemäß CRR verschiedene Methoden zur Verfügung. So wird zwischen der Berechnungsmethodik nach dem Kreditrisiko-Standardansatz (KSA) und nach dem auf internen Ratings basierenden Ansatz (IRBA) unterschieden. In Abhängigkeit vom Ratingstatus der Forderungen der MLP Finanzholding-Gruppe wird für die interne Steuerung auf die unterschiedlichen aufsichtsrechtlichen Berechnungsmethoden abgestellt.

Marktpreisrisiken

Die MLP Finanzholding-Gruppe versteht unter Marktpreisrisiken die Unsicherheit über die Veränderungen von Marktpreisen und -kursen (inkl. Zinssätzen, Aktienkursen, Wechselkursen und Rohwarenpreisen), den zwischen ihnen bestehenden Korrelationen und ihren Volatilitäten. Neben Zinsänderungs- und Aktienkursrisiken bestehen Spreadrisiken auf den Eigenanlagen. Offene Risikopositionen in Fremdwährung und Rohwaren bestehen derzeit lediglich in unwesentlichem Umfang. Der spekulative Einsatz von Finanzinstrumenten mit dem Ziel kurzfristiger Gewinnerzielung wurde im Berichtsjahr nicht durchgeführt und ist auch künftig nicht vorgesehen. Die MLP Banking AG hat unverändert den Status eines Nicht-Handelsbuchinstituts inne. Die für uns wesentliche Unterkategorie des Marktpreisrisikos stellt das allgemeine Zinsänderungsrisiko dar.

Zinsänderungsrisiken entstehen im Wesentlichen aus der unvollständigen Kongruenz der Zinsvereinbarungen zwischen den gewährten Krediten und den Eigengeschäftsaktivitäten sowie deren Refinanzierung. Diese Fristentransformationsrisiken werden fortlaufend unter Beachtung der aufsichtsrechtlichen Anforderungen u. a. anhand von Stressszenarien überwacht und bewertet.

Im Rahmen der Risikotragfähigkeitsbetrachtung wird im Zinsänderungsrisiko eine Simulation zur Veränderung des Zinsergebnisses für die zinstragenden und zinssensitiven Positionen bei einer ad hoc Zinsänderung ermittelt.

Mögliche Auswirkungen unterschiedlicher Zinsentwicklungsszenarien werden über Planungs- und Simulationsrechnungen abgebildet. Die Risiken und deren Auswirkungen werden unter Annahme vielschichtiger Zinsszenarien transparent gemacht. In diesem Rahmen werden auch die Barwertveränderungen aller Positionen des Anlagebuchs im Verhältnis zu den Eigenmitteln unter Ansatz der seitens der Bankenaufsicht vorgegebenen Zinsschritte abgebildet. Die Simulation erfolgt automatisiert über alle zinstragenden und zinssensitiven Positionen. Somit wird die Steuerung des Zinsrisikos sichergestellt.

Zinsänderungsrisiken

Die ermittelte Wertveränderung blieb im Berichtszeitraum stets deutlich unter der Schwelle von 20 % der Eigenmittel.

Zinsänderungsrisiken MLP Finanzholding-Gruppe

Betrag in Mio. €			Zinsschock	/ Parallelverschiebung
	V	Vertänderung + 200 BP	١	Wertänderung - 200 BP
	2018	2017	2018	2017
Gesamt	-0,1	-3,5	-0,4	0,8

Liquiditätsrisiken

Unter Liquiditätsrisiken versteht die MLP Finanzholding-Gruppe die Unsicherheit hinsichtlich einer unzureichenden oder nur zu verschlechterten Konditionen möglichen Verfügbarkeit von Geldmitteln zur Erfüllung von Zahlungsverpflichtungen oder zur Reduzierung von Risikopositionen. Liquiditätsrisiken können dabei sowohl aus internen als auch aus externen Risikofaktoren resultieren.

Die Grundlagen der Liquiditätssteuerung und -planung sind in internen Richtlinien definiert. Bei der Steuerung des Liquiditätsrisikos stellen wir auf zwei unterschiedliche Sichtweisen ab, eine dispositive und eine strukturelle Sichtweise.

Im Rahmen der dispositiven bzw. kurzfristigen Liquiditätssteuerung auf Gruppenebene wird das Liquiditätsrisiko insbesondere unter Zuhilfenahme der Kennzahl Liquidity Coverage Ratio (LCR) beurteilt und gesteuert. Die LCR stellt aufsichtsrechtlich ein Stressszenario dar, das einen Betrachtungszeitraum von 30 Tagen hat, in denen der Interbankenmarkt nicht mehr funktioniert. Darüber hinaus wird im Rahmen der Liquiditätssteuerung der Umfang der täglichen Nettomittelzu- bzw. -abflüsse beobachtet und in die Risikobewertung anhand des Liquidity at Risk (LaR) einbezogen. Der LaR beschreibt den erwarteten Nettofinanzierungsbedarf innerhalb eines Zeitraums, der mit einer vorgegebenen Wahrscheinlichkeit nicht überschritten wird. Um auch etwaige Ausreißer abschätzen zu können, wird daneben der Expected Shortfall beobachtet. Für die kurzfristige Liquidität standen jederzeit ausreichend Mittel zur Verfügung.

Dispositive Liquiditätssteuerung

Die strukturelle (mittel- bis langfristige) Liquiditätssteuerung der Gruppe erfolgt auf Basis von Liquiditätsablaufbilanzen, die die voraussichtliche Entwicklung der Liquidität über verschiedene Zeithorizonte aufzeigen. Zusätzlich werden mit Hilfe der Liquiditätsablaufbilanz die Auswirkungen verschiedener Szenarien auf die Zahlungsströme und somit auf die Liquiditätssituation von MLP analysiert. Als ergänzende Informationen dienen neben der Net Stable Funding Ratio (NSFR) die Additional Monitoring Metrics for Liquidity Reporting (AMM) insbesondere in Bezug auf Konzentrationen.

Strukturelle Liquiditätssteuerung

Der Liquidity Value at Risk (LVaR), der die Refinanzierungsmehrkosten zur Schließung offener Liquiditätspositionen ausweist, ist ein wesentliches Instrument der strukturellen Liquiditätssteuerung und findet Eingang in das Risikokapitalmanagement. Die Ermittlung des LVaR zum 31. Dezember 2018 hat auf Jahressicht erwartete Nettomittelzuflüsse und somit keine voraussichtlichen Refinanzierungsmehrkosten ergeben.

Sollten wider Erwarten dennoch Nettomittelabflüsse eintreten, stehen Liquiditätsreserven in ausreichender Höhe bereit. In der MLP Finanzholding-Gruppe resultiert das Liquiditätsrisiko hauptsächlich aus der MLP Banking AG als Einlagenkreditinstitut. Hier beruht die Refinanzierungsstruktur größtenteils auf Kundeneinlagen. Zur Absicherung einer möglichen kurzfristigen Liquiditätsunterdeckung haben wir zusätzlich angemessene Kreditlinien im kurz- und mittelfristigen Laufzeitbereich vereinbart.

Neben der im Normalszenario angenommenen Entwicklung haben wir Stressszenarien definiert, die einen möglichen erhöhten Liquiditätsbedarf in Folge einer negativen Veränderung des Marktumfeldes simulieren, um gegebenenfalls frühzeitig notwendige Gegenmaßnahmen einzuleiten.

Um die verursachungsgerechte interne Verrechnung der jeweiligen Liquiditätskosten, -nutzen und -risiken überwachen und steuern zu können, hat die MLP Banking AG ein einfaches Verrechnungssystem eingerichtet.

Operationelle Risiken

Dem Management Operationeller Risiken liegt die Definition des Artikels 4 CRR zugrunde. Demnach ist Operationelles Risiko die Gefahr von Verlusten, die infolge der Unangemessenheit oder des Versagens von internen Verfahren und Systemen, Menschen oder infolge externer Ereignisse eintreten. Diese Definition schließt Rechtsrisiken ein.

Die Operationellen Risiken werden dezentral gruppenweit in den einzelnen Organisationseinheiten identifiziert und bewertet. Hierzu wird mindestens jährlich eine Risikoinventur über die Operationellen Risiken durchgeführt. In diesem Rahmen analysieren und beurteilen Experten aller Fachbereiche die wesentlichen Operationellen Risiken anhand von Self Assessments. Diese gliedern sich in eine Risikopotentialeinschätzung zur Identifikation und Beurteilung der wesentlichen Risiken sowie in daraus resultierende Maßnahmenvorschläge.

Zur Beurteilung eines identifizierten Operationellen Risikos werden die Eintrittshäufigkeit und die potentielle Schadenshöhe des betrachteten Risikoszenarios bewertet. Hierbei kommen sowohl Erfahrungswerte als auch Projektionen für den kommenden Zeitraum von einem Jahr zum Tragen. Die identifizierten Risiken werden durch entsprechende Risikosteuerungsstrategien gemanagt.

Daneben werden die in der MLP Finanzholding-Gruppe auftretenden Schäden laufend erfasst und analysiert. Die Sammlung der Schadensdaten ermöglicht es, Verlustereignisse zu identifizieren und zu beurteilen, um Trends und Konzentrationen in den Operationellen Risiken erkennen zu können. Die Ergebnisse werden im Risikocontrolling zusammengeführt, plausibilisiert und dem Vorstand sowie den steuernden Einheiten zur Verfügung gestellt.

Die Aufbau- und Ablauforganisation der MLP Finanzholding-Gruppe ist gemäß der internen Organisationsrichtlinien und Dokumentation im Organisationshandbuch verbindlich dokumentiert. Das Management der Operationellen Risiken aus internen Verfahren erfolgt in erster Linie durch kontinuierliche Verbesserung der Geschäftsprozesse sowie dem Ausbau des internen Kontrollsystems. Weitere Sicherungsmaßnahmen sind u. a. der Risikotransfer durch den Abschluss von Versicherungen und der Verzicht auf risikoträchtige Produkte. Darüber hinaus stehen zur Sicherung der Fortführung des Geschäftsbetriebs für die wesentlichen Bereiche und Prozesse umfassende Notfall- bzw. Business Continuity-Pläne bereit.

Risiken aus internen Verfahren Durch eine Business Impact Analyse (BIA) werden im Rahmen des Business Continuity Managements (BCM) kritische Unternehmensprozesse, deren Störung oder Ausfall erheblichen Einfluss auf die Geschäftstätigkeit der Gruppe haben können, identifiziert. Hierzu werden geeignete Maßnahmen in Form von Handlungsalternativen definiert. Diese Maßnahmen dienen im Notfall der Fortführung des Geschäftsbetriebes, wenn auch leistungsreduziert. Die kritischen Prozesse sowie die Wirksamkeit der definierten Maßnahmen unterliegen einer regelmäßigen Überprüfung und kontinuierlichen Weiterentwicklung. Eine Dokumentation des BCM steht den Geschäftsbereichen und Mitarbeitern über das Organisationshandbuch zur Verfügung.

Im Rahmen definierter Anpassungsprozesse bei Änderungen betrieblicher Prozesse oder Strukturen, Übernahmen und Fusionen sowie dem Prozess zur Einführung neuer Produkte – respektive bei der Ausweitung der Aktivitäten auf neue Märkte oder über neue Vertriebswege – wird sichergestellt, dass vor Umsetzung geplanter Maßnahmen alle betroffenen Funktionen von MLP beteiligt, mögliche wesentliche Risiken erhoben und ein entsprechendes Konzept erstellt wird.

Die MLP Finanzholding-Gruppe legt besonderen Wert auf qualifizierte Mitarbeiter und Führungskräfte. Gleichwohl lassen sich menschliche Fehler nicht vollständig ausschließen. Dabei setzen wir auf eine offene, positive Fehlerkultur mit dem Ziel, Fehler frühzeitig zu erkennen, unsere Prozesse stetig zu verbessern und unsere Innovationskraft zu stärken. Die personelle Ausstattung und die erforderliche Qualifikation der Mitarbeiter werden durch die verantwortlichen Fachbereiche sichergestellt. Mit einer entsprechenden Personalallokation verringern wir das Risiko von personellen Engpässen.

Risiken aus menschlichen Fehlern und Mitarbeiterverfügbarkeit

Mitarbeiter, die mit vertraulichen Informationen arbeiten, verpflichten sich, die entsprechenden Vorschriften einzuhalten und mit den Informationen verantwortungsvoll umzugehen. Eine klare Trennung von Management- und Kontrollfunktionen begrenzt das Risiko von Verstößen gegen interne und externe Vorschriften. Definierte Vertretungs- und Nachfolgeregelungen gewährleisten die Sicherstellung unserer Geschäftsabläufe und Entscheidungsprozesse.

Aus einem möglichen Fehler in der Kundenberatung, der Anlage- und Abschlussvermittlung oder der Finanzportfolioverwaltung und damit verbundenen Schadensersatzansprüchen besteht ein Beratungs- und Haftungsrisiko. Wir minimieren potenzielle Beratungsrisiken durch die Sicherstellung einer fortlaufend hohen Beratungsqualität, die wir unter anderem durch IT-gestützte Beratungstools sicherstellen. Beratungsgespräche mit unseren Kunden und die daraus resultierenden Ergebnisse werden umfassend dokumentiert. Ein hoher Standard in der Qualifikation der Berater wird über unsere hauseigene Corporate University, in der jeder Berater zunächst eine berufsbegleitende Weiterbildung zum Financial Consultant und anschließend zum Senior Financial Consultant absolviert, sichergestellt.

Um IT-bezogene Risiken effektiv zu managen, betreibt die MLP Finanzholding-Gruppe ein umfassendes Information Security Management System.

IT-Risiken

Strategisch setzen wir bei der eingesetzten Software überwiegend auf branchenspezifische Standardsoftware namhafter Anbieter. Für geschäftsspezifische Eigenentwicklungen greifen wir auf qualifizierte Spezialisten zurück. Vor Inbetriebnahme werden neue IT-Systeme und Softwarekomponenten auf einwandfreie Funktion hin getestet. Die Verfügbarkeit der Daten soll durch die Verteilung des Rechenzentrumsbetriebs über mehrere Standorte, Backup- und Recoveryprozesse und ein Business Continuity Management System gewährleistet werden. Darüber hinaus setzen wir beim Betrieb unserer Systeme auf führende Dienstleistungsunternehmen. Unsere IT-Systeme schützen wir durch ein Berechtigungsmanagement, einen umfangreichen Malwareschutz (Schutz gegen bösartige Software) sowie Schutzkonzepte auf Netzwerkebene vor unberechtigten Zugriffen, um die Vertraulichkeit, Authentizität und Integrität unserer Daten sicherzustellen.

Die Unternehmen der Finanzdienstleistungsbranche fokussieren sich auf ihre Kernkompetenzen: Produktion von Finanzdienstleistungsprodukten, Service- und Informationsdienstleistungen, fachliche Beratungs- und Vertriebskompetenz. Die MLP Finanzholding-Gruppe nimmt in diesem Marktumfeld für nicht zum Kerngeschäft gehörende Aktivitäten die Dienstleistung externer Partner in Anspruch. Wesentliche Outsourcing-Aktivitäten werden dabei in Anlehnung an die Anforderungen der MaRisk an das Risikomanagement, in Form des Regelsteuerkreises der Risikocontrolling- und -steuerungsprozesse mit fortlaufender Risikoidentifikation, -bewertung, -steuerung und -reporting (Auslagerungs-Risikoanalyse), einbezogen.

Risiken aus externen Ereignissen

Die MLP Finanzholding-Gruppe verfügt über ein zentrales Auslagerungsmanagement. Dabei ist die Verantwortung für die ausgelagerten Prozesse klar geregelt. Somit können die potenziell aus ausgelagerten Geschäftsaktivitäten erwachsenden organisatorischen, strukturellen und prozessualen Risiken gesteuert werden.

Darüber hinaus wurden zur Minimierung der Risiken aus externen Ereignissen wie Betrug, Einbruch, Diebstahl oder Schäden durch Naturereignisse, sofern sinnvoll, entsprechende Versicherungen abgeschlossen.

Über interne Sicherheitsvorkehrungen werden zudem betrügerische Handlungen möglichst bereits im Vorfeld vereitelt

Im Rahmen der Risikoanalyse zur Identifizierung von Risikopotential aus strafbaren Handlungen (sowohl intern als auch extern) werden Risiken aus betrügerischen oder sonstigen strafbaren Handlungen zu Lasten der MLP Finanzholding-Gruppe identifiziert und regelmäßig bewertet. Die zur Vermeidung von strafbaren Handlungen im Einzelnen getroffenen Maßnahmen und die Risikoeinschätzung erfolgen durch die Zentrale Stelle gemäß § 25h KWG und fließen in die Inventur Operationeller Risiken ein.

Gemäß AT 4.4.2 MaRisk wurden im Rahmen der Anforderungen an die Compliance-Funktion die für die MLP Finanzholding-Gruppe wesentlichen rechtlichen Regelungen und Vorgaben identifiziert, deren Nichteinhaltung zu einer bedeutenden Gefährdung des Vermögens der MLP Gruppe führen können. Die Compliance-Funktion nach MaRisk wirkt auf die Implementierung wirksamer Verfahren zur Einhaltung der wesentlichen Rechtsvorschriften und internen Regelungen sowie entsprechender Kontrollmaßnahmen durch die jeweils zuständigen Stellen hin und berichtet regelmäßig, bei Bedarf anlassbezogen, über ihre Tätigkeit an die Geschäftsleitung und das Aufsichtsorgan.

Die Steuerung der Rechtsrisiken wird durch unseren Rechtsbereich wahrgenommen. Dessen Aufgabe besteht neben der Beratung bei Unternehmensentscheidungen und der Gestaltung von Geschäftsprozessen auch in der Begleitung und Bewertung von laufenden Rechtsstreitigkeiten. Mögliche rechtliche Risiken werden in einem frühen Stadium erkannt und Lösungsmöglichkeiten zu deren Minimierung, Begrenzung oder Vermeidung aufgezeigt. Der Rechtsbereich koordiniert die Beauftragung und Einbindung von externen Rechtsanwälten. Im Rahmen der Risikomitigation prüft und überwacht der Rechtsbereich gemeinsam mit dem Produktmanagement den vorhandenen Versicherungsschutz für Vermögensschäden und veranlasst gegebenenfalls notwendige Anpassungen. Die derzeit anhängigen oder angedrohten Verfahren stellen nach unserer Prüfung keine Risiken dar, die den Fortbestand der MLP Finanzholding-Gruppe gefährden könnten.

Rechtliche Risiken

Sich abzeichnende Entwicklungen im Steuerrecht werden fortwährend überprüft und auf mögliche Auswirkungen auf den Konzern hin untersucht. Die steuerlichen Anforderungen an den Organträger MLP SE werden von internen und externen Experten in Übereinstimmung mit den steuerlichen Regelungen und den hierzu von der Finanzverwaltung ergangenen Schreiben geprüft. Für zu erwartende Nachzahlungen werden entsprechende Rückstellungen gebildet.

Steuerliche Risiken

Für die Quantifizierung der Operationellen Risiken verwendet die MLP Finanzholding-Gruppe derzeit den Basisindikatoransatz gemäß Artikel 315 und 316 CRR. Der Anrechnungsbetrag beträgt demnach 15 % der durchschnittlichen Bruttoerträge der letzten drei Geschäftsjahre, wobei nur positive Bruttoerträge berücksichtigt werden.

Anrechnungsbetrag nach Basisindikatoransatz

Sonstige Risiken

Zu den Sonstigen Risiken zählen die Reputationsrisiken sowie die Allgemeinen Geschäftsrisiken (einschließlich Strategische Risiken). Diese schließen auch potenzielle Unterstützungsrisiken (sogenannte Step-in Risiken) für ein nicht konsolidiertes Unternehmen mit ein, sofern die Unterstützung ohne vertragliche Verpflichtung erfolgt.

Reputation ist definiert als der aus der Wahrnehmung verschiedener Anspruchsgruppen resultierende Ruf von MLP insgesamt oder einzelner Gruppenunternehmen hinsichtlich ihrer Kompetenzen, Integrität und Vertrauenswürdigkeit. Zu den Anspruchsgruppen zählen z. B. Kunden, Mitarbeiter, Berater und Geschäftsstellenleiter, Eigen- und Fremdkapitalgeber, andere Institute, Ratingagenturen, die Presse oder die Politik. Unter dem Reputationsrisiko wird das bestehende oder künftige Risiko in Bezug auf die Erträge, die Eigenmittel oder die Liquidität infolge einer Schädigung des Rufs verstanden.

Reputationsrisiken

Das Management der Reputationsrisiken der MLP Finanzholding-Gruppe erfolgt grundsätzlich dezentral organisiert im Rahmen eines definierten Regelkreislaufes in Anlehnung an das Management Operationeller Risiken. Neben der reaktiven Steuerung unmittelbar nach dem Eintreten eines Schadensfalls kommt dabei insbesondere der präventiven Risikosteuerung eine wichtige Bedeutung zu.

Das potenzielle Risiko von Fehlern in der Beratung unserer Kunden, welche sich ebenfalls auf die Reputation auswirken können, wird durch die Sicherstellung einer fortlaufend hohen Beratungsqualität minimiert, die unter anderem durch IT-gestützte Beratungstools unterstützt wird. Außerdem erfolgt bei Beratungsgesprächen mit Kunden eine umfassende Dokumentation.

Die Allgemeinen Geschäftsrisiken bezeichnen die Risiken, die aufgrund veränderter Rahmenbedingungen entstehen. Dazu gehören beispielsweise das Marktumfeld, das Kundenverhalten, Nachhaltigkeitsrisiken oder der technische Fortschritt. So kann infolge einer unzureichenden Ausrichtung des Unternehmens auf das jeweilige – möglicherweise kurzfristig veränderte – Geschäftsumfeld die geplante Ergebniserreichung gefährdet sein. Derartige Risiken können insbesondere aus einem inadäquaten strategischen Entscheidungsprozess, unvorhersehbaren Diskontinuitäten im Markt, dem Markt unzureichend angepassten Produkten oder aus einer mangelhaften Umsetzung der gewählten Strategie resultieren.

Allgemeine Geschäftsrisiken

Die Steuerung der allgemeinen Geschäftsrisiken wird überwiegend durch den Bereich Controlling unterstützt. Im Rahmen von Umweltanalysen unterliegen die Veränderungen der ökonomischen Faktoren sowie der Branchen- und Wettbewerbssituation einer regelmäßigen Überprüfung. Hieraus ergeben sich Impulse für die strategische Ausrichtung der MLP Finanzholding-Gruppe.

Das anhaltend niedrige Zinsniveau sowie mögliche Auswirkungen bei Anpassung des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) bringen eine gewisse Unsicherheit mit sich. Daneben stellen auch die weiter fortschreitenden Regulierungen respektive aufsichtsrechtliche Anforderungen weiterhin eine Herausforderung für die Profitabilität im Banken- und Finanzdienstleistungsumfeld insgesamt dar. Auf dem deutschen Markt für Finanzdienstleistungen sehen wir einen unverändert hohen Wettbewerbsdruck, auch durch neue, digital ausgerichtete Marktteilnehmer ("FinTechs").

Näheres zur Umfeld-, Branchen- und Wettbewerbssituation kann dem Wirtschafts- sowie dem Prognosebericht entnommen werden.

Im internen Risikomanagement erfolgt aktuell keine Quantifizierung der Sonstigen Risiken. Um den hieraus resultierenden Risiken Rechnung zu tragen, wird ein entsprechender Puffer in der Risikotragfähigkeit vorgehalten. Dieser wird regelmäßig im Rahmen der Backtestings validiert und bei Bedarf angepasst.

Das Risikotragfähigkeitskonzept stellt sicher, dass den eingegangenen Risken jederzeit ausreichend Risikodeckungspotential gegenübersteht. Im Rahmen des Risikotragfähigkeitskonzepts verfolgt die MLP Finanzholding-Gruppe bei der Steuerung der Risiken primär einen Going-Concern-Ansatz mit einem Konfidenzniveau von 97 %. Dieser stellt auf den Schutz der regulatorischen Mindestkapitalisierung und damit auf die Fortführung der Geschäftstätigkeit der MLP Finanzholding-Gruppe ab. Als Risikodeckungspotential stehen die freien Eigenmittel nach Erfüllung der regulatorischen Mindestquote sowie ein zusätzlicher Puffer zur Verfügung.

Ergebnis der Risikotragfähigkeitsanalyse

Der Vorstand stellte in 2018 eine Risikodeckungsmasse basierend auf dem Risikodeckungspotential (Summe aus freien aufsichtsrechtlichen Eigenmitteln und Plan-EBT) bis zu einer Obergrenze von 100 Mio. EUR zur Verfügung, um die von MLP als wesentlich eingestuften Risikoarten Adressenausfallrisiko, Marktpreisrisiko, Liquiditätsrisiko, Operationelle sowie Sonstige Risiken abzudecken.

Dabei allokieren die beiden Risikoarten Adressenausfallrisiko 53,9 % und Operationelle Risiken 37,8 % den Großteil der zur Verfügung stehenden Risikodeckungsmasse.

Die eingegangenen Risiken sind durch die vergebenen Limite gemäß des jeweiligen Risikodeckungspotentials gedeckt. Es sind durchgängig Überdeckungen vorhanden.

Risikotragfähigkeit MLP Finanzholding-Gruppe

Risikotragfähigkeit	2018 Auslastung (in %)	2017 Auslastung (in %)
Risiko bzw. Kapitalbindung	74,6	76,0
davon:		
Adressenausfallrisiko	73,4	79,0
Marktpreisrisiko	53,4	60,9
Operationelles Risiko	83,4	78,0
Liquiditätsrisiko	0,0	0,0
	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	

Bankaufsichtsrechtliche Eigenmittelanforderungen

Für die Unterlegung der Risikoaktiva mit anrechenbaren Eigenmitteln wird für das harte Kernkapital durchgängig eine Quote von mindestens 4,5 % verlangt. Diese Anforderungen haben sich im Geschäftsjahr 2018 wie im Vorjahr nicht verändert.

Das harte Kernkapital der Gruppe setzt sich nach Artikel 25 ff. CRR unter anderem aus folgenden Eigenkapitalposten des IFRS-Kapitals zusammen:

Gezeichnetes Kapital, Kapitalrücklage, gesetzliche Rücklage und einbehaltene Gewinne. Kernkapitalmindernd wirken sich u. a. immaterielle Vermögenswerte, eigene Anteile und Geschäfts- oder Firmenwerte aus.

Ebenso wie im Vorjahr hat die MLP Finanzholding-Gruppe während des gesamten Geschäftsjahrs 2018 alle gesetzlichen Anforderungen an die Mindesteigenmittelausstattung erfüllt. Das Verhältnis zwischen Risikoaktiva und Eigenmitteln zum Bilanzstichtag ist nachfolgend dargestellt.

Aufsichtsrechtliche Kennzahlen

Eigenkapital (in Mio. €)	2018	2017
Hartes Kernkapital	288,9	291,0
Zusätzliches Kernkapital	-	-
Ergänzungskapital	-	-
Anrechenbare Eigenmittel	288,9	291,0
Eigenkapitalanforderungen für Adressenausfallrisiken	77,6	73,8
Eigenkapitalanforderungen für das Operationelle Risiko	40,1	42,4
Eigenmittelquote (in %)	19,64	20,02
Quote hartes Kernkapital (in %)	19,64	20,02

Zusammenfassung

Im Wesentlichen wird die Geschäftsentwicklung von MLP durch finanzwirtschaftliche Risiken, Operationelle Risiken, Reputations- und Allgemeine Geschäftsrisiken beeinflusst. Durch unser Risikomanagementsystem stellen wir die Identifizierung, Beurteilung, Steuerung sowie Überwachung und Kommunikation unserer wesentlichen Risiken in der laufenden und zukünftigen Entwicklung sicher. Die gelieferten Informationen haben ausnahmslos die zeitnahe Einleitung und Priorisierung von Risikomanagementmaßnahmen gewährleistet.

Sowohl die MLP Finanzholding-Gruppe insgesamt als auch die Segmente haben sich im Jahr 2018 stets im Rahmen ihrer ökonomischen Risikotragfähigkeit bewegt.

Unser Business Continuity Management sichert auch bei möglichen Störungen einen geregelten Geschäftsbetrieb. Über unsere Risikoüberwachungs- und -steuerungssysteme und die konsequente Ausrichtung unseres Geschäftsmodells an der Risikotragfähigkeit können wir gewährleisten, dass die im Rahmen unserer Geschäftstätigkeit eingegangenen Risiken mit entsprechenden Risikokapitalien unterlegt sind.

Das Risikomanagementsystem wird insbesondere hinsichtlich der Entwicklung des Volumens und der Komplexität unseres Geschäftes ständig weiterentwickelt. Die Wirksamkeit unseres Risikomanagements und dessen aufsichtsrechtliche Umsetzung werden auch durch externe Prüfer und durch die Interne Revision turnusmäßig überprüft.

Die dargestellten Risiken und solche, die uns noch nicht bekannt sind oder bis zum jetzigen Zeitpunkt als unwesentlich eingeschätzt wurden, könnten einen negativen Einfluss auf unsere im Ausblick abgegebenen Prognosen haben.

Bestandsgefährdende Risiken sind derzeit nicht zu erkennen. Auch für das kommende Jahr erwarten wir keine negative Entwicklung. Nach dem Bilanzstichtag ergaben sich keine nennenswerten Risiken, die einen wesentlichen Einfluss auf den Fortbestand der MLP Finanzholding-Gruppe haben könnten.

Chancenbericht

Chancenmanagement

Ziel des integrierten Chancenmanagements des MLP Konzerns ist die systematische und frühzeitige Identifizierung von Chancen und deren Bewertung.

Dies findet im Rahmen eines standardisierten Geschäftsstrategie-Prozesses statt, den der Vorstand einmal pro Jahr durchführt. Hierbei werden im Hinblick auf die zukünftige Entwicklung Annahmen zu relevanten Einflussfaktoren festgelegt, welche einer anlassbezogenen Überprüfung unterliegen. Entsprechende Anlässe können hierbei z. B. größere Akquisitionen, regulatorische Änderungen oder Änderungen des Marktumfeldes sein. Die MLP Unternehmensstrategie und die damit verbundenen Chancen leiten sich aus dem Unternehmensleitbild ab, das jährlich vom Vorstand geprüft und aktualisiert wird. Anschließend werden die aktuellen internen und externen Rahmenbedingungen sowie Einflussfaktoren analysiert und mit etablierten Verfahren zusammengefasst. Grundlage dieses Prozesses ist eine umfangreiche Analyse des aktuellen Umfelds. Diese schließt unter anderem die gesamtwirtschaftlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen, Entwicklungen im Produktbereich wie auch den Wettbewerb ein. Im Hinblick auf Kunden- und Vertriebspotenziale nutzen wir neben eigenen Erhebungen die verfügbaren Marktdaten. Die Analyse mündet in einer umfangreichen SWOT-Analyse (Stärken, Schwächen, Chancen, Risiken).

Im Rahmen des Chancenmanagements von MLP erfolgt eine kontinuierliche Beobachtung des Markt- und Wettbewerbsumfelds aus den verschiedenen Blickwinkeln des Unternehmens. Organisiert ist dieser Prozess dezentral in den jeweils zuständigen Bereichen, die ihre Erkenntnisse regelmäßig an den jeweiligen Ressortvorstand berichten. Ein maßgeblicher Akteur ist das Produktmanagement, das durch einen intensiven Kontakt zu Produktanbietern und Branchenexperten Chancen eruiert, die sich vor allem durch Produktinnovationen ergeben. Darüber hinaus hat der Bereich Kundenmanagement eine umfangreiche Marktforschung aufgesetzt. Weitere wichtige Akteure beim Chancenmanagement sind das Controlling, das den Markt unter anderem auf mögliche Akquisitionsziele prüft, sowie die Organisationseinheiten Risikomanagement und Compliance, die mögliche regulatorische Änderungen frühzeitig in den Blick nehmen.

Chancen

Die Chancen im Hinblick auf die zukünftige Geschäftsentwicklung können sowohl externen wie auch internen Einflüssen unterworfen sein.

Für MLP ergeben sich aus den Konjunkturprognosen für das Jahr 2019 nur eingeschränkte Chancen. Zwar gehen die Wirtschaftsexperten für Deutschland von einem weiteren Wachstum aus, jedoch mit deutlich nachlassender Dynamik. Hinzu kommt allerdings die beschriebene Zurückhaltung der Kunden beim Abschluss langfristiger Sparverträge. Mittel- bis langfristig dürfte die zunehmende Notwendigkeit die Nachfrage nach einer privaten und verstärkt auch betrieblichen Altersvorsorge aber wieder deutlich steigern – insbesondere bei den Zielgruppen von MLP. Sollte sich die deutsche Wirtschaft deutlich besser entwickeln als in unserer Prognose angenommen, hat dies nur mittelbaren Einfluss auf die kurzfristige operative Entwicklung.

Chancen aus sich verändernden Rahmenbedingungen Die zunehmende Regulierung der Finanzdienstleistungsbranche in Deutschland mit dem Ziel der Stabilisierung des Finanzsystems und der Steigerung des Anlegerschutzes ist für MLP Herausforderung und Chance zugleich. Steigende Regulierungsanforderungen führen zunächst zu zusätzlichen Kosten und zu einer Verringerung der Produktivität, da die administrative Belastung steigt und Prozesse im Unternehmen angepasst werden müssen. Allerdings erhöht die Regulierung auch die Qualitätsanforderungen an die Marktteilnehmer. Dies beschleunigt die Konsolidierung des Marktes, da einzelne Vermittler die gestiegenen Anforderungen nicht erfüllen können. Insgesamt wird die Anzahl der Anbieter kleiner werden. Gleichzeitig birgt diese Entwicklung das Potenzial, dass qualifizierte Vermittler von anderen Marktteilnehmern verstärkt für MLP tätig werden wollen. Mit unserem Beratungsansatz, der den Kunden und seine Finanzfragen in den Mittelpunkt stellt, verfügen wir über eine wichtige Differenzierung vom Markt. Zudem haben wir uns in den vergangenen Jahren frühzeitig auf die neuen Rahmenbedingungen ausgerichtet, sodass wir von dieser Entwicklung mittelfristig profitieren werden.

Unternehmensstrategische Chancen sehen wir vor allem in der in den vergangenen Geschäftsjahren geschärften Positionierung von MLP als Partner in allen Finanzfragen. Dabei haben wir neben der Betreuung von Privatkunden inzwischen auch einen starken Fokus auf das Geschäft mit Firmenkunden und institutionellen Anlegern. In Zusammenarbeit mit unseren Konzerngesellschaften TPC, DOMCURA, nordias und FERI werden wir unser Portfolio für Firmenkunden und institutionelle Anleger in den Bereichen betriebliche Vorsorge, Sachversicherungen sowie Vermögensmanagement und Risikomanagement weiter ausbauen.

Unternehmensstrategische Chancen

Auch durch eine weitere Verbindung der genannten Bereiche untereinander und mit dem Privatkundengeschäft ergeben sich entsprechende Umsatzpotenziale. Im Privatkundengeschäft selbst verfügt MLP durch seine breite Aufstellung über ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal. Die weitere Ausschöpfung dieser Möglichkeiten bietet ein wichtiges Potenzial für die kommenden Jahre. Insbesondere im Vermögensmanagement, in dem sich MLP durch ein sehr transparentes Preismodell deutlich vom Markt absetzt, und im Sachgeschäft, in dem MLP das Geschäft der Tochter DOMCURA weiterentwickelt, sind weitere Steigerungen möglich.

Im Rahmen des Chancenmanagements prüft MLP den Markt auf potenzielle Akquisitionsziele. Im Falle einer Akquisition können hieraus Chancen erwachsen, die das Umsatzpotenzial erhöhen.

Als reines Dienstleistungsunternehmen lassen sich unsere betrieblichen Aufgaben in die Bereiche Vertrieb, Produktauswahl und Vertriebsunterstützung unterteilen.

Leistungswirtschaftliche Chancen

Im Bereich Vertrieb wird sich unser Kundenpotenzial im Privatkundengeschäft in den kommenden Jahren weiter erhöhen. Der Bedarf an gut ausgebildeten Arbeitnehmern in Deutschland steigt und damit verbessern sich die Rahmenbedingungen für unsere Kundengruppe Akademiker weiter. Gleichzeitig steigt die Zahl der erwerbsfähigen Akademiker mittelfristig, was zu einem größeren Neukundenpotenzial für MLP führt.

Auch eine stärkere Durchdringung unseres Kundenbestandes, insbesondere im Bereich Vermögensmanagement und Sachversicherung, ermöglicht weiteres Wachstum. Da unsere Kunden in der Regel sehr gut ausgebildet sind und dadurch über sehr gute Einkommensperspektiven verfügen, ergibt sich zudem ein fortlaufender Beratungsbedarf mit entsprechenden Umsatzchancen.

Das Privatkundengeschäft ist nicht der einzige Bereich, in dem wir Chancen zur Kundengewinnung und - betreuung sehen. Im Geschäft mit institutionellen Kunden, das wir bei unserer Tochtergesellschaft FERI gebündelt haben, und bei Firmenkunden ergibt sich ebenfalls ein hoher Beratungsbedarf. Insbesondere für institutionelle Anleger und große Familienvermögen steigt der Bedarf an Beratung vor allem im Bereich der alternativen Investments. Im Sachversicherungsbereich ist DOMCURA Dienstleister für Makler und andere Vermittler und bietet diesen weitreichende Lösungen im privaten und gewerblichen Geschäft – mit zum Teil hohem Individualisierungsgrad.

Um die Produktivität unserer Berater zu erhöhen, haben wir in den vergangenen Jahren zahlreiche Maßnahmen eingeleitet und implementiert. Dazu gehören eine Weiterentwicklung unserer Beratungsapplikationen, eine noch stärkere Unterstützung unserer Berater – beispielsweise bei der Produktauswahl – und ein noch effektiverer Service aus dem Backoffice in Wiesloch. Auch die Weiterentwicklung des Weiterbildungsangebots für unsere selbstständigen Kundenberater an unserer Corporate University, die sich mit passgenauen, modularen Bausteinen nun noch besser in den individuellen Weiterbildungsbedarf der Berater einfügt, sowie die Neuausrichtung im Hochschulsegment mit einer klaren Fokussierung auf die Gewinnung junger Berater leisten hierzu einen Beitrag. Sollten wir bei der Gewinnung neuer Berater erfolgreicher sein als in unseren bisherigen Planungen reflektiert, könnten sich dadurch zusätzliche Potenziale ergeben. Das Servicecenter unseres Tochterunternehmens MLPdialog spielt ebenfalls eine wesentliche Rolle. Weiterhin hat die DOMCURA Gruppe als Assekuradeur mit ihren Prozessen und Fähigkeiten die Wertschöpfungskette des MLP Konzerns im Bereich der Standardprodukte im Sachversicherungsbereich erweitert und wird diesen Weg fortsetzen. Ziel dieser Maßnahmen ist, dass sich unsere Berater noch stärker auf den Kern ihrer Tätigkeit konzentrieren können: die Betreuung ihrer Kunden. Daraus ergeben sich wichtige Umsatzpotenziale für die Zukunft.

Positive Geschäfts- respektive Marktentwicklungen mit nachhaltiger Wirkung auf Ergebnisgrößen können sich vorteilhaft auf die Kapital- bzw. Vermögenslage von MLP auswirken und weitere Gestaltungsspielräume für das Geschäftsmodell und das Risikoprofil ermöglichen. Dies können neben den bereits erwähnten Chancen aus sich verändernden Rahmenbedingungen, unternehmensstrategischen und leistungswirtschaftlichen Chancen auch entsprechende Zinsentwicklungen sein, aber auch eine Verminderung der Risikovorsorge aufgrund der konjunkturellen Entwicklung.

Chancen aus der Entwicklung der Vermögens- und Risikolage

Im Bankgeschäft betreibt MLP neben dem klassischen Kreditgeschäft auch das Kontokorrent- und Kreditkartengeschäft. Diese Geschäftstätigkeiten stehen auch unter dem Aspekt des Cross-Selling und sind mit dem Eingehen von Adressenausfallrisiken verbunden. Durch das bevorzugte Kundenklientel mit überwiegend guter Bonität ergeben sich für MLP besondere Gewinnchancen. Ferner kann sich aus einer positiven Entwicklung der wirtschaftlichen Lage in Deutschland die Chance auf eine verbesserte Portfolioqualität und damit einhergehend einen weiterhin geringen Wertberichtigungsbedarf ergeben. Chancen können sich auch durch eine mögliche Ausweitung des Bankgeschäfts ergeben. Diese können jedoch auch mit Risiken verbunden sein.

Des Weiteren hat die Zinsentwicklung Einfluss auf das Zinsbuch von MLP. Je nach Positionierung bzw. Ausrichtung und der Zinsentwicklung können sich daraus Risiken aber auch Chancen ergeben. Unabhängig davon steuert MLP das Zinsbuch mit dem Ziel einer weiterhin komfortablen Liquiditätssituation.

MLP sieht einige wesentliche Chancen. Sie betreffen mehrere Felder, insbesondere den unternehmensstrategischen und leistungswirtschaftlichen Bereich sowie die Vermögens- und Risikolage. Aus den sich verändernden Rahmenbedingungen resultieren aus unserer Sicht nur eingeschränkte Chancen.

Zusammenfassung

PROGNOSEBERICHT

Zukünftige gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Die Wirtschaft im Euro-Raum dürfte im Jahr 2019 moderat wachsen. Gestützt wird diese Entwicklung in erster Linie von einer intakten Binnennachfrage, die ihrerseits von sinkenden Arbeitslosenzahlen und einer expansiven Fiskalpolitik angetrieben wird. Negative Auswirkungen könnten Handelskonflikte sowie der erwartete Abschwung der US-Wirtschaft haben. Daher rechnet FERI Investment Research für 2019 lediglich mit einem Wachstum von 1,6 % im Euro-Raum.

Die deutsche Konjunktur wird 2019 aufgrund außenwirtschaftlicher Belastungen weiter an Dynamik verlieren. Deutschlands Wirtschaft ist im Vergleich zu den anderen Ländern im Euro-Raum deutlich stärker von der Exportentwicklung in die USA und nach China abhängig. Diese dürfte unter einer absehbar schwächeren Nachfrage in diesen Ländern leiden. Die Binnennachfrage wird aber voraussichtlich die entscheidende Triebkraft für die deutsche Wirtschaft bleiben. Stabilisierend wirken insbesondere der ungebrochene Boom der Bauwirtschaft und die gute Lage in den meisten Dienstleistungsbereichen. Für Deutschland rechnet FERI Investment Research für das Jahr 2019 mit einem Wirtschaftswachstum von 1,2 %.

Wirtschaft kühlt 2019 weiter ab

Der Arbeitsmarkt in Deutschland wird sich nach Einschätzung des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) weiterhin gut entwickeln. Im Jahresdurchschnitt 2019 wird die Arbeitslosigkeit demnach um 120.000 auf 2,23 Mio. Personen weiter leicht sinken. Für die Erwerbstätigkeit prognostizieren die IAB-Experten einen leichten Anstieg um 220.000 Personen. Begrenzt wird das Wachstum der Erwerbstätigkeit künftig allerdings durch die demografische Entwicklung.

Aussichten am Arbeitsmarkt bleiben günstig

Auch langfristig bleibt der Arbeitsmarkt vor allem für Fachkräfte dynamisch: Das Basler Forschungsinstitut Prognos schätzt, dass bis zum Jahr 2030 bis zu 3 Mio. Facharbeiter, Techniker, Forscher und medizinische Fachkräfte fehlen werden, bis 2040 könnten es sogar bis zu 3,3 Mio. sein.

Steigende Löhne und Gehälter zu erwarten

Die gute Lage auf dem Arbeitsmarkt sowie die deutliche Zunahme der Bruttolöhne und -gehälter tragen zum anhaltenden Anstieg der verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte hierzulande bei. Der Arbeitskreis Steuerschätzungen prognostiziert, dass die Bruttolöhne und -gehälter in 2019 um 4,2 % steigen werden. FERI Investment Research rechnet für das Jahr 2019 mit einer Sparquote in Deutschland von 10,4 % (2018: 10,3 %).

Zukünftige Branchensituation und Wettbewerbsumfeld

Der bereits beschriebene Einfluss der einzelnen Beratungsfelder auf die operativen Geschäftssegmente gilt für die zukünftige Branchensituation und das Wettbewerbsumfeld entsprechend.

Altersvorsorge

Die Altersvorsorgebranche bewegt sich – mit Ausnahme der betrieblichen Altersvorsorge – auch künftig in einem schwierigen Marktumfeld, in dem weiterhin mit der Zurückhaltung beim Abschluss langfristiger Verträge zu rechnen ist – trotz der staatlichen Förderung für die private Altersvorsorge, des sinkenden Rentenniveaus und der steigenden Lebenserwartung. Grundsätzlich ist das Marktpotenzial insgesamt jedoch aufgrund der größer werdenden Rentenlücke, insbesondere im Kundenklientel von MLP, nach wie vor vielversprechend.

Private und betriebliche Altersvorsorge werden künftig eine immer wichtigere Rolle in Deutschland spielen. Die Bundesregierung betont in ihrem Rentenversicherungsbericht 2018, dass der Rückgang des Sicherungsniveaus in der gesetzlichen Rentenversicherung nur mit einer zusätzlichen Vorsorge und unter Nutzung staatlicher Förderungen ausgeglichen werden kann.

Das Gros der Deutschen spart dennoch zu wenig für den Ruhestand, wie aus dem Ergo-Risiko-Report 2018 hervorgeht. Danach legen 42 % der Deutschen nichts oder weniger als 50 € im Monat für die Altersvorsorge zurück. Entsprechend glaubt jeder zweite Deutsche, dass er sich als Rentner einschränken muss. Jeder vierte hat sogar Angst vor Altersarmut.

Deutsche sparen zu wenig

Bereits heute liegt das Standardrentenniveau laut dem jüngsten Rentenversicherungsbericht der Bundesregierung nur noch bei 48 %. Zwar soll das Rentenniveau bis zum Jahr 2025 im Rahmen des Rentenpakets der Bundesregierung, das zum 1. Januar 2019 in Kraft tritt, auf dem heutigen Stand von 48 % gehalten werden. Zusätzlich sollen die Beiträge bis dahin nicht über 20 % des Bruttoverdienstes steigen. Für die Zeit nach dem Jahr 2025 enthält das Reformpaket jedoch keine Festlegung. Nach aktueller Gesetzeslage darf das Rentenniveau bis 2030 auf bis zu 43 % sinken und der Beitragssatz auf bis zu 22 % steigen.

Gesetzliche Rente nur bis 2025 gestärkt

Weiteres dazu im Kapitel \rightarrow "Prognosebericht: Wettbewerb und Regulierung".

In den kommenden Jahren wird die Versorgungslücke der Menschen im Alter hierzulande dramatisch wachsen. Das hat das Institut für Vorsorge- und Finanzplanung (IVFP) ausgerechnet. Bis 2040 dürften demnach rund 40 % fehlen, bei Selbstständigen und Freiberuflern wird es in der Regel noch mehr sein. Mehr als die Hälfte der 55- bis 65-Jährigen Erwerbstätigen könnten ihren Konsum laut einer Studie des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin) nicht aus Anwartschaften der gesetzlichen und betrieblichen Altersvorsorge decken. Sie hätten im Schnitt eine Versorgungslücke von monatlich rund 700 Euro.

Versorgungslücke wird wachsen

Besonders die junge Generation muss aktiv werden, wenn sie ihren Lebensstandard im Rentenalter sichern will, so auch das Ergebnis des jüngsten Vorsorgeatlas Deutschland von Union Investment. Die heute 20-bis 34-Jährigen benötigen laut Studie für den Ruhestand dafür im Schnitt etwa 800 € zusätzlich pro Monat. Noch deutlich größer ist die Versorgungslücke bei Beziehern höherer Einkommen.

Der Staat fördert die ergänzende Altersvorsorge: Der steuerlich absetzbare Höchstbetrag in der Schicht 1 steigt 2019 von zuvor 23.712 € auf 24.305 € für Alleinstehende. Gleichzeitig wächst der prozentuale Anteil, den das Finanzamt von den eingezahlten Beiträgen berücksichtigt, von 86 % auf 88 %. Für Ehegatten verdoppeln sich die genannten Beträge.

Höhere Förderung bei Basisund Riester-Rente ab 2019

Das zum 1. Januar 2018 in Kraft getretene Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) umfasst ein umfangreiches Maßnahmenpaket, um eine höhere Marktdurchdringung für die betriebliche Altersvorsorge (bAV) zu erreichen. Zum 1. Januar 2019 wurde im Zuge des BRSG ein verpflichtender Arbeitgeberzuschuss für Neuverträge eingeführt. Zahlt der Arbeitnehmer Teile seines Gehalts in einen Pensionsfonds, eine Pensionskasse oder eine Direktversicherung, muss der Arbeitgeber 15 % des umgewandelten Beitrags zusätzlich als Arbeitgeberzuschuss zur bAV beisteuern, wenn er selbst durch die Entgeltumwandlung Sozialversicherungsbeiträge einspart. Weitere Informationen im Prognosebericht → "Wettbewerb und Regulierung".

Attraktivität der betrieblichen Altersvorsorge wächst

Dass in der bAV noch erheblicher Nachholbedarf besteht, zeigt eine Studie von Deloitte: Demnach erhalten 45 % der Arbeitnehmer keine von ihrem Arbeitgeber finanzierte betriebliche Altersvorsorge; bei den jungen Arbeitnehmern bis 25 Jahre sind es sogar 60 %. Dabei hat die Bedeutung der bAV für die Gewinnung, Bindung und Motivation von Mitarbeitern zugenommen: 55 % der Arbeitnehmer achten bei einem Jobwechsel auf das bAV-Angebot und stufen dieses als sehr wichtig ein.

Um den eigenen bAV-Verwaltungsaufwand zu reduzieren, wünschen sich laut einer Umfrage von Mercer zwei Drittel der Unternehmen eine digitale Informations-Plattform für ihre Mitarbeiter, die den Versorgungsstand sowie Nebenleistungen übersichtlich darstellt. Auch aus Sicht der Vermittler wächst die Bedeutung des bAV-Geschäfts: Laut der "AssCompact Marktstudie betriebliche Altersvorsorge 2018" erwarten derzeit gut zwei Drittel der Makler (68 %), dass die bAV in fünf Jahren eine sehr große Bedeutung im Vermittlergeschäft haben wird.

Digitale Arbeitgeberportale für bAV gefragt

Das anhaltende Niedrigzinsumfeld führt nach Ansicht von Assekurata dazu, dass die Bedeutung klassischer Lebens- und Rentenversicherungen mit einem inzwischen sehr niedrigen Garantiezins weiter abnehmen – und das Marktvolumen bis 2020 weiter schrumpfen wird. Die Bedeutung fondsgebundener Policen wird dagegen zunehmen.

Branche vor großen Herausforderungen

Für das Jahr 2019 gibt die Kommission Versicherungsmärkte des GDV insgesamt einen Wachstumskorridor zwischen -1,1 % und +1,5 % für das Lebensversicherungsgeschäft an.

Vermögensmanagement

Das Marktumfeld im Bereich Vermögensmanagement steht für FERI im Zeichen eines markanten Zykluswechsels, der ernste Herausforderungen für die Finanzmärkte mit sich bringen kann: Das künftige Szenario ist demnach geprägt von einem schwächeren ökonomischen Umfeld, einer insgesamt restriktiveren Geldpolitik und geopolitischen Risiken. Laut FERI wird der Welthandel im Jahr 2019 nahezu stagnieren. Außerdem werde die Wahrscheinlichkeit politisch motivierter Ereignisrisiken weiter zunehmen und sich in erratischen Marktbewegungen niederschlagen. Für Europa sind der unklare Ablauf des BREXIT sowie das Gefährdungspotential von Italien für EU, EWU und Euro ernstzunehmende Unsicherheitsfaktoren. FERI erwartet, dass das Basisszenario für die Asset Allocation jedoch auch Chancen bringt – vor allem dann, wenn sich Aktienmärkte und sonstige Risikoanlagen relativ schnell an das neue Szenario anpassen.

Der Bedarf an qualitativ hochwertigem Vermögensmanagement wird langfristig aufgrund stetig wachsender Privatvermögen steigen. Das weltweite Vermögen soll laut Global Wealth Report der Credit Suisse bis 2023 um knapp 26 % auf 399 Bio. US-\$ wachsen. Die Anzahl der Millionäre wird in den nächsten fünf Jahren deutlich steigen und einen Rekordwert von 55 Mio. erreichen.

Steigender Bedarf

Das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung hat in einer Studie ausgerechnet, dass das Erbvolumen in den kommenden Jahren etwa 28 % größer ausfallen dürfte, als bisher angenommen. Grund dafür ist laut Angaben der Studienautoren, dass die bisherigen Schätzungen nur auf dem Vermögensbestand basierten und nicht etwa regelmäßiges Sparen und potenzielle Wertsteigerungen berücksichtigten. Das gesamte Erbvolumen beläuft sich in Deutschland nach DIW-Angaben somit bis zum Jahr 2024 auf bis zu knapp 400 Mrd. € pro Jahr.

Erbvolumen steigt auf 400 Mrd. € pro Jahr

Trotz des anhaltenden Niedrigzinsumfelds investieren die Deutschen einen Großteil ihrer Ersparnisse in kurzfristige und damit kaum oder gar nicht verzinste Anlagen. Laut einer Studie der Initiative "Aktion pro Aktie" könnten falsche Renditeerwartungen ein Grund dafür sein. So rechnen die Anleger bei Sparbuch oder Tagesgeld immer noch mit einer viel höheren Rendite als tatsächlich durchschnittlich realisierbar. Von einem Börsenengagement in Investmentfonds erhoffen sich deutsche Anleger durchschnittlich 3,5 % Ertrag jährlich. Dennoch hat nur jeder Fünfte in diese Anlageprodukte investiert.

Anlageverhalten durch falsche Renditeerwartungen geprägt

Bei den institutionellen Investoren hält der Trend zu Alternative Investments an. Laut BAI Alternative Investor Survey 2018 wollen die befragten Investoren innerhalb der nächsten drei bis fünf Jahre ihr Engagement im Bereich Private Debt, Infrastruktur, Real Estate und Private Equity ausbauen und damit genau in den Bereichen, in denen sie laut Umfrage bisher bereits stark investiert sind.

Institutionelle Investoren wollen ihr Engagement in Alternative Investments ausbauen

Für das Geschäftsjahr 2019 rechnen wir insgesamt mit einem herausfordernden Kapitalmarktumfeld, das angesichts eines schwächeren ökonomischen Umfelds, niedriger Zinsen und geopolitischer Risiken von starken Volatilitäten an den Märkten geprägt sein wird. Langfristig rechnen wir vor diesen Hintergründen in sämtlichen Kunden-Zielgruppen des Konzerns weiterhin mit einem erhöhten Beratungsbedarf für professionelles Vermögensmanagement.

Sachversicherung

Die Sachversicherung wird künftig eine zunehmend wichtige Rolle im Markt spielen. Insbesondere unabhängige Vermittler rechnen damit, dass sich der Wachstumstrend der vergangenen Jahre fortsetzen wird. Laut einer Umfrage von AssCompact unter Versicherungsmaklern sagen 80 % dem privaten Sachgeschäft in den kommenden fünf Jahren eine große Relevanz voraus. Den größten positiven Umsatztrend erwarten sie bei Wohngebäude- und Rechtsschutzversicherungen. Den Bereichen Haftpflicht, Unfall und Hausrat werden ebenfalls positive Entwicklungen vorhergesagt.

Neben dem etablierten privaten Sachgeschäft erweitert sich der Fokus vieler Makler zunehmend auch auf den gewerblichen Bereich. Schon heute halten der Studie "AssCompact – Gewerbliches Schaden-/Unfallgeschäft 2018" zufolge knapp 60 % der unabhängigen Vermittler das Gewerbegeschäft für sehr bedeutsam und erwarten künftig nochmals einen Schub nach vorne. Großes Wachstumspotenzial sehen Makler vor allem bei den Cyberversicherungen. Hier erwarten 87 % eine bessere oder viel bessere Umsatzentwicklung in den kommenden ein bis drei Jahren.

Gewerbliches Sachgeschäft mit Potenzial

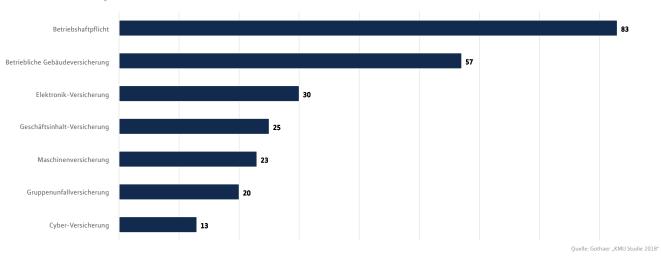
Nach Einschätzung des Analysehauses Assekurata ist im gewerblichen Sachgeschäft künftig eine Fokussierung auf die Zielgruppe kleiner und mittelständischer Unternehmen (KMU) zu beobachten. Allein durch ihre Größe bietet diese Zielgruppe ein großes Wachstumspotenzial. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes gibt es in Deutschland rund 2,4 Mio. KMU – das sind 99,3 % aller Unternehmen hierzulande.

KMU mit großem Nachholbedarf

Darüber hinaus haben viele KMU beim Versicherungsschutz noch erheblichen Nachholbedarf, wie eine Studie der Gothaer ergeben hat: Danach haben 45 % der Firmen nur bis zu drei Versicherungen, ein weiteres Drittel besitzt weniger als sechs Policen. Mehr als die Hälfte der Unternehmen (58 %) überprüft nicht jedes Jahr den eigenen Versicherungsschutz.

Bei der Art der Versicherung dominiert mit 83 % die Betriebshaftpflicht-Versicherung. Bei allen anderen Gewerbeversicherungen gibt es noch erhebliches Potenzial. So haben laut Gothaer KMU-Studie 2018 nur gut die Hälfte (57 %) der Firmen eine betriebliche Gebäudeversicherung und nur knapp jede dritte (30 %) Firma eine Elektronik-Versicherung.

Welche Versicherungen KMUs aktuell besitzen (in %):



Die zunehmende digitale Vernetzung rückt auch das Thema Cyber-Versicherung immer stärker in den Fokus der deutschen Schadenversicherer. Nach Einschätzung von Assekurata haben vor allem KMUs in diesem Bereich deutlichen Nachholbedarf. Der Gothaer KMU-Studie 2018 zufolge sehen 40 % der KMU in Deutschland Cyber-Risiken wie einen Hackerangriff oder Datenklau als eine der bedrohlichsten Gefahren für ihren Betrieb an; ein Jahr zuvor waren es mit 32 % noch deutlich weniger. Aktuell haben allerdings nur 13 % der Befragten eine Cyber-Versicherung.

Wachstumsmarkt Cyber-Versicherungen

Das Marktpotenzial von Versicherungsabschlüssen im Internet ist hoch. Gut jeder Zweite (57 %) Bundesbürger hätte kein Problem damit, eine Versicherung komplett online abzuschließen. Die Favoriten für den Abschluss im Internet sind einfache Versicherungen: die Kfz-Versicherung, die Haftpflicht- und die Hausratversicherung. Zu diesen Ergebnissen kommt die Studie "Digitale Versicherung 2018" des Softwareherstellers Adcubum.

Online-Abschluss insbesondere bei einfachen Produkten gefragt

Bei der Gewerbeversicherung bleiben klassische Vertriebswege dagegen weiterhin dominant; persönliche Beratung hat für Gewerbekunden nach wie vor höchste Priorität, hat die Studie "Gewerbeversicherung 2018 – was Kunden wirklich wollen" herausgefunden. Zwar spielen digitale Kanäle bei der Recherche und Informationsbeschaffung eine zunehmend wichtige Rolle, für den Vertragsabschluss nennen die Gewerbekunden allerdings ein vertrauensvolles Verhältnis zum Makler als besonders wichtiges Kriterium.

Weiterhin hoher Bedarf an persönlicher Beratung bei Gewerbeversicherungen

Das Analysehaus Assekurata geht insgesamt für das Sachgeschäft weiterhin von einer stabilen, positiven Ertragslage aus. Dabei stehen die Versicherer vor der Herausforderung, von den Kunden nicht nur als austauschbarer Risikoträger gesehen zu werden, sondern weiterhin Kundennähe und damit langfristige Kundenbindung zu erreichen.

Insgesamt erwartet der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft GDV im Bereich Schadenund Unfallversicherung für das Jahr 2019 eine weitere Zunahme der Beitragseinnahmen zwischen $2,0\,\%$ und $3,5\,\%$.

Krankenversicherung

Im deutschen Gesundheitswesen sind in den kommenden Jahren weitere Reformen zu erwarten. Aktuell beschäftigt vor allem das GKV-Versichertenentlastungsgesetz die Branche. Es sieht vor, dass die Beiträge zur gesetzlichen Krankenversicherung ab 1. Januar 2019 wieder komplett paritätisch von Arbeitgebern und Arbeitnehmern gezahlt werden. Selbstständige mit geringem Einkommen können künftig mit niedrigeren Beiträgen rechnen, wenn sie freiwillig Mitglied einer gesetzlichen Krankenkasse sind. Weitere Informationen im Prognosebericht \rightarrow "Wettbewerb und Regulierung".

Durch das Gesetz wird 2019 die Wettbewerbsposition der privaten Vollversicherung nach Einschätzung der Experten des Analysehauses Assekurata weiter geschwächt – vor allem aufgrund der Halbierung des Mindestbeitrags zur GKV für Selbstständige und Freiberufler. Dadurch wird die GKV zum 1.1.2019 für diese Zielgruppe deutlich günstiger und ein Verbleib im gesetzlichen System attraktiver. Die geplante Rückkehr zur paritätischen Finanzierung könnte auch die Wechselbereitschaft der freiwillig gesetzlich versicherten Angestellten reduzieren. Gleichwohl dürften auch weiterhin für viele aus dieser Gruppe die besseren Leistungen in der PKV ein wesentliches Argument für ihre Entscheidung darstellen.

Versichertenentlastungsgesetz schwächt Wettbewerbsposition der Vollversicherung

Der Zugang zur privaten Krankenversicherung wird zudem in 2019 durch die Erhöhung der Versicherungspflichtgrenze von 59.400 € auf 60.750 € pro Jahr weiter eingeschränkt. Erst ab diesem Einkommen haben Arbeitnehmer die Möglichkeit, sich privat zu versichern. Wer weniger verdient, ist versicherungspflichtig in der GKV.

Auch wenn der durchschnittliche Zusatzbeitrag laut Gesundheitsministerium aufgrund der aktuell guten Einnahmensituation der gesetzlichen Krankenkassen in 2019 um 0,1 Prozentpunkte auf 0,9 % gesenkt wird, müssen GKV-Versicherte langfristig mit deutlich steigenden Beiträgen rechnen. Nach Berechnungen der Deutschen Aktuarvereinigung kann der Beitragssatz in der GKV bis 2060 auf bis zu 25 % steigen, in der Pflegeversicherung auf 8,5 %. Hauptgrund ist die demografische Entwicklung hierzulande.

Gesetzliche Krankenkassen: Beiträge werden steigen

Die Zukunft des Gesundheitswesens in Deutschland sieht die große Mehrheit der GKV-Versicherten skeptisch, hat die "Continentale-Studie 2018" herausgefunden: 80 % fürchten, dass eine gute Gesundheitsvorsorge schon heute oder spätestens in Zukunft über den GKV-Beitrag hinaus viel Geld kosten wird. Eine Lösung dafür sehen viele in der privaten Vorsorge. Drei Viertel der befragten GKV-Versicherten (73 %) glauben, dass eine gute Versorgung nur durch private Vorsorge möglich sein wird.

Weiterhin Vertrauen in private Gesundheitsvorsorge

Die große Mehrheit der Deutschen fühlt sich für den Pflegefall finanziell nicht gewappnet, hat eine aktuelle YouGov-Umfrage ergeben: Danach befürchten mehr als drei Viertel (77 %), dass die Leistungen aus der gesetzlichen Pflegeversicherung für den eigenen Pflegefall nicht ausreichen werden. Trotzdem hat nur eine Minderheit (15 %) bislang eine private Pflegepolice abgeschlossen. Als Hauptgrund für die mangelnde Absicherung nennen die Befragten ihr Budget: Knapp zwei Drittel (63 %) geben an, sich eine private Pflegeversicherung derzeit finanziell nicht leisten zu können; 20 % glauben, zu wenig über gute Absicherungen zu wissen, um eine fundierte Entscheidung treffen zu können.

Gesetzliche
Pflegeversicherung reicht
nicht aus

Entsprechend positiv bewertet eine Studie von AssCompact die Zukunft von privaten Zusatz- und Pflegeversicherungen. Gut 60 % der Makler schreiben diesen Versicherungszweigen in den kommenden fünf Jahren eine große Bedeutung zu. Das Analysehaus Assekurata sieht vor allem bei den Pflegezusatzversicherungen ein enormes Absatzpotenzial, da bislang lediglich ein Drittel der Pflegezusatzversicherten jünger als 40 Jahre alt sind.

Die Verbreitung der betrieblichen Krankenversicherung (bKV) macht in Deutschland langsam Fortschritte. Zum 31.12.2017 hatten laut Verband der Privaten Krankenversicherung 672.500 Personen (+10,8 %) eine bKV. Die Zahl der Arbeitgeber mit bKV hat gegenüber dem Vorjahr um 23,8 % auf 6.057 zugenommen. Wie groß das Potenzial ist, hat eine Studie der GfK ergeben: Danach haben 91 % der Unternehmen in Deutschland noch kein Angebot in diesem Bereich. Dabei eignet sich die Zusatzleistung der Studie zufolge bestens zur Personalgewinnung und -bindung: 70 % der Arbeitnehmer mit bKV empfinden diese als besondere Wertschätzung durch den Chef; 92 % der Mitarbeiter überzeugt die bKV so, dass sie davon im Freundeskreis erzählen.

Betriebliche Krankenversicherung bietet noch viel Potenzial

Insgesamt wird von der Kommission Versicherungsmärkte des Ausschusses Volkswirtschaft des GDV für den Bereich Kranken- und Pflegeversicherung für 2019 je nach Höhe der Beitragsanpassungen und Entwicklung des Nettoneuzugangs in der Vollversicherung im Markt ein Beitragswachstum zwischen $+2\,\%$ und $+4\,\%$ erwartet.

Immobilien

Ein Drittel aller 20- bis 50-Jährigen plant laut "Vermögensbarometer 2018", künftig eine Immobilie zu erwerben; 2017 waren es nur 23 %. Vor allem die Jüngeren tragen sich mit diesem Gedanken, der Anteil liegt bei den 20- bis 29-Jährigen mit 55 % deutlich über dem Durchschnitt. 2017 wollten nur 38 % der Menschen in dieser Altersgruppe eine Immobilie kaufen. Besonders beliebt ist das Eigenheim: Knapp jeder Zweite (46 %) der potenziellen Käufer im Alter von 20 bis 50 Jahren will sich eine Immobilie zur Eigennutzung zulegen; 22 % dagegen ein Mietobjekt. 30 % planen sowohl den Kauf eines Mietobjekts als auch den einer selbst genutzten Immobilie.

Besonders Junge planen Immobilienkauf

Pflegeimmobilien als Kapitalanlage gewinnen an Bedeutung: Im Zuge der demografischen Entwicklung steigt künftig der Bedarf nach stationären Pflege- und Seniorenwohnungen. Innerhalb von 20 Jahren wird sich die Zahl pflegebedürftiger Personen in Deutschland von rund 2,9 Mio. Menschen im Jahr 2015 auf 3,8 Mio. bis 2035 erhöhen. Rund ein Drittel davon wird einen Heimplatz benötigen. Zu diesen Ergebnissen kommt der Pflegeheim-Atlas Deutschland 2018 des Immobilienberatungsunternehmen Wüest Partner Deutschland. Die Studie prognostiziert, dass bis 2035 rund 230.000 neue stationäre Pflegeplätze benötigt werden, die meisten in Berlin (10.400) und Hamburg (3.600).

Pflegeimmobilien als Kapitalanlage

Die demografische Entwicklung in Deutschland dürfte die Nachfrage nach Mikro-Wohnungen und damit den Wert solcher Immobilien deutlich steigern: Nach Schätzungen des Statistischen Bundesamtes wird sich der Trend zu kleineren Haushalten künftig fortsetzen und der Anteil der Ein- und Zweipersonenhaushalte in Deutschland bis zum Jahr 2035 auf knapp 80 % steigen. In rund vier von fünf Haushalten hierzulande werden künftig lediglich eine oder zwei Personen leben. Besonders hoch ist der Anteil der kleinen Haushalte in den Stadtstaaten Berlin, Hamburg und Bremen. Dort wird der Anteil der Einpersonenhaushalte im Schnitt auf 55,5 % steigen.

Nachfrage nach Mikro-Wohnungen wird steigen

Verstärkt wird dieser Trend durch den Boom der Großstädte: Einer Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft zufolge werden in Berlin bis zum Jahr 2035 mehr als 4 Mio. Menschen leben; für München geht die Prognose von 1,66 Mio. Personen aus, für Frankfurt/Main von 813.000.

Boom der Großstädte

Obwohl die Immobilienpreise vielerorts in den vergangenen Jahren bereits stark angezogen haben, ist mit weiteren Steigerungen zu rechnen. Das ist das Ergebnis der Postbank Studie "Wohnatlas 2018". In mehr als der Hälfte (55 %) der deutschen Landkreise und Städte können Immobilienbesitzer davon ausgehen, dass ihr Haus oder ihre Wohnung bis mindestens zum Jahr 2030 an Wert gewinnen wird. Vor allem in Ballungsräumen dürften die Preise für Immobilien immer weiter ansteigen, aber auch in gefragten ländlichen Regionen.

Weiterhin steigende Preise in Ballungsräumen

Insgesamt blicken Investoren daher optimistisch auf den deutschen Immobilienmarkt: Einer Studie der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PwC zufolge rechnen gut zwei Drittel (68 %) der befragten Investoren in den kommenden fünf Jahren mit steigenden Renditen.

Finanzierung

Insgesamt 82 % der potenziellen Immobilienkäufer zwischen 20 und 50 Jahren wären bereit, sich für ein Eigenheim zu verschulden, geht aus dem "Vermögensbarometer 2018" des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes hervor. 43 % würden einen Kredit bis zu 60 % des Kaufpreises aufnehmen, 28 % würden sich sogar bis zu 80 % des Kaufpreises verschulden.

Hohe Verschuldungsbereitschaft

Zusätzliche Impulse sind einer Studie zufolge durch das 2018 eingeführte Baukindergeld zu erwarten: Laut einer Modellrechnung des Berliner Immobilienforschungsinstituts Empirica wird das Baukindergeld zusätzlich 58.000 junge Familien in die Lage versetzen, Wohneigentum zu erwerben. Das Potenzial an jungen Mieterhaushalten mit Kindern, die aufgrund ihrer Einkommens- und Eigenkapitalsituation für Wohneigentum in Frage kommen, erhöht sich damit um 32 % von 181.000 auf 239.000 Haushalte.

Impulse durch Baukindergeld

Laut Konsumkredit-Index 2018/2019 des Bankenfachverbands bleibt die Nachfrage nach Verbraucherkrediten stabil. Die Bereitschaft, Finanzierungen in Anspruch zu nehmen, soll demnach zwar leicht steigen. Dieser Effekt werde jedoch laut Prognose durch eine etwa gleichbleibende Anschaffungsplanung der Konsumenten ausgeglichen. Konsumentenkredite auf stabilem Niveau

FERI rechnet frühestens in der zweiten Hälfte des Jahrs 2019 mit einer Erhöhung des Leitzinses durch die Europäische Zentralbank. Dieser liegt seit März 2016 bei Null.

Niedrigzinsumfeld bleibt bestehen

Insgesamt wird für die Finanzierung vor allem getrieben durch Immobilienkredite ein weiteres Wachstum erwartet.

Wettbewerb und Regulierung

Der gesamte Markt für Finanzdienstleistungen sowie die Versicherungsbranche stehen vor einer Konsolidierung. Deutschland gilt als potenzialstärkster Markt in Europa, auf dem nationale und internationale Finanzdienstleister konkurrieren. Aufgrund der verschärften Regulierungsvorschriften wächst der Druck vor allem auf kleinere Anbieter, sodass sich die Anzahl der Marktteilnehmer weiter verringern wird. Laut aktuellen Zahlen des Deutschen Industrie- und Handelskammertages ist die Zahl der im Versicherungsvermittler-Register eingetragenen Vermittler allein von Januar bis Dezember 2018 um rund 19.200 auf gut 201.600 gesunken. Damit gibt es heute fast ein Viertel weniger eingetragene Versicherungsvermittler als noch 2011.

Konsolidierung bei den Vermittlern schreitet voran

Das Bundesministerium für Finanzen (BMF) hat 2018 einen Evaluierungsbericht über das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) veröffentlicht. Obwohl die Bilanz weitgehend positiv ausfällt, wird im Bericht eine Deckelung von Abschlussprovisionen als mögliche Maßnahme aufgeführt – jedoch bisher ohne Konkretisierung. Die politische Diskussion darüber läuft. Ein Gesetzesentwurf des BMF wird im Frühjahr 2019 erwartet, anschließend kommt dieser in den parlamentarischen Prozess. Für das Jahr 2019 sind daher noch keine unmittelbaren Auswirkungen auf das operative Geschäft von MLP in der Altersvorsorge zu erwarten.

Langfristige Auswirkungen des LVRG noch offen

Sollte das BMF einen Provisionsdeckel einführen, müssen laut einer Umfrage von AssCompact viele freie Vermittler und Makler um ihre Existenz fürchten. Rund 70 % der befragten Makler sind sich sicher, dass jegliche Form eines Provisionsdeckels negative Auswirkungen auf die Vermittlertätigkeit haben wird. Sollte sich der Provisionsdeckel auf alle Lebensversicherungsprodukte (inkl. Biometrie-Produkte) erstrecken, schätzen die Makler, dass bis zu 50 % der freien Vermittler in Existenznöte geraten könnten.

Provisionsdeckel drückt Stimmung

Ab 2019 wird im Zuge des 2018 in Kraft getretenen Betriebsrentenstärkungsgesetzes (BRSG) ein verpflichtender Arbeitgeberzuschuss in der betrieblichen Altersvorsorge eingeführt. Zahlt der Arbeitnehmer Teile seines Gehalts in einen Pensionsfonds, eine Pensionskasse oder eine Direktversicherung, muss der Arbeitgeber ab Januar 2019 15 % des umgewandelten Beitrags zusätzlich als Arbeitgeberzuschuss zur bAV beisteuern, wenn er selbst durch die Entgeltumwandlung Sozialversicherungsbeiträge einspart. Diese Regelung gilt für alle ab 2019 abgeschlossenen Entgeltumwandlungsvereinbarungen. Für vorher abgeschlossene oder bereits bestehende Entgeltumwandlungsvereinbarungen ist der Zuschuss erst ab 2022 zu zahlen.

BRSG stärkt betriebliche Altersvorsorge

Am 1. Januar 2019 tritt das "Gesetz über Leistungsverbesserung und Stabilisierung in der gesetzlichen Rentenversicherung" in Kraft. Das Rentenniveau vor Steuern soll künftig mindestens 48 % betragen, der Beitragssatz auf maximal 20 % steigen. Diese "doppelte Haltelinie" gilt vorerst bis 2025. Für die Zeit danach gibt es noch keinerlei Festlegung des Gesetzgebers. Experten warnen bereits heute vor den großen Kosten, mit denen das Gesetz verbunden ist.

Gesetzliches Rentenniveau soll stabilisiert werden

Ab 1. Januar 2019 tritt das neue Versichertenentlastungsgesetz in Kraft. Es sieht vor, dass die Beiträge zur gesetzlichen Krankenversicherung ab 2019 wieder komplett paritätisch von Arbeitgebern und Arbeitnehmern gezahlt werden. Das gilt nicht nur – wie bisher – für den allgemeinen Beitragssatz, sondern künftig auch für den individuellen Zusatzbeitrag, den jede Krankenkasse selbst bestimmt. Selbstständige mit geringem Einkommen können künftig mit niedrigeren Beiträgen rechnen, wenn sie freiwillig Mitglied einer gesetzlichen Krankenkasse sind.

Änderungen bei der gesetzlichen Krankenversicherung

In den nächsten Jahren ist für Finanzprodukte insgesamt zu erwarten, dass der Regulierer weiter daran arbeitet, die Kosten für Kunden vergleichbarer zu machen und dass die Sensibilität der Kunden für Kosten und Beratungsqualität weiter zunehmen wird. Dazu dürfte auch beitragen, dass der Gesetzgeber mit der verbindlichen Vorgabe einer Effektivkostenquote sowohl in Deutschland durch die Produktinformationsstelle Altersvorsorge (PiA) als auch auf europäischer Ebene mit den seit 1. Januar 2018 vorgeschriebenen Basisinformationsblättern für verpackte Anlageprodukte für Kleinanleger und Versicherungsanlageprodukte (PRIIPS) sowie den ab 1. Januar 2019 geltenden neuen PRIIP-KID für OGAW-Fonds aktiv geworden ist. Allerdings wird durch diese jüngsten Regulierungsschritte noch längst keine ausreichende Vergleichbarkeit der Produkte und ihrer Kosten hergestellt. Zudem wird das Bewusstsein der Kunden für die Unterschiede zwischen den verschiedenen Beratergruppen (Makler etc.) steigen.

Weitere Regulierung zu erwarten

Grundsätzlich zielt die Politik weiterhin darauf ab, die Honorarberatung zu stärken. Das 2014 in Kraft getretene Honoraranlageberatungsgesetz – es bezieht sich ausschließlich auf den Bereich der Anlageberatung – hat allerdings aufgrund weiterhin marktferner Regelungen zum Altbestand bis dato keine nennenswerten Auswirkungen. Sollte sich hier jedoch weiteres Marktpotenzial ergeben, ist MLP bereits gut vorbereitet, da das Neugeschäft im Bereich Vermögensmanagement bei MLP heute bereits honorarähnlich vergütet wird.

Honorarberatung bleibt Thema für die Politik

Der zunächst von der Bundesregierung vorgelegte Entwurf des IDD-Umsetzungsgesetzes sah auch vor, dass sich Versicherungsmakler ihre Tätigkeit nur noch durch Versicherungsunternehmen vergüten lassen dürfen. Mit einem faktischen Provisionsgebot stellte sich der deutsche Gesetzgeber eindeutig gegen die in Artikel 19 IDD vorgesehene Möglichkeit von Honorarberatung oder Mischmodellen. Nach mitunter heftiger Kritik ist dieser Gesetzestext wieder dahingehend verändert worden, dass Privatkunden auch weiterhin gegen Honorar beraten werden können.

MLP hat zahlreiche Anforderungen, die der Gesetzgeber künftig vorgibt, bereits umgesetzt. Um die gesetzlichen Dokumentations-, Qualifikations- und Transparenzpflichten zu erfüllen, sind Umsetzungskompetenzen erforderlich. Hier sieht sich MLP gut vorbereitet. Dessen ungeachtet sind die regulatorischen Entwicklungen insgesamt als herausfordernd zu bewerten und verursachen entsprechende Umsetzungskosten.

Gut gewappnet für neue regulatorische Anforderungen

Voraussichtliche Geschäftsentwicklung

Generell rechnen wir in den kommenden Jahren in sämtlichen Kunden-Zielgruppen des Konzerns mit einem erhöhten Beratungsbedarf für professionelles Vermögensmanagement. Immer mehr Kunden der MLP Banking AG kommen in ein Alter, in dem die Geldanlage auch aufgrund zunehmenden eigenen Vermögens für sie deutlich wichtiger wird. Deutliche Wachstumschancen sehen wir vor allem durch das hohe Potenzial dieses Beratungsfelds in unserem Kundenstamm bei MLP. Bei FERI profitieren wir weiterhin von der umfangreichen Expertise in alternativen Anlageformen. Für das Geschäftsjahr 2019 rechnen wir allerdings mit einem herausfordernden Kapitalmarktumfeld, das angesichts niedriger Zinsen, einem schwächeren ökonomischen Umfeld und einer insgesamt restriktiveren Geldpolitik von starken Volatilitäten an den Märkten geprägt sein dürfte. Es ist davon auszugehen, dass Privatanleger wie institutionelle Anleger weiterhin risikoavers agieren werden. Zudem könnten volumen- und performanceabhängige Vergütungen zurückgehen. Insgesamt rechnet die MLP Gruppe mit einer leichten Steigerung der Erlöse in diesem Beratungsfeld.

In der Altersvorsorge rechnet MLP damit, dass sich die Zurückhaltung beim Abschluss langfristiger Vorsorgeverträge vor allem aufgrund der anhaltenden Niedrigzinsphase marktweit fortsetzen wird. Dadurch verändert sich auch die Produktlandschaft im Bereich Altersvorsorge weiter: Alternative Garantiekonzepte werden immer stärker nachgefragt und gewinnen marktweit an Bedeutung. MLP hat bei der Vermittlung dieser Konzepte bereits eine Vorreiterrolle eingenommen, von der wir zunehmend profitieren. Welchen Handlungsbedarf die Bundesregierung künftig aus dem Evaluierungsbericht des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) konkret ableitet, ist derzeit noch offen und sorgt für Unsicherheiten in der Lebensversicherungsbranche. Mit unmittelbaren Auswirkungen eines etwaigen Provisionsdeckels in der Lebensversicherung ist 2019 noch nicht zu rechnen.

Positive Impulse sind dagegen weiterhin für die betriebliche Altersvorsorge (bAV) durch das bereits 2018 in Kraft getretene Betriebsrentenstärkungsgesetz zu erwarten. Flankierend ist bei MLP für das Jahr 2019 die Einführung eines digitalen bAV-Portals für kleine und mittelständische Unternehmen geplant. Es soll Arbeitgebern die einfache Verwaltung der bAV-Verträge ermöglichen und den Arbeitnehmern übersichtlich und kompakt Informationen zu den bAV-Angeboten des Unternehmens bereitstellen.

Insgesamt rechnen wir für den Bereich Altersvorsorge im Geschäftsjahr 2019 mit einem Neugeschäft leicht über dem Niveau des Vorjahres. Dies führt nach dem Anstieg in 2018 beim erwarteten Umsatzmix zu Erlösen auf dem Niveau des Vorjahres.

Im Bereich Sachversicherungen sehen wir sowohl auf der Konzeptseite (DOMCURA) als auch aus vertrieblicher Sicht (MLP Finanzberatung) nach wie vor Wachstumspotenzial. Nach der erfolgreichen Einführung von Bündelprodukten im Privatkundenbereich durch DOMCURA sowie der Einführung einer Reisegepäckversicherung auf Blockchain-Basis sind für 2019 weitere Zielgruppenkonzepte (z. B. Bündelprodukte für Studierende und junge Berufstätige sowie Ärztehaftpflicht) geplant. Im Kundenbestand bei MLP besteht zudem noch Wachstumspotenzial mit Blick auf eine noch umfassendere Bedienung des vorhandenen Bedarfs im Bereich der Sachversicherungen. Insgesamt erwarten wir daher bei den Sachversicherungen für 2019 leicht steigende Erlöse.

In der Krankenversicherung ist kurzfristig keine deutliche Verbesserung der Marktbedingungen absehbar. Das GKV-Versichertenentlastungsgesetz, das zum 1. Januar 2019 in Kraft tritt, wird die Wettbewerbsposition der privaten Vollversicherung nicht verbessern. Wachstumspotenziale verspricht der Bereich Zusatzversicherungen. Außerdem sehen wir bei der "Betrieblichen Krankenvorsorge" Zukunftspotenzial. In der Summe gehen wir für 2019 von Umsätzen in der Krankenversicherung auf Vorjahresniveau aus.

Im Rahmen der ganzheitlichen Anlagestrategie und angesichts der niedrigen Zinsen sehen wir Immobilien derzeit als eine der favorisierten Anlagemöglichkeiten für unsere Zielgruppe. Besonders großes Wachstumspotenzial erkennen wir vor allem in der Vermittlung von Neubauten und Konzeptimmobilien (Mikrowohnen, Pflegeimmobilien). Wir erwarten für 2019, dass wir deutlich mehr Immobilien vermitteln als im Vorjahr und die Umsätze hier entsprechend stark steigern werden. Auch in der Finanzierung erwarten wir stark steigende Erlöse.

Aufgrund des insgesamt herausfordernden Marktumfelds bestehen allerdings in sämtlichen Beratungsfeldern nach wie vor Unsicherheiten.

Einschätzung der Umsätze 2019 (im Vergleich zum Vorjahr)

2019	
2019	
Erlöse Altersvorsorge	Gleichbleibend
Erlöse Vermögensmanagement	Leicht steigend
Erlöse Sachversicherung	Leicht steigend
Erlöse Krankenversicherung	Gleichbleibend
Erlöse Immobilien	Stark steigend
Erlöse Finanzierung	Stark steigend

Um auch unter den anhaltend schwierigen Marktbedingungen in der Altersvorsorge das Ergebnisniveau nachhaltig zu erhöhen, wird MLP die strategische Weiterentwicklung der vergangenen Jahre weiter vorantreiben. Dazu werden die initiierten und erfolgreichen Wachstumsinitiativen fortgesetzt.

Fortsetzung der Wachstumsinitiativen

Für das Jahr 2019 planen wir eine weitere Fokussierung unserer Aktivitäten auf dem Medizinermarkt, unter anderem durch die Erschließung des Zielgruppensegments der Unternehmerärzte, eine Verbreiterung der Aktivitäten im Feld der klassischen Niederlassungen, einen Ausbau der Verbandsarbeit und Kooperationen sowie eine Intensivierung der Qualifizierungsmaßnahmen für MLP Berater.

Mediziner verstärkt im Fokus

Im Geschäftsfeld der MLP Finanzberatung SE findet im Markt eine Konsolidierung statt. Horizontale Akquisitionen sind genau zu prüfen, da die Unternehmen in ihrer Struktur und auch in ihrer Kultur zu MLP passen müssen. Im Geschäftsfeld der MLP Finanzberatung SE bestehen auch Möglichkeiten für vertikale Akquisitionen, also zur Verlängerung oder Stärkung der Wertschöpfungskette. Auch in den Märkten von FERI und DOMCURA sind grundsätzlich Akquisitionen und Joint Ventures möglich, die profitables anorganisches Wachstum und eine Stärkung der Geschäftsmodelle ermöglichen.

Weitere Akquisitionen möglich

MLP will auch im Web und Social Web Gesprächspartner für alle Finanzfragen sein. Um in der gesamten MLP Gruppe eine digitale Arbeitsweise zu fördern und sukzessive eine Digitalkultur zu etablieren, wollen wir diese Prinzipien programmatisch im Konzern verankern. Dazu haben wir 2018 ein Digitalboard mit Digitalisierungsbeauftragtem und eine Digital Task Force eingesetzt. Ihre zentrale Aufgabe ist es, zentrale Themen in allen Bereichen zu erfassen und digitales Arbeiten im Konzern zu fördern.

Digitalisierung vorantreiben, Digitalkultur etablieren

Die künftigen Digitalprojekte der MLP Gruppe unterteilen sich in drei verschiedene Cluster: Digitalangebote für Kunden und Interessenten (z. B. mlp.de, mlp-financify.de, MLP Kundenportal), Digitalangebote für Berater (z. B. Leadmanagementsystem, MLP VertragsScan) und interne Prozessverbesserungen in der MLP Gruppe. Die Digitalisierungsstrategie ist eng mit der neuen IT-Strategie und dem neuen, im Jahr 2018 aufgesetzten IT-Zielbild verzahnt. Daraus ergeben sich für die kommenden Jahre zahlreiche Maßnahmen, durch die eine noch engere Zusammenarbeit in crossfunktionalen Teams und durch agile Arbeitsmodelle und Projektmethoden gefördert werden soll. So wollen wir etwa unsere bisherige auf eigenen Rechenzentren aufbauende IT-Welt durch eine Cloud-basierte IT-Infrastruktur ergänzen und unsere IT-Strukturen und - Prozesse grundsätzlich weiterentwickeln. Dazu werden wir unter anderem in 2019 sukzessive eine neue IT-Architektur sowie neue Arbeitsmodelle einführen und beginnen, die bestehenden Berater-Applikationen an die neuen Anforderungen anzupassen.

IT-Strategie als Basis für Innovationen

Das MLP Online-Kundenportal soll 2019 unter anderem um eine Vertragsübersicht über sämtliche Versicherungsverträge erweitert werden. Zudem ist eine Postbox für die gesicherte Kommunikation zwischen Kunde und Berater geplant. Beide Lösungen waren für unsere Kunden bereits über ein separates Modul verfügbar und werden nun in das Kundenportal integriert. Darüber hinaus wollen wir die E-Signatur auf sämtliche Wertpapier-Anträge im Vermögensmanagement ausweiten, sodass bis Jahresende sämtliche Geschäftsprozesse im Vermögensmanagement papierlos abgewickelt werden können.

Online-Kundenportal wird ausgebaut

Im Jahr 2019 stehen bei MLP zudem die kontinuierliche Weiterentwicklung des Onlineauftritts und des E-Mail-Marketings sowie der Ausbau des Leadmanagementsystems im Fokus. Damit wollen wir die Überführung der Interessenten in den Kundenbestand noch weiter verbessern. Bereits 2018 haben wir eine App für Vertrags-Scans etabliert, die vor allem im Sachversicherungsgeschäft die Bestandsübernahme erleichtert. Diese werden wir 2019 weiterentwickeln.

Erfreuliches Potenzial für MLP birgt die stetig steigende Zahl der Erwerbstätigen mit akademischen Abschlüssen. Dieser Trend wird sich aufgrund der steigenden Studenten- und Absolventenzahlen in den kommenden Jahren weiter fortsetzen. Die Akademiker-Arbeitslosenquote liegt auf sehr niedrigem Niveau. Allerdings stellt dies auch eine Herausforderung für die Gewinnung neuer Berater für MLP dar. Hier hat sich der Wettbewerb um Absolventen in den vergangenen Jahren durchaus verstärkt, und gute Absolventen haben typischerweise die Auswahl zwischen mehreren attraktiven Berufseinstiegsangeboten. Jedoch haben wir die Gewinnung neuer Berater mit der Neuausrichtung unseres Hochschulsegmentes im Jahr 2017 besonders in den Fokus gerückt und konnten im abgelaufenen Jahr bereits erste Erfolge verzeichnen. 2019 werden wir diese Fokussierung konsequent beibehalten und weiter vorantreiben.

Zahl potenzieller Kunden steigt stetig

Die Gewinnung neuer Berater bleibt daher auch 2019 ein Schwerpunktthema. Um hier erfolgreich zu sein, haben wir mit der Bündelung sämtlicher standortübergreifender Aktivitäten von MLP im Hochschulsegment notwendige Voraussetzungen geschaffen. Mit den Regionalmanagern und den "Leitern Hochschulteam" stehen den jungen Beratern erfolgreiche und erfahrene Berater zur Seite. Zudem haben wir die Qualifizierungsangebote für diese Beratergruppe optimiert. Für berufserfahrene Berater wurde der Einstieg bei MLP deutlich optimiert und dadurch ein Wechsel zu MLP nochmals erleichtert. Durch diese verstärkten Investitionen legen wir die Basis für zukünftig stärkeres Wachstum bei Beratern, Umsätzen und Erträgen.

Neuausrichtung Hochschulsegment bei MLP

Flankierend werden wir unsere Recruiting-Aktivitäten über unsere Online-Präsenzen (u. a. Ausbau der Active Sourcing Aktivitäten) weiter verstärken. Für 2019 erwarten wir Nettozuwächse bei unseren Beraterzahlen. Bei unserer Gesamteinschätzung unterstellen wir, dass die jährliche Fluktuation den Zielwert von rund 10 % weiterhin nicht übersteigen wird.

Die hohe Qualität unserer Qualifizierung und Weiterbildung sehen wir auch künftig als Schlüssel zum Erfolg. Dabei bieten wir unseren Beratern ein Programm, das über das gesetzlich vorgeschriebene Niveau deutlich hinausgeht. Durch die Modularisierung und den Ausbau unseres Schulungsangebots rechnen wir damit, dass die Zahl der zentralen Schulungstage (inkl. Online-Seminare) an unserer Corporate University gegenüber dem abgelaufenen Geschäftsjahr leicht steigen wird. Dies gilt auch für die Gesamtaufwendungen für Weiterbildung. Für 2019 rechnen wir hierfür mit Aufwendungen von rund 9,7 Mio. €.

Das aktuell erreichte Kostenniveau sehen wir als Basis für die kommenden Jahre. Aufwendungen werden vor allem in Zukunftsinvestitionen wie die Gewinnung junger Berater im Rahmen der Stärkung des Hochschulsegments sowie in den Bereich IT zur weiteren Umsetzung unserer Digitalisierungsstrategie fließen.

Konsequentes Effizienzmanagement begleitet Wachstumsstrategie

Prognose

Konsequentes Kostenmanagement ist eine der Säulen für weiter wachsende Profitabilität. Trotz zusätzlicher Investitionen in unsere Zukunft, vor allem in den Hochschulbereich, blieben die Verwaltungskosten im Jahr 2018 auf einem niedrigen Niveau. Hier zeigen die Effizienzmaßnahmen der Vergangenheit ihre Wirkung.

Verwaltungskosten weitgehend stabil

Auch 2019 werden wir MLP weiterentwickeln. Die prognostizierten Verwaltungskosten beinhalten daher auch weiterhin Aufwendungen für Zukunftsinvestitionen, insbesondere für die Gewinnung junger Berater im Rahmen der Stärkung des Hochschulsegments. 2018 lagen die damit verbundenen Aufwendungen bei rund 6,7 Mio. €. Auf Basis der Erfolge, die wir 2018 hierbei bereits erreicht haben, werden wir 2019 diesen Weg weiter beschreiten und auch im Jahr 2019 in die Stärkung des Hochschulsegments investieren. Für 2019 rechnen wir hierfür mit zusätzlichen Aufwendungen von ebenfalls rund 8 Mio. €. Das begrenzt zwar kurzfristig unser Ergebniswachstum − erhöht aber unsere Gewinnpotenziale in der Zukunft deutlich. Hinzu kommen weitere Investitionen, insbesondere in IT − maßgeblich zur weiteren Umsetzung unserer Digitalisierungsstrategie.

Neben den Verwaltungskosten sind die Umsatzkosten, vor allem die Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Provisionsgeschäft, relevant für unsere Kostenstruktur. Seit dem Jahr 2015 haben wir eine Weiterbildungsprämie für einsteigende Berater etabliert, um ihnen den Start in die Selbstständigkeit zu erleichtern. Diese Kosten fallen ebenfalls als Provisionsaufwendungen an. Insgesamt gehen wir für 2019 von einem vergleichbaren Verhältnis von Provisionserlösen zu Provisionsaufwendungen wie im Berichtsjahr aus.

Nachdem die Risikovorsorge im Berichtsjahr 2018 bei +0,5 Mio. € lag, gehen wir für das kommende Jahr wieder von einem Niveau auf Basis der Vorjahre aus.

Abgeleitet aus unseren Erwartungen für Umsätze und Kosten rechnen wir für das Geschäftsjahr 2019 insgesamt mit einem leichten Anstieg des EBIT gegenüber Vorjahr – trotz weiterhin herausfordernder Märkte und umfangreicher Investitionen, vor allem in unseren Hochschulbereich aber auch in die weitere Umsetzung der Digitalisierungsstrategie. Dieser Prognose liegt die Annahme zugrunde, dass sich die Rahmenbedingungen in unseren Kernmärkten nicht deutlich verschlechtern.

Prognose: Leichte Steigerung des EBIT erwartet

Wie bereits im Vorjahr erwarten wir ein leicht negatives Finanzergebnis. Die Steuerquote 2018 betrug 24,7 %. Für 2019 gehen wir von einer leicht höheren Steuerquote aus.

Es ist das Ziel von MLP, unsere Aktionäre angemessen am Unternehmenserfolg zu beteiligen und im Rahmen unserer Dividendenpolitik eine attraktive und verlässliche Dividende auszuschütten. Grundsätzlich richtet sich unsere Ausschüttungspolitik dabei nach der jeweiligen Finanz- und Ertragslage sowie nach dem zukünftigen Liquiditätsbedarf des Unternehmens. Da MLP über ein vergleichsweise wenig kapitalintensives Geschäftsmodell verfügt, beabsichtigen wir auch in Zukunft eine attraktive und verlässliche Dividendenpolitik. Gleichzeitig werden wir einen Teil des Gewinns zur Thesaurierung verwenden, um das Geschäftsmodell weiter zu stärken. Vor diesem Hintergrund schütten wir bereits seit dem Geschäftsjahr 2014 zwischen 50 % und 70 % des Konzernergebnisses aus.

Dividende von 0,20 € pro Aktie Das Konzernergebnis ist im abgelaufenen Geschäftsjahr deutlich gestiegen. Im Vergleich zum operativen Konzernergebnis des Vorjahrs (Bemessungsgrundlage der Dividende 2017) – also dem Ergebnis vor Sonderaufwendungen zur Weiterentwicklung der Unternehmensstruktur – war die Entwicklung stabil.

Auf dieser Basis schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung am 29. Mai 2019 eine Dividende je Aktie in Höhe von 0,20 € vor. Die Ausschüttungsquote beträgt rund 63 % des Konzernergebnisses. Auch in Zukunft wollen wir zwischen 50 % und 70 % des Konzernergebnisses ausschütten.

Geplante Finanzierungsmaßnahmen und Investitionen

Der MLP Konzern verfügte zum Bilanzstichtag über genügend Eigenkapital und ausreichende liquide Mittel. Unser Geschäftsmodell ist vergleichsweise wenig kapitalintensiv und erwirtschaftet hohe Cashflows. Damit ist aus heutiger Sicht für den Prognosezeitraum ein ausreichender Innenfinanzierungsspielraum gegeben. Dadurch sind wir weitgehend unabhängig von den Entwicklungen auf den Kapitalmärkten. Steigende Zinsen oder eine restriktivere Kreditvergabe durch Banken würden unsere Finanzierungsmöglichkeiten und unsere Liquidität nicht negativ beeinflussen. Unseren Cashflow werden wir zur Beteiligung unserer Aktionäre am Unternehmenserfolg, zur Stärkung der Finanzkraft des Konzerns und für Investitionen einsetzen.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr betrug unser Investitionsvolumen 26,6 Mio. € und lag damit über dem ursprünglich erwarteten Niveau. Hintergrund des Anstiegs war der Erwerb der Geschäftsräume der FERI AG in Bad Homburg. Daneben lag der Schwerpunkt der Investitionen weiterhin auf der IT. Weiterführende Informationen dazu finden sich im Kapitel → "Wirtschaftsbericht – Geschäftsverlauf". Investitionen werden wir auch zukünftig vor allem in unsere IT vornehmen. Dabei geht es im Kern um die weitere Umsetzung unserer Digitalisierungsstrategie, in die wir im abgelaufenen Geschäftsjahr rund 4,4 Mio. € investiert haben und für die wir weiterhin ein Investitionsvolumen von rund 25 Mio. € in den kommenden zwei Jahren veranschlagen. Für das Jahr 2019 bedeutet dies, dass wir mit einem Gesamt-Investitionsvolumen deutlich unter Vorjahresniveau rechnen. Exklusive der Investitionen in den Erwerb der oben genannten Geschäftsräume erwarten wir ein Investitionsvolumen über Vorjahresniveau, weil die Umsetzungsmaßnahmen unserer Digitalstrategie verstärkt anlaufen bzw. intensiviert werden. Innerhalb unserer Projekte wenden wir weitere investive Mittel auf, die als Aufwendungen direkt in unsere Gewinnund Verlustrechnung fließen. Sämtliche Investitionen können wir voraussichtlich aus dem Cashflow finanzieren.

Die Eigenkapitalrendite stieg im Geschäftsjahr 2018 von 7,3 % auf 8,5 %. Für das Jahr 2019 erwarten wir unter der Annahme eines unveränderten Eigenkapitals einen leichten Anstieg der Eigenkapitalrendite.

Eigenkapitalrendite leicht steigend erwartet

Die Liquidität des Konzerns ist im Geschäftsjahr 2018 von 354 Mio. € auf rund 436 Mio. € gestiegen. Insgesamt ist die Liquiditätssituation weiterhin gut. Reduziert wird die Liquidität durch die beabsichtigte Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2018 von 21,9 Mio. €. In der zweiten Jahreshälfte 2019 wird sie bedingt durch das saisonübliche Jahresendgeschäft wieder ansteigen. Akquisitionen, die wir mit liquiden Mitteln finanzieren, würden sich gegebenenfalls negativ auf die Liquidität und die Eigenmittelausstattung auswirken. Liquiditätsengpässe erwarten wir für das kommende Geschäftsjahr nicht.

Gesamtaussage der Unternehmensleitung zur voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns

Für das Geschäftsjahr 2019 rechnet MLP weiterhin mit herausfordernden Marktbedingungen. Beim EBIT erwarten wir eine leichte Steigerung gegenüber dem EBIT 2018. Wir gehen dabei von einer positiven Gesamtentwicklung des Konzerns aus. Wir verfügen über eine gute Finanzkraft, mit der wir unsere starke Marktposition weiter ausbauen wollen.

Vorausschauende Aussagen

Diese Unterlagen enthalten unter anderem gewisse vorausschauende Aussagen und Informationen über zukünftige Entwicklungen, die auf Überzeugungen des Vorstands der MLP SE sowie auf Annahmen und Informationen beruhen, die der MLP SE gegenwärtig zur Verfügung stehen. Worte wie "erwarten", "einschätzen", "annehmen", "beabsichtigen", "planen", "sollten", "könnten" und "projizieren" sowie ähnliche Begriffe in Bezug auf das Unternehmen sollen solche vorausschauenden Aussagen anzeigen, die insoweit gewissen Unsicherheitsfaktoren unterworfen sind.

Viele Faktoren können dazu beitragen, dass die tatsächlichen Ergebnisse des MLP Konzerns sich wesentlich von den Zukunftsprognosen unterscheiden, die in solchen vorausschauenden Aussagen getroffen wurden.

Die MLP SE übernimmt keine Verpflichtung gegenüber der Öffentlichkeit, vorausschauende Aussagen zu aktualisieren oder zu korrigieren. Sämtliche vorausschauenden Aussagen unterliegen unterschiedlichen Risiken und Unsicherheiten, durch die die tatsächlichen Ergebnisse zahlenmäßig von den Erwartungen abweichen können. Die vorausschauenden Aussagen geben die Sicht zu dem Zeitpunkt wieder, zu dem sie gemacht wurden.

ERGÄNZENDE ANGABEN FÜR DIE MLP SE (GEMÄSS HGB)

Der Jahresabschluss der MLP SE wird im Gegensatz zum Konzernabschluss nicht nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) sondern nach den Regeln des deutschen Handelsgesetzbuchs (HGB) aufgestellt.

Geschäft und Rahmenbedingungen

Allgemeine Lage der Gesellschaft

Innerhalb des MLP Konzerns hat die MLP SE die Holding-Funktion inne. Gegenstand der Gesellschaft ist die Leitung der Unternehmensgruppe. Sie legt die strategischen Ziele fest und sichert die aufeinander abgestimmte Geschäftspolitik des Konzerns. Die MLP SE ist als Holding nicht operativ tätig. Erlöse entstehen bei der MLP SE im Wesentlichen durch die Vermietung von Gebäuden an verbundene Unternehmen.

Unter der MLP SE sind fünf wesentliche Tochtergesellschaften angesiedelt: In der MLP Finanzberatung SE ist das Maklergeschäft gebündelt. Sie ist in diesem Bereich das Beratungsunternehmen des Konzerns für Privat- und Firmenkunden und ist für die Vermittlung von Versicherungen als Versicherungsmakler registriert. Die MLP Banking AG wird als Kreditinstitut von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) beaufsichtigt. Sie bietet Bankdienstleistungen für Privat- und Geschäftskunden an – von Konto und Karte über Finanzierungen bis hin zum Vermögensmanagement. Die DOMCURA AG konzipiert, entwickelt und realisiert als Assekuradeur umfassende Deckungskonzepte für Privat- und Firmenkunden in den Sparten der Sachversicherung. Mit der Übernahme der DOMCURA Gruppe im Jahr 2015 hatte MLP neben dem Hauptgeschäft als Assekuradeur auch einige Makler im Bereich der gewerblichen Sachversicherung erworben. Die nordias GmbH Versicherungsmakler als Mutter weiterer Maklergesellschaften beheimatet weitere Makler im Bereich der gewerblichen Sachversicherung. Mehr Informationen dazu finden sich im Kapitel \rightarrow "Geschäftsverlauf" des zusammengefassten Lageberichts des MLP Konzerns.

Geschäftsverlauf der MLP SE

Der Geschäftsverlauf der MLP SE ist aufgrund der bestehenden Ergebnisabführungsverträge im Wesentlichen durch die wirtschaftliche Entwicklung ihrer Beteiligungen geprägt. Der jeweilige Geschäftsverlauf ist ebenfalls im Konzernbericht erläutert.

Vor diesem Hintergrund entsprechen die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, die Branchensituation und das Wettbewerbsumfeld im Wesentlichen denen des MLP Konzerns und werden im Abschnitt \rightarrow "Gesamtwirtschaftliches Umfeld" sowie \rightarrow "Branchensituation und Wettbewerbsumfeld" ausführlich beschrieben.

Ertragslage

Die Umsatzerlöse lagen mit 5,3 Mio. € (5,6 Mio. €) auf dem Niveau des Vorjahres. Die Erlöse bestehen im Wesentlichen aus Mieteinnahmen von verbundenen Unternehmen. Die sonstigen betrieblichen Erträge lagen mit 3,8 Mio. € (4,0 Mio. €) auf Vorjahresniveau.

Der Personalaufwand erhöhte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 6,3 Mio. € (5,0 Mio. €), wesentlich beeinflusst durch höhere Zuführungen zu Pensionsrückstellungen. Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte lagen nahezu unverändert bei 2,5 Mio. € (2,6 Mio. €). Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen gingen deutlich auf 14,0 Mio. € (28,8 Mio. €) zurück. Hintergrund des höheren Vorjahreswerts waren im Wesentlichen ein Verschmelzungsverlust aus der Verschmelzung der SFH Schwarzer Familienholding GmbH (SFH) auf die MLP SE sowie einmalige Sonderaufwendungen im Rahmen der Weiterentwicklung der Unternehmensstruktur. Gleichzeitig wurde im Berichtsjahr dieser Posten belastet durch einen Aufwand für Umsatzsteuer aus Vorjahren. Hintergrund dieser Belastung ist im Wesentlichen die nachträgliche Anerkennung der umsatzsteuerlichen Organschaft innerhalb des MLP Konzerns, die zunächst im Rahmen der Betriebsprüfung für die Jahre 2008 bis 2012 versagt worden war. Die aus diesem Sachverhalt der Gesellschaft im Jahr 2016 erstatteten Steuern wurden nunmehr erneut festgesetzt. Das Ergebnis der betrieblichen Geschäftstätigkeit erreichte -13,6 Mio. € (-26,8 Mio. €) und liegt damit deutlich über dem Vorjahreswert.

Wesentlichen Einfluss auf die Ertragslage der MLP SE hat die Geschäftsentwicklung ihrer Tochtergesellschaften. Mit der MLP Banking AG, der FERI AG sowie der DOMCURA AG und der nordias GmbH Versicherungsmakler bestehen Ergebnisabführungsverträge, die sich im Finanzergebnis widerspiegeln.

Das Finanzergebnis hat sich im Berichtsjahr deutlich auf 32,6 Mio. € (18,0 Mio. €) erhöht. Verantwortlich hierfür waren stark steigende Erträge aus Ergebnisabführungsverträgen mit 35,7 Mio. € (22,1 Mio. €). Gegenläufig wirkten sich höhere Zinsen und sonstige Aufwendungen aus, die von 0,8 Mio. € auf 2,9 Mio. € anstiegen. Hintergrund des Anstiegs sind Nachzahlungszinsen auf die beschriebenen Nachzahlungen für Umsatzsteuer aus Vorjahren. Nach Abzug der Ertragsteuern von 3,5 Mio. € (+0,5 Mio. €) resultierte ein Jahresüberschuss von 15,4 Mio. € (-8,4 Mio. €). Der Bilanzgewinn betrug 21,9 Mio. € (21,9 Mio. €).

Vermögenslage

Die Bilanzsumme der MLP SE lag zum Bilanzstichtag am 31. Dezember 2018 bei 397,6 Mio. € (401,1 Mio. €).

Auf der Aktivseite der Bilanz verzeichnete das Sachanlagevermögen einen leichten Rückgang auf 32,8 Mio. € (34,0 Mio. €). Hintergrund sind im Wesentlichen planmäßige Abschreibungen. Die Finanzanlagen lagen unverändert bei 242,3 Mio. € (242,3 Mio. €). Die Forderungen und sonstigen Vermögenswerte erhöhten sich auf 44,2 Mio. € (34,9 Mio. €). Hintergrund ist im Wesentlichen ein Anstieg der Forderungen gegen verbundene Unternehmen auf 33,4 Mio. € (22,1 Mio. €). Hierbei handelt es sich vor allem um Forderungen gegen die Tochterunternehmen der MLP SE, die auf die mit diesen Gesellschaften bestehenden Ergebnisabführungsverträge zurückzuführen sind. Die sonstigen Vermögenswerte gingen leicht auf 10,7 Mio. € (12,8 Mio. €) zurück.

Der Posten Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks reduzierte sich auf 76,9 Mio. € (87,1 Mio. €). Hintergrund des Rückgangs sind im Wesentlichen die Auszahlung der Dividende an unsere Aktionäre sowie Nachzahlungen auf Umsatzsteuer der Vorjahre. Gegenläufig wirkten sich die Ergebnisabführungen der Tochterunternehmen aus.

Auf der Passivseite der Bilanz ging das Eigenkapital leicht auf 369,1 Mio. € (375,6 Mio. €) zurück. Das gezeichnete Kapital und die Kapitalrücklage blieben unverändert bei 109,3 Mio. € (109,3 Mio. €) bzw. 139,1 Mio. € (139,1 Mio. €). Die Gewinnrücklagen lagen mit 105,3 Mio. € (105,3 Mio. €) ebenso auf dem Vorjahreswert. Der Bilanzgewinn betrug 21,9 Mio. € nach 21,9 Mio. € im Vorjahr.

Die Rückstellungen erhöhten sich auf 21,5 Mio. € (17,8 Mio. €). Dabei stiegen die Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen auf 12,1 Mio. € (11,3 Mio. €). Die Steuerrückstellungen verzeichneten einen Anstieg auf 4,4 Mio. € (2,6 Mio. €). Die sonstigen Rückstellungen erhöhten sich auf 5,0 Mio. € (3,9 Mio. €). Die Verbindlichkeiten gingen auf 6,9 Mio. € (7,7 Mio. €) zurück, wesentlich bedingt durch eine Abnahme der Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen auf 2,2 Mio. € (6,6 Mio. €). Die sonstigen Verbindlichkeiten erhöhten sich auf 4,2 Mio. € (0,7 Mio. €), wesentlich bedingt durch auf 3,4 Mio. € (0,1 Mio. €) gestiegene Steuerverbindlichkeiten. Hintergrund des Anstiegs sind im Wesentlichen Verbindlichkeiten aus Umsatzsteuer für Vorjahre.

Finanzlage und Dividende

Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2018 verfügte die MLP SE über liquide Mittel (Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks) in Höhe von 76,9 Mio. € (87,1 Mio. €). Einen mindernden Einfluss auf diese Position hatte im Wesentlichen die Ausschüttung der Dividende an unsere Aktionäre in Höhe von 0,20 € je Aktie und einem Gesamtvolumen von 21,9 Mio. €. Erhöhend wirkten sich die Ergebnisabführungen unserer Tochtergesellschaften aus, während Nachzahlungen auf Umsatzsteuer für Vorjahre einen mindernden Effekt hatten.

Die Eigenkapitalquote blieb mit 92,8 % (93,6 %) nahezu konstant. Insgesamt verfügt die MLP SE damit weiterhin über eine gute Eigenkapitalausstattung.

Die Verbindlichkeiten der MLP SE gingen auf 6,9 Mio. € (7,7 Mio. €) zurück, wesentlich bedingt durch einen Rückgang der Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen aus Verlustübernahme von 6,6 Mio. € auf 2,2 Mio. €. Gegenläufig wirkten sich höhere sonstige Verbindlichkeiten in Höhe von 4,2 Mio. € (0,7 Mio. €) aus. Bei den Verbindlichkeiten der MLP SE handelt es sich ausschließlich um kurzfristige Verbindlichkeiten. Damit übersteigen die liquiden Mittel die kurzfristigen Verbindlichkeiten um ein Vielfaches.

Die Dividendenzahlungen der MLP SE richten sich nach der Finanz- und Ertragslage sowie dem zukünftigen Liquiditätsbedarf. Für das Geschäftsjahr bewegt sich die Ausschüttungsquote wie angekündigt zwischen 50 % und 70 % des operativen Konzernergebnisses des MLP Konzerns. Konkret schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung am 29. Mai 2019 eine Dividende je Aktie in Höhe von 0,20 € vor. Dies entspricht einer Ausschüttungsquote von rund 63 % des operativen Nettoergebnisses des Konzerns.

Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf

Der Geschäftsverlauf der MLP SE ist im Wesentlichen abhängig von dem Geschäftsverlauf des MLP Konzerns, sodass auf den Vergleich mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf des MLP Konzerns verwiesen wird. Ergänzend wird verwiesen auf die Entnahme aus anderen Gewinnrücklagen im Vorjahr. Insofern weicht die Entwicklung der MLP SE hier von der Entwicklung des MLP Konzerns ab.

Insgesamt entsprach die Entwicklung der MLP SE – ohne Berücksichtigung der abweichenden Entnahme aus anderen Gewinnrücklagen – trotz der teilweise schwierigen Marktbedingungen für ihre Tochtergesellschaften im Jahr 2018 den eigenen Zielsetzungen und Erwartungen.

Forschung und Entwicklung

In ihrer Holding-Funktion ist die MLP SE nicht operativ tätig. Als Holding betreibt die MLP SE keine Forschung und Entwicklung im klassischen Sinn.

Mitarbeiter

Im abgelaufenen Geschäftsjahr beschäftigte die MLP SE wie im Vorjahr durchschnittlich sechs Mitarbeiter.

Die Festlegungen zur Förderung der gleichberechtigen Teilhabe von Frauen an Führungspositionen nach § 76 Abs. 4 und § 111 Abs. 5 des Aktiengesetzes haben für die MLP SE wie den MLP Konzern gleichermaßen Gültigkeit. Insofern verweisen wir auf die Festlegungen zur Förderung der gleichberechtigen Teilhabe von Frauen an Führungspositionen nach § 76 Abs. 4 und § 111 Abs. 5 des Aktiengesetzes des MLP Konzerns. Details finden sich im Corporate Governance-Bericht des MLP Konzerns.

Vergütungsbericht der MLP SE

Die Grundsätze zur Struktur und Ausgestaltung des Vergütungssystems der MLP SE entsprechen denen des MLP Konzerns, sodass auf den Vergütungsbericht des MLP Konzerns verwiesen wird.

Risiken und Chancen der MLP SE

Die Risiken und Chancen der MLP SE entsprechen im Wesentlichen den Chancen und Risiken des MLP Konzerns, sodass auf den Risikobericht sowie den Chancenbericht des MLP Konzerns verwiesen wird.

Die MLP SE ist als Mutterunternehmen des MLP Konzerns in das konzernweite Risikomanagementsystem eingebunden. Weitere Informationen finden sich im Abschnitt "Risikomanagement" des → Risikoberichts des MLP Konzerns.

Die Beschreibung des internen Kontroll- und des Risikomanagementsystems im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess der MLP SE entspricht ebenfalls der des MLP Konzerns, sodass ebenfalls auf den Risikobericht des MLP Konzerns verwiesen wird.

Für weitere Informationen in Bezug auf Finanzinstrumente und deren Verwendung verweisen wir ebenfalls auf den Risikobericht sowie den Anhang des MLP Konzerns.

Prognosebericht der MLP SE

Die Entwicklung der MLP SE ist in ihrer Funktion als Holding wesentlich von der Entwicklung und den Ergebnisabführungen ihrer Beteiligungen abhängig. Vor diesem Hintergrund verweisen wir auf den Prognosebericht des MLP Konzerns.

Erläuternder Bericht über die Angaben gem. §§ 176 Abs. 1 AktG, 289a Abs. 1 HGB

Der erläuternde Bericht über die übernahmerelevanten Angaben hat für die MLP SE wie den MLP Konzern gleichermaßen Gültigkeit. Insofern wird auf den Erläuternden Bericht über die Angaben gem. §§ 176 Abs. 1 AktG, 289a Abs. 1, 315a Abs. 1 HGB des MLP Konzerns verwiesen.

Erklärung der Unternehmensführung gemäß § 289f HGB

Die Erklärung zur Unternehmensführung gilt für die MLP SE und den MLP Konzern gleichermaßen, sodass auf die Erklärung zur Unternehmensführung für den MLP Konzern verwiesen wird.

Erläuternder Bericht über die Angaben gem. §§ 176 Abs. 1 AktG, 289a Abs. 1, 315a Abs. 1 HGB

Zusammensetzung des Kapitals

Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt am Stichtag 31. Dezember 2018 109.334.686 € und ist eingeteilt in 109.334.686 auf den Inhaber lautende Stammstückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 1 € je Aktie.

Beschränkungen der Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffend

Beschränkungen der Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffend bestehen bei den Aktien der MLP SE nicht.

Beteiligung am Kapital

Nach dem Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) hat jeder Aktionär, der durch Erwerb, Veräußerung oder auf sonstige Weise bestimmte Anteile an Stimmrechten der Gesellschaft erreicht, überschreitet oder unterschreitet dies der Gesellschaft und der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht mitzuteilen. Der niedrigste Schwellenwert für diese Mitteilungspflicht ist 3 %. In diesen erläuternden Bericht sind Beteiligungen aufzunehmen, die 10 % der Stimmrechte erreichen oder überschreiten. Der MLP SE wurden drei Beteiligungen mitgeteilt, die direkt oder indirekt 10 vom Hundert der Stimmrechte überschreiten:

	Anzahl Aktien*	Beteiligung*
Dr. h. c. Manfred Lautenschläger, Gaiberg¹	298.833.731'	27,33%1
Angelika Lautenschläger, Gaiberg²	318.833.732²	29,16%²
Angelika Lautenschläger Beteiligungen Verwaltungs GmbH, Gaiberg	22.796.771	20,85%

^{*} der MLP SE bekannter Stand zum 31.12.2018

Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnis verleihen

Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnis verleihen, bestehen nicht.

¹⁾ Nach Angaben von Herrn Dr. h. c. Manfred Lautenschläger besteht ein Stimmbindungs- und Poolvertrag gem. § 34 Abs. 2 WpHG zwischen Herrn Dr. h. c. Manfred Lautenschläger (2,3 % der Stimmrechte), dem von ihm beherrschten Unternehmen, der Angelika Lautenschläger Beteiligungen Verwaltungs GmbH (20,85 % der Stimmrechte) sowie der Manfred Lautenschläger Stiftung GmbH (4,11 % der Stimmrechte), dem von ihm er Stimmrechte, beherrscht durch seine Ehefrau Angelika Lautenschläger). Von den 27,33 % werden Herrn Dr. h. c Lautenschläger somit die Stimmrechte der Manfred Lautenschläger Stiftung GmbH und der Angelika Lautenschläger Beteiligungen Verwaltungs GmbH nach § 34 Abs. 2 WpHG zugerechnet.

²⁾ Von den 29,16 % der Stimmrechte werden Frau Lautenschläger nach deren eigener Mitteilung zugerechnet nach § 34 Abs. 1 Nr. 1 WpHG 0,05 % der Stimmrechte der M.L. Stiftung gemeinnützige GmbH, der wiederum die Stimmen der Manfred Lautenschläger Stiftung GmbH in Höhe von 4,11 % der Stimmrechte nach § 34 Abs. 1 Nr. 1 WpHG zugerechnet werden. Nach der Angabe von Frau Lautenschläger besteht ein Stimmindungs- und Poolvertrag gemein, § 34 Abs. 2 WpHG zwischen der Manfred Lautenschläger GmbH (4,11 % der Stimmrechte), dem Ehemann von Frau Angelika Lautenschläger, Herrn Dr. h. c. Manfred Lautenschläger (2,37 % der Stimmrechte) sowie der von diesem beherrschten Angelika Lautenschläger Beteiligungen Verwaltungs GmbH (20,85 % der Stimmrechte). Frau Angelika Lautenschläger Stiftung GmbH nach § 34 Abs. 2 zuzurechnenden Stimmrechte von Herrn Dr. h. c. Manfred Lautenschläger stiftung GmbH nach § 34 Abs.

Art der Stimmrechtskontrolle, wenn Arbeitnehmer am Kapital beteiligt sind und ihre Kontrollrechte nicht unmittelbar ausüben

Soweit die MLP SE in der Vergangenheit im Rahmen ihres Mitarbeiterbeteiligungsprogramms Aktien an Mitarbeiter ausgegeben hat, wurden die Aktien den Mitarbeitern unmittelbar übertragen. Die begünstigten Mitarbeiter können bzw. konnten die ihnen aus den ausgegebenen Aktien zustehenden Kontrollrechte unmittelbar nach den gesetzlichen Vorschriften und der Satzung ausüben.

Gesetzliche Vorschriften und Bestimmungen der Satzung über die Ernennung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern

Voraussetzungen für die Ernennung und Abberufung des Vorstands sowie die Änderung der Satzung richten sich nach den jeweiligen Bestimmungen des geltenden europäischen und deutschen Rechts, einschließlich der Verordnung (EG) Nr. 2157/2001 über das Statut der Europäischen Gesellschaft (die "SE-Verordnung" oder "SE-VO") und des Aktiengesetzes. Die Bestellung und die Abberufung von Mitgliedern des Vorstands sind dabei insbesondere in den Art. 46 ff. SE-VO sowie Art. 9 SE-VO i.V.m. §§ 84 und 85 AktG geregelt. Die Satzung der Gesellschaft sieht vor, dass der Vorstand aus mindestens zwei Personen besteht. Die Mitglieder des Vorstands werden höchstens für fünf Jahre bestellt. Eine wiederholte Bestellung oder Verlängerung der Amtszeit, jeweils höchstens fünf Jahre, ist zulässig. Der Aufsichtsrat kann die Bestellung zum Vorstandsmitglied vor Ablauf der Amtszeit widerrufen, wenn ein wichtiger Grund vorliegt. Ein solcher Grund kann namentlich in einer groben Pflichtverletzung, der Unfähigkeit zur ordnungsgemäßen Geschäftsführung oder einem Vertrauensentzug durch die Hauptversammlung bestehen. Über die Zahl der Vorstandsmitglieder, ihre Bestellung und den Widerruf ihrer Bestellung sowie den Abschluss, die Änderung und die Kündigung der mit den Vorstandsmitgliedern abzuschließenden Anstellungsverträge entscheidet der Aufsichtsrat. Der Aufsichtsrat kann einen Vorstandsvorsitzenden und einen oder mehrere stellvertretende Vorstandsvorsitzende ernennen.

Änderung der Satzung

Gemäß Art. 59 SE-VO i.V.m. § 179 Abs. 1 Abs. 2 S. 1 AktG bedarf jede Satzungsänderung eines Beschlusses der Hauptversammlung mit einer Mehrheit von mindestens drei Vierteln der abgegebenen gültigen Stimmen. Für solche Satzungsänderungen, für die bei nach deutschem Recht gegründeten Aktiengesellschaften nur eine einfache Mehrheit erforderlich ist, sieht von § 179 Abs. 2 Satz 1 AktG § 19 Abs. 4 der Satzung abweichend vor, dass Beschlüsse zur Satzungsänderung durch die Hauptversammlung mit einfacher Mehrheit der Stimmen des bei der Beschlussfassung stimmberechtigten Grundkapitals gefasst werden können, soweit nicht nach zwingenden gesetzlichen Vorschriften eine größere Mehrheit erforderlich ist, sofern mindestens die Hälfte des Grundkapitals vertreten ist, andernfalls einer Mehrheit von zwei Dritteln der abgegebenen Stimmen. Der Aufsichtsrat ist allerdings gemäß § 23 der Satzung zur Vornahme von Satzungsänderungen berechtigt, die die Fassung betreffen.

Befugnis des Vorstands hinsichtlich der Möglichkeit Aktien auszugeben oder zurückzukaufen

Der Vorstand wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 14. Juni 2018 ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 13. Juni 2023 mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Stückaktien gegen Bar- oder Sacheinlage einmalig oder mehrmals um bis zu insgesamt € 21,5 Mio. zu erhöhen und mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre bei Aktienausgaben gegen Sacheinlagen auszuschließen.

Wird das Grundkapital gegen Bareinlagen erhöht, ist den Aktionären ein Bezugsrecht zu gewähren. Der Vorstand wurde jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen, wenn der Ausgabebetrag den Börsenpreis von Aktien der Gesellschaft gleicher Ausstattung nicht wesentlich unterschreitet. Diese Ermächtigung gilt jedoch nur mit der Maßgabe, dass die unter Ausschluss des Bezugsrechts gem. § 186 Abs. 3 S. 4 AktG ausgegebenen Aktien insgesamt 10 % des Grundkapitals nicht überschreiten dürfen, und zwar weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens noch im Zeitpunkt der Ausübung der Ermächtigung (genehmigtes Kapital).

Durch Beschluss der Hauptversammlung vom 29. Juni 2017 ist die Gesellschaft gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG des Weiteren ermächtigt, bis zum 28. Juni 2022 bis zu € 10.933.468 – das sind etwas weniger als 10 % des Grundkapitals der Gesellschaft im Zeitpunkt der Ermächtigung zu erwerben. Auf der Grundlage dieser Ermächtigung hat die MLP Finanzberatung SE – eine einhundertprozentige Tochtergesellschaft der MLP SE – bis zum 28. Februar 2018, die von der Hauptversammlung ebenso hierzu ermächtigt wurde, auf Grundlage eines Beschlusses des Vorstands und mit Zustimmung des Aufsichtsrats jeweils der MLP SE, 382.000 Aktien erworben und hiervon 377.876 Aktien an für die MLP Finanzberatung SE tätige Handelsvertreter im Rahmen eines Beteiligungsprogramms ausgegeben. Auf dieser Hauptversammlungsgrundlage hat die MLP Finanzberatung SE, auf Beschluss des Vorstands und mit Zustimmung des Aufsichtsrats jeweils der MLP SE, dann erneut im Dezember 2018 weitere 163.900 Aktien erworben. 168.024 Aktien hielt die MLP Finanzberatung SE zum Stichtag 31. Dezember 2018. Diese Aktien und weitere zurückgekaufte Aktien sind dann erneut im Rahmen eines Beteiligungsprogramms an die für die MLP Finanzberatung SE tätigen Handelsvertreter – voraussichtlich im zweiten Quartal 2019 – auszugeben.

Wesentliche Vereinbarungen der Gesellschaft, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebotes stehen

Wesentliche Vereinbarungen, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebotes stehen, bestehen nicht.

Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft, die für den Fall eines Übernahmeangebotes mit Vorstandsmitgliedern oder Arbeitnehmern getroffen sind

Die Dienstverträge zwischen der Gesellschaft und dem Vorstandsvorsitzenden Herrn Dr. Uwe Schroeder-Wildberg und den Mitgliedern des Vorstands, den Herren Manfred Bauer und Reinhard Loose, enthalten eine Klausel, wonach sie für den Fall, dass ein Dritter, der im Zeitpunkt des Vertragsabschlusses weniger als 10 % an MLP beteiligt war, eine Beteiligung von mindestens 50 % der Stimmrechte erwirbt, berechtigt sind, ihren Vertrag mit einer Frist von einem Monat zu kündigen. Üben sie dieses Kündigungsrecht aus, ist MLP verpflichtet, ihnen eine Vergütung zu bezahlen, die dem Vierfachen eines Jahresfestgehalts entspricht, wenn der Vertrag nicht von ihnen infolge des "change of control" gekündigt worden wäre. Voraussetzung ist, dass die Kündigung des Vertrages mehr als zwei Jahre vor seiner regulären Beendigung erfolgt. Bei sämtlichen Mitgliedern des Vorstands entspricht die im Fall eines "change of control" zu zahlende Vergütung maximal dem Zweifachen der Durchschnittsvergütung der gesamten Vergütung des abgelaufenen Geschäftsjahrs vor der Beendigung seines Vertrages und der voraussichtlichen Gesamtvergütung für das bei Beendigung laufende Geschäftsjahr. Der Dienstvertrag von Herrn Dr. Uwe Schroeder-Wildberg hat eine Laufzeit bis zum 31. Dezember 2022, der Dienstvertrag von Herrn Manfred Bauer läuft bis zum 30. April 2020 und der von Herrn Reinhard Loose läuft bis zum 31. Januar 2024. Bei Beendigung des Vertrages in den zwei Jahren vor der regulären Beendigung wird die Abfindung nur pro rata temporis geschuldet.

Bericht zur Entgelttransparenz – Anlage zum Lagebericht

Ausführliche Informationen finden sich in unserem Bericht zur Entgelttransparenz des Jahrs 2017. Insofern wird hier auf die Ausführungen im Geschäftsbericht 2017 verwiesen. Wir werden diesen Bericht im Rahmen der gesetzlichen Erfordernisse entsprechend der Anforderungen des § 22 Entgelttransparenzgesetz im Geschäftsbericht für das Jahr 2020 aktualisieren.

NICHTFINANZIELLE ASPEKTE DER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Im Rahmen unseres Nachhaltigkeitsberichts 2018 berichten wir über die nichtfinanziellen Aspekte unserer Geschäftstätigkeit. Die inhaltlichen Schwerpunkte unserer Nachhaltigkeitsberichterstattung ergeben sich aus der 2017 durchgeführten Wesentlichkeitsanalyse, mit der wir die wesentlichen Aspekte für unser Unternehmen identifiziert haben. Diese haben nach wie vor ihre Gültigkeit.

Um unseren Nachhaltigkeitsaktivitäten kontinuierlich einen vergleichbaren und transparenten Rahmen zu geben, haben wir unsere Berichterstattung an dem Berichtsstandard des Deutschen Nachhaltigkeitskodex (DNK) ausgerichtet. Der Entsprechenserklärung des DNK sind weitere Informationen und Details unseres Nachhaltigkeitsmanagements zu entnehmen. Diese Entsprechenserklärung sowie unseren Nachhaltigkeitsbericht veröffentlichen wir auf unserer Homepage unter ⋈ https://mlp-se.de/Unternehmensprofil/Nachhaltigkeit. Den → Nachhaltigkeitsbericht finden Sie ebenfalls als Teil dieses Geschäftsberichts.