

# ZUSAMMENGEFASSTER LAGEBERICHT

Der folgende zusammengefasste Lagebericht fasst den Lagebericht des MLP Konzerns und den Lagebericht der MLP AG nach § 315 Abs. 3 in Verbindung mit § 298 Abs. 3 Handelsgesetzbuch (HGB) zusammen.

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

## GRUNDLAGEN DES KONZERNS

### *Geschäftsmodell*

#### Die MLP Gruppe – Partner in allen Finanzfragen

Die MLP Gruppe (MLP) ist Partner in allen Finanzfragen – für Privatkunden ebenso wie für Firmen und institutionelle Investoren. Vier Marken stehen dabei für ein breites Leistungsspektrum:

Breites Leistungsspektrum

- **MLP Finanzdienstleistungen AG:** Gesprächspartner in allen Finanzfragen
- **FERI AG:** Investmenthaus für institutionelle Investoren und große Privatvermögen
- **DOMCURA AG:** Assekurateur mit Fokus auf private und gewerbliche Sachversicherungen
- **TPC GmbH:** Spezialist im betrieblichen Vorsorgemanagement für den großen Mittelstand

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 fundierte Markt- und Produktanalysen.

Kundenbedürfnisse im  
Fokus

Seit der Gründung durch Manfred Lautenschläger und Eicke Marscholke im Jahr 1971 setzt MLP konsequent auf langfristige Beziehungen zu seinen Kunden. Voraussetzung dafür ist ein tiefes Verständnis von ihren individuellen Bedürfnissen. Deshalb konzentrieren sich die knapp 2.000 Kundenberater der MLP Finanzdienstleistungen AG jeweils auf eine Berufsgruppe. Zu den MLP 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.

MLP  
Finanzdienstleistungen AG:  
Fokus auf einzelnen  
Berufsgruppen

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

Aufsichtsrechtliche  
Anforderungen

Als Versicherungsmakler ist die MLP Finanzdienstleistungen AG 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.

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.

Transparenter Partner- und  
Produktauswahlprozess

Seit 2004 hat die MLP Gruppe zusätzlich zum Privatkundengeschäft auch ein Angebot für Firmenkunden und institutionelle Investoren sowie sehr vermögende Privatkunden aufgebaut. Seit 2014 haben wir zudem unsere Aktivitäten in der Immobilienvermittlung verstärkt. Darüber hinaus wurden im Berichtsjahr mit der Akquisition der DOMCURA Gruppe (DOMCURA) neue Potenziale in der Sachversicherung erschlossen. Mit der kontinuierlichen Verbreiterung unseres Geschäftsmodells und dem Aufbau zusätzlicher Kernkompetenzen haben wir weitere, stabile Standbeine geschaffen, die einen nachhaltigen Unternehmenserfolg sichern.

Diversifizierung weit  
fortgeschritten

Ein weiterer Meilenstein zur fortgesetzten Verbreiterung der Umsatzbasis war die Akquisition der Schwarzer Familienholding GmbH (im Folgenden: DOMCURA Gruppe). Die DOMCURA Gruppe konzipiert, entwickelt und realisiert als Assekurateur aus dem gesamten Marktangebot umfassende Deckungskonzepte in der Sachversicherung, die von Marktteilnehmern genutzt werden. Dieses erfolgreiche Geschäftsmodell wird die DOMCURA Gruppe fortführen und deutlich ausbauen. Zugleich bestehen erhebliche Potenziale im Zusammenwirken mit dem bestehenden MLP Geschäft. Mehr Informationen dazu finden Sie im Kapitel → „Geschäftsverlauf“. Zudem gehören zur DOMCURA Gruppe unter anderem Spezialmakler für Gewerbe- und Industrieversicherungen.

DOMCURA – Spezialist für  
Sachversicherungen

Die FERI Gruppe (FERI) bietet als Investmenthaus für institutionelle Investoren und große Privatvermögen Dienstleistungen in den Bereichen Investment Management, Investment Consulting und Investment Research.

FERI –  
Vermögensmanagement  
mit eigenständigem  
Research

Im Geschäftsfeld Investment Management bietet die FERI Trust GmbH ein breites Spektrum an Vermögensverwaltungsleistungen in sämtlichen Anlageklassen an. Diese reichen von der Entwicklung und Umsetzung individueller Anlagestrategien bis zur quantitativen Risikostreuung und -kontrolle. Der Bereich Investment Consulting umfasst die langfristige Beratung großer institutioneller Investoren und die Bereitstellung von Family Office-Dienstleistungen für sehr große Familienvermögen. In der FERI EuroRating Services AG umfassen die Kerndienstleistungen unter anderem die Investment Ratings für Fonds- und Immobilienprodukte sowie Credit Ratings für Anleihen und Pfandbriefe.

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. Dabei erhalten Firmen ein komplettes Dienstleistungsangebot – 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, Medizinerinnen und Architekten.

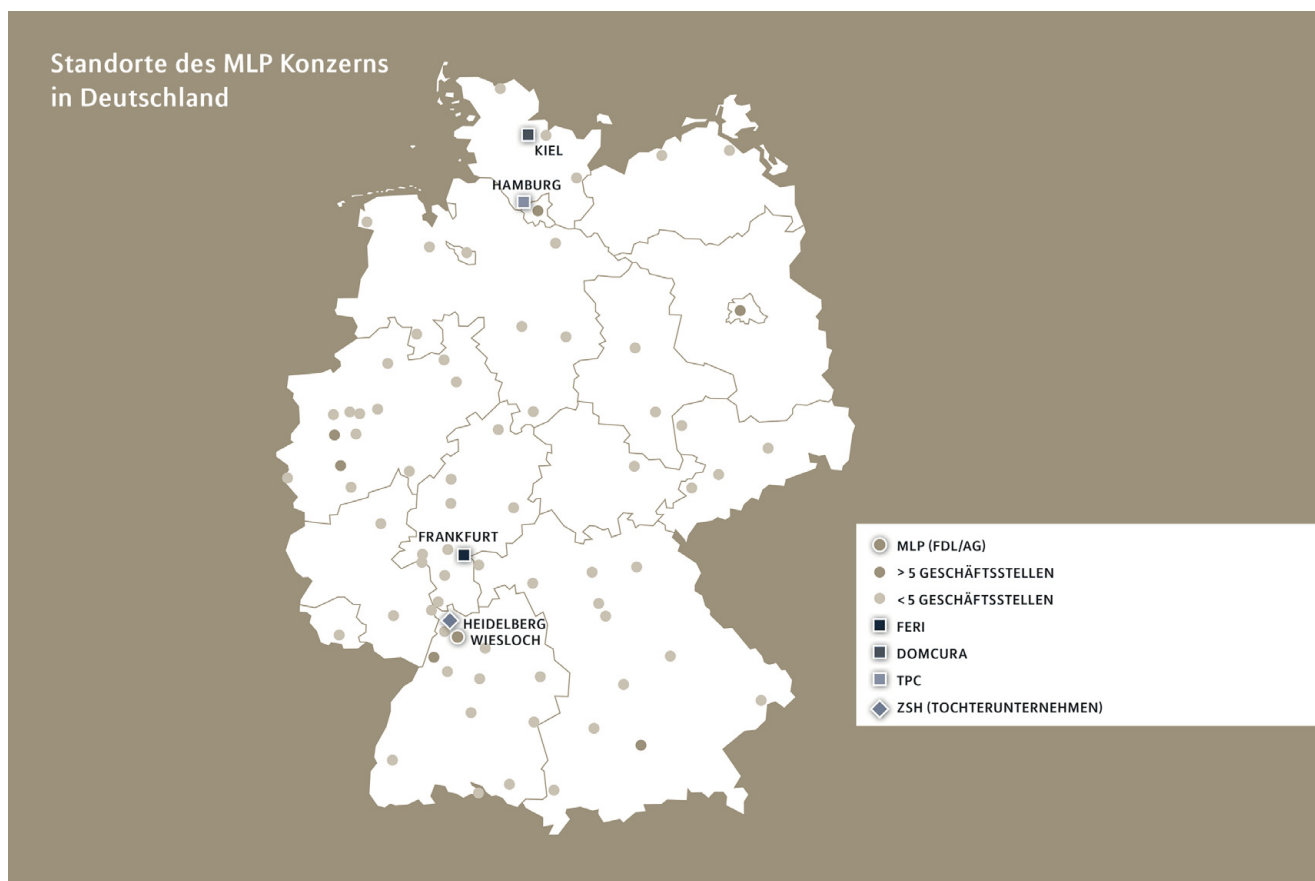
TPC: Branchenkonzepte für betriebliches Vorsorgemanagement

Um eine nachhaltig hohe Beratungsqualität garantieren zu können, hat die Aus- und Weiterbildung eine hohe Bedeutung für unser Unternehmen. Weiterführende Informationen hierzu finden Sie im Kapitel → „Mitarbeiter und Berater“.

Aus- und Weiterbildung von hoher Bedeutung

Der Sitz der MLP AG als Holding und der MLP Finanzdienstleistungen AG ist in Wiesloch/Baden-Württemberg, wo alle internen Bereiche gebündelt sind. Darüber hinaus sind wir mit unseren Kundenberatern und Geschäftsstellen in allen deutschen Ballungsräumen, vor allem an allen wichtigen Universitätsstandorten vertreten. TPC hat den Hauptsitz in Hamburg; DOMCURA in Kiel. FERI unterhält neben dem Hauptsitz in Bad Homburg vor der Höhe auch weitere nationale und internationale Standorte in München, Düsseldorf, Zürich, Luxemburg und Wien.

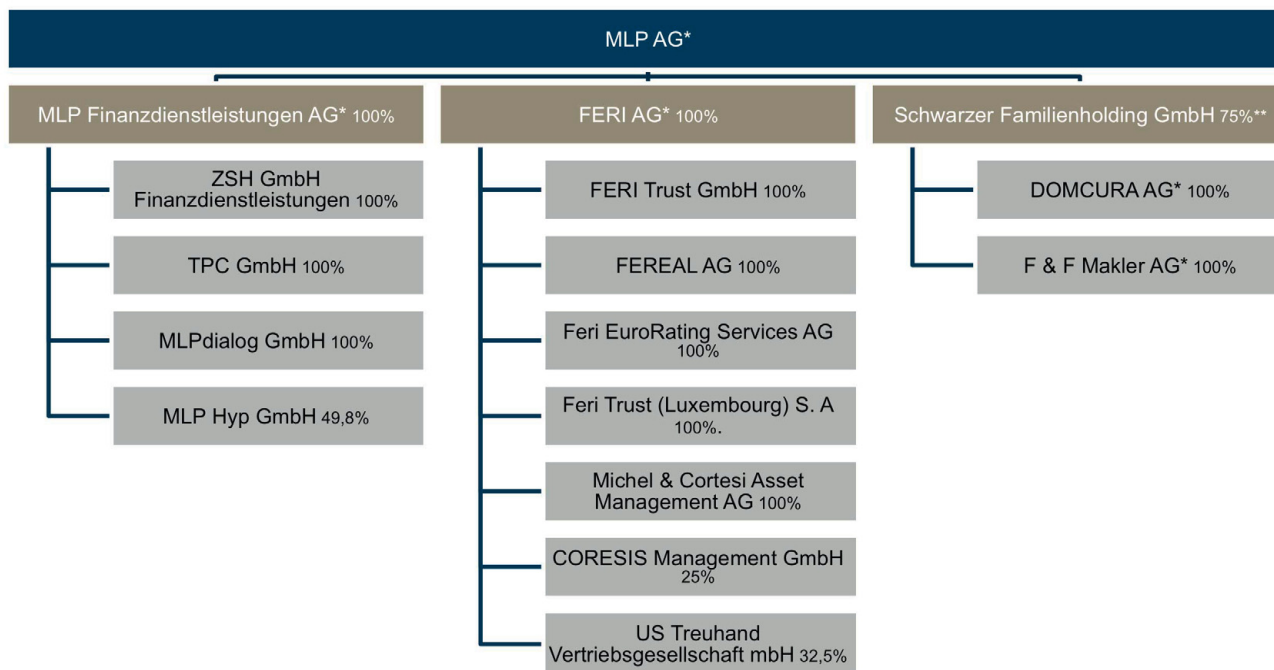
Bundesweit vertreten



## Rechtliche Unternehmensstruktur und Organe

MLP ist als Holding organisiert; dabei übernimmt die Muttergesellschaft des Konzerns, die MLP AG, die zentralen Steuerungsaufgaben. Darunter sind die drei Tochtergesellschaften MLP Finanzdienstleistungen AG, die FERI AG und die Schwarzer Familienholding GmbH (DOMCURA Gruppe) 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

\*\* Restliche 25 % ohne Stimm- und Dividendenberechtigung

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

Die Hauptgeschäftsbereiche der FERI AG sind das Investment Management, das Investment Consulting und das Investment Research, jeweils sowohl für institutionelle als auch private Kunden, in der FERI Trust GmbH, Bad Homburg v. d. H. Die FERI EuroRating Services AG, Bad Homburg v. d. H. erbringt als unter EU-Recht registrierte Ratingagentur Research-, Rating- und Selektions-Dienstleistungen in den Bereichen Fonds, Immobilien und Emittenten & Emissionen für ausschließlich institutionelle Kunden (Banken, Versicherungen, Asset Manager und Versorgungswerke).

Im Berichtszeitraum erfolgte außerdem die Zulassung der FEREAL AG als Kapitalverwaltungsgesellschaft durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin). Damit erfüllt FERI die Anforderungen der AIFM-Richtlinie (Alternative Investment Fund Manager Directive), die der deutsche Gesetzgeber durch das Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) umgesetzt hat. In der FEREAL AG werden Emissions- und Strukturierungsdienstleistungen für Alternative Investments und Sachwertanlagen gebündelt.

Zu den wesentlichen In- und Auslandsgesellschaften und -beteiligungen gehören die FERI Trust (Luxembourg) S.A., die als Fondsadministrator den kompletten Fondsstrukturierungs- und Fondsaufbauprozess koordiniert sowie die Michel & Cortesi Asset Management AG, die Investmentlösungen für private und institutionelle Investoren anbietet. Im Berichtszeitraum wurden die FERI Trust AG (Schweiz) und die im Herbst 2014 erworbene Michel, Cortesi & Partners AG (Schweiz) auf die Michel & Cortesi Asset Management AG (Schweiz) verschmolzen. Im Bereich Immobilien hält die FERI AG Beteiligungen an der CORESIS Management GmbH sowie an der US Treuhand Vertriebsgesellschaft mbH, die auf den amerikanischen Immobilienmarkt spezialisiert ist.

Ein weiterer Meilenstein zur Verbreiterung der Umsatzbasis im MLP Konzern war die Akquisition der DOMCURA Gruppe im zweiten Halbjahr 2015. Zu den wesentlichen Tochtergesellschaften gehören die DOMCURA AG und die F&F Makler AG. Die DOMCURA AG konzipiert, entwickelt und realisiert als Assekurateur aus dem gesamten Marktangebot umfassende Deckungskonzepte in der Sachversicherung für private und gewerbliche Kunden, die von Marktteilnehmern genutzt werden. Bei der F&F Makler AG ist der Geschäftsbereich Makler zusammengefasst. Dazu gehören unter anderem Spezialmakler für Gewerbe- und Industrieversicherungen.

## 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 Indikatoren stellen dabei das Wirtschaftswachstum, die allgemeine Sparquote, die Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt und das Lohnniveau dar, die im Kapitel → „Wirtschaftsbericht – Gesamtwirtschaftliches Umfeld“ näher erläutert werden. Noch stärker wird die Ertragslage durch die Marktbedingungen in den Beratungsbereichen Altersvorsorge, Krankenversicherung und Vermögensmanagement beeinflusst, die wir in den entsprechenden Kapiteln im → „Wirtschaftsbericht“ analysieren. Eine wichtige Rolle spielt zudem das regulatorische Umfeld, das im Kapitel → „Wirtschaftsbericht – Regulierung und Wettbewerb“ näher betrachtet wird.

## Organisation und Verwaltung

Der Vorstand der MLP AG setzt sich aus drei Mitgliedern zusammen. Dem Vorstand gehören unverändert die Herren Dr. Uwe Schroeder-Wildberg (Vorstandsvorsitzender), Manfred Bauer (Produktmanagement) und Reinhard Loose (Finanzen) an.

Der Aufsichtsrat, dem nach deutschem Recht die Überwachung des Vorstands obliegt, besteht aus sechs Mitgliedern. Mit Ablauf der Hauptversammlung im Berichtsjahr ist Johannes Maret auf eigenen Wunsch aus dem Aufsichtsrat der MLP AG ausgeschieden. Als Nachfolgerin wurde Tina Müller, Chief Marketing Officer und Member of the Management Board der Opel Group GmbH, in das Gremium gewählt.

In der Berichtsperiode wurden bei der FERI AG die Vorstandsverträge von Dr. Matthias Klöpper (Finanzen) und Dr. Heinz-Werner Rapp (Chief Investment Officer) verlängert.

## Steuerungssystem

Die MLP Gruppe verfügt über umfangreiche Planungs- und Steuerungssysteme. Ausgehend von unserer Strategie und den Einschätzungen zu den zukünftigen externen Rahmenbedingungen erarbeiten wir im strategischen und operativen Planungsprozess Zielvorgaben 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 AG 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 Geschäftsentwicklung 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, Krankenversicherung und Sachversicherung, erfolgt mit dem Ziel, die Performance 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.

	Finanzdienstleistungen	FERI	DOMCURA
Altersvorsorge	X		
Krankenversicherung	X		
Vermögensmanagement	X	X	
Sachversicherung	X		X

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 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 gemessen. Für den Vorstand sichert die ISA eine hohe Transparenz des Wertschöpfungsprozesses.

Das Risikomanagement ist 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 Bereichsleiter zugleich auch die ISA- und Kostenverantwortung haben, erreichen wir somit eine sinnvolle Verknüpfung zwischen Risikomanagement und Controlling. Weitere Informationen zum Risikomanagement sind im Kapitel → „[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, und das vermittelte Neugeschäft im Bereich Altersvorsorge. Denn diese beiden 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 12 % (+/- 2 %-Punkte) bei unseren selbstständigen Beratern an.

Beraterfluktuation niedrig  
halten

Mit der Einführung eines zentralen Markt- und eines zentralen Kundenmanagements im Jahr 2015 stärken wir die vertriebliche Ausrichtung der Zentrale weiter. Das Marktmanagement ist zuständig für die Steuerung des Vertriebs, die Standortplanung sowie für alle zentralen Vertriebsbereiche inklusive Recruiting, Hochschulmanagement, Beraterarbeitsplatz und Mediziner. Beim Kundenmanagement laufen alle Aktivitäten zusammen, die unmittelbar auf den Kunden gerichtet sind. Dazu zählen auch Marketingmaßnahmen sowie Aktivitäten im Rahmen der Digitalisierungsstrategie.

Zentrales Markt- und  
Kundenmanagement

Ziel der Anpassungen ist eine Bündelung der vorhandenen Kräfte, die Nutzung von Synergien sowie eine noch zielgenauere Unterstützung der Geschäftsstellen. Um der wachsenden Bedeutung der Themen Immobilien und Finanzierung für unseren Umsatzmix Rechnung zu tragen und sie weiter zu fördern, wurde ferner ein eigenes Produktmanagement für diesen Bereich etabliert.

Weitere Informationen lesen Sie in den Kapiteln → „[Geschäftsverlauf](#)“ und → „[Voraussichtliche Geschäftsentwicklung](#)“.

## *Forschung und Entwicklung*

Da es sich bei MLP um ein Dienstleistungsunternehmen handelt, betreiben wir keine Forschung und Entwicklung.

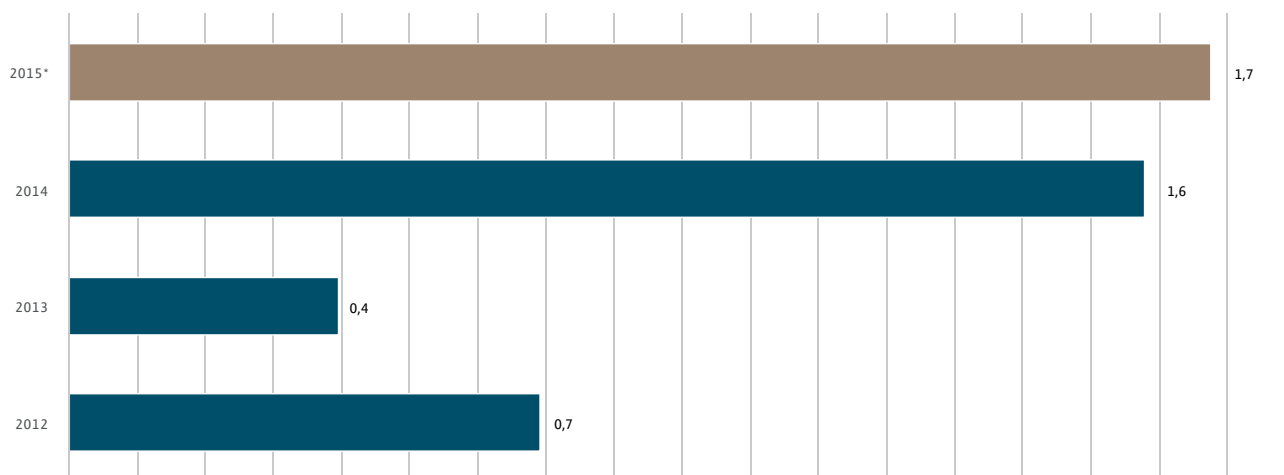


## Gesamtwirtschaftliches Umfeld

### Gesamtwirtschaftliche Situation

Im Berichtsjahr setzte sich im Euro-Raum die konjunkturelle Erholung fort. Das Wirtschaftswachstum für die Eurozone lag 2015 nach Schätzungen der FERI Trust GmbH (FERI Trust) bei 1,5 %. Zum Vergleich: 2014 hatte es lediglich bei 0,9 % gelegen. Auch in der deutschen Wirtschaft ging der Aufschwung weiter. Gründe hierfür sieht der Sachverständigenrat in seinem Jahresgutachten 2015/2016 vor allem in der guten Lage am deutschen Arbeitsmarkt und der daraus resultierenden Ausweitung des privaten Konsums. Aufgrund der günstigen Konjunktorentwicklung erzielte der Staat 2015 erneut einen Finanzierungsüberschuss. Infolge dessen stieg das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP) in Deutschland laut Berechnungen der FERI 2015 um 1,7 %.

Wirtschaftswachstum in Deutschland (alle Angaben in %)



\*Schätzung / Quelle: FERI Trust GmbH, Veränderungen des Bruttoinlandsprodukts, preisbereinigt

Die Verbraucherstimmung in Deutschland hat sich im Laufe des Berichtsjahrs eingetrübt: Der Konsumklimaindex lag laut Prognose der GfK im Dezember 2015 bei 9,3 Punkten und ging damit zum vierten Mal in Folge leicht zurück. Im Juni 2015 hatte er noch bei 10,2 Punkten gelegen. Als Grund für den schwindenden Konjunkturoptimismus der Deutschen nennt die GfK-Studie den anhaltend starken Zustrom von Asylbewerbern. So gaben im November 2015 knapp 40 % der Bundesbürger an, dass sie eine steigende Arbeitslosigkeit erwarten. Das Gros von ihnen (69 %) sieht die Ursache dafür in der Flüchtlingskrise. Der Konsumklima-Index der GfK gilt als der wichtigste Indikator für das Konsumverhalten der deutschen Verbraucher und die konjunkturelle Stabilität.

Konsumklima sinkt, ifo-Geschäftsklimaindex steigt

Die deutschen Unternehmen zeigten sich angesichts der zunehmenden weltweiten Unsicherheiten weitgehend unbeeindruckt. Auch die Anschläge von Paris konnten im November 2015 die Geschäftsaussichten hierzulande nicht eintrüben. Der ifo-Geschäftsklimaindex stieg im November auf 109,0 Punkte – von 108,2 Punkten im Vormonat. Im Dezember ging der Index leicht auf 108,7 Punkte zurück.

Die günstige Entwicklung auf dem deutschen Arbeitsmarkt hielt im Berichtsjahr weiter an. Nach Angaben der Bundesagentur für Arbeit sank die Zahl der registrierten Arbeitslosen im Jahresdurchschnitt 2015 um 104.000 auf 2,8 Mio. Personen. Das entspricht einer Arbeitslosenquote von 6,4 %.

Positive Entwicklung bei  
Beschäftigung und  
Einkommen

Besonders günstig blieb der Arbeitsmarkt für gut ausgebildete Arbeitnehmer. So liegt die Arbeitslosenquote von Akademikern mit 2,5 % weiterhin auf Vollbeschäftigungsniveau.

Die gute Situation auf dem Arbeitsmarkt führte laut Herbstprojektion der Bundesregierung zu deutlichen Lohnsteigerungen. Die Nettolöhne und -gehälter stiegen 2015 um 2,6 %; die verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte erhöhten sich ebenfalls um 2,6 %. Die Sparquote in Deutschland ist im abgelaufenen Geschäftsjahr leicht angestiegen und lag bei 9,7 %. 2014 lag sie bei 9,4 % nach 9,1 % in 2013.

## WIRTSCHAFTSBERICHT

### *Branchensituation und Wettbewerbsumfeld*

Traditionell stammt der überwiegende Anteil der Umsatzerlöse von MLP aus den drei Beratungsfeldern Altersvorsorge, Krankenversicherung und Vermögensmanagement. Im Geschäftsjahr 2015 betrug dieser Anteil 83 %. Die Umsätze in der Altersvorsorge und in der Krankenversicherung entstehen im Segment Finanzdienstleistungen. Die Umsätze im Vermögensmanagement stammen sowohl aus dem Segment FERI als auch aus dem Segment Finanzdienstleistungen. Im Folgenden wird erläutert, welche Einflussfaktoren im Jahr 2015 das Marktumfeld und die Ertragslage in den drei genannten Beratungsfeldern besonders beeinflusst haben.

Akquisitionsbedingt ist der Anteil der Sachversicherung im Geschäftsjahr 2015 angestiegen und betrug zum Ende des Geschäftsjahrs 11 %. Ab dem Geschäftsjahr 2016 wird durch die Akquisition der DOMCURA Gruppe die Sachversicherung für das Segment Finanzdienstleistungen und das neue Segment DOMCURA nochmals deutlich an Bedeutung gewinnen. Deshalb beleuchten wir dieses Beratungsfeld intensiver im Rahmen der voraussichtlichen Geschäftsentwicklung.

#### Altersvorsorge

Die anhaltende Niedrigzinsphase, die negative Berichterstattung über Lebensversicherer und ihre Produkte sowie die Zurückhaltung vieler Verbraucher beim Abschluss lang laufender Verträge haben im Berichtsjahr 2015 das Marktumfeld in der Altersvorsorge in Deutschland nachhaltig belastet.

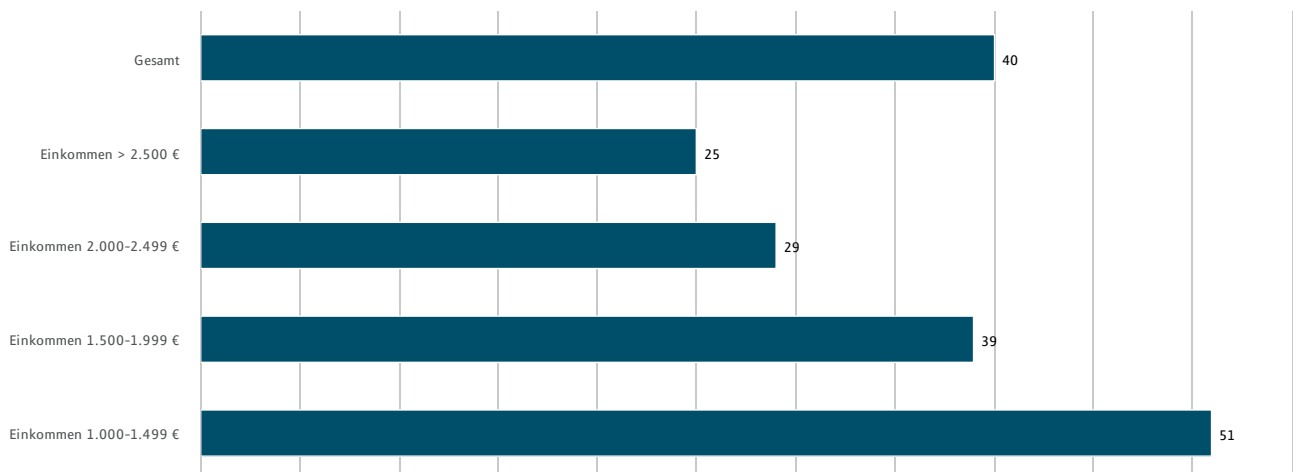
Zudem dämpfte vor allem der gesenkte Höchstrechnungszins (Garantiezins), der mit dem Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) zum 1. Januar 2015 in Kraft trat, das Neugeschäft. Darüber hinaus bereitet sich die Versicherungsbranche auf das neue europäische Aufsichtsrecht Solvency II vor. (Weitere Informationen dazu lesen Sie auch im Kapitel → „Wettbewerb und Regulierung“.)

Wie hoch der Beratungsbedarf in der Altersvorsorge grundsätzlich ist, zeigt unter anderem eine Umfrage des Marktforschungsinstituts YouGov im Auftrag von MLP. Danach haben knapp 40 % der Deutschen keine konkreten Vorstellungen über die Höhe ihrer gesetzlichen Rente, weitere 30 % haben lediglich eine „grobe Idee“. Und fast die Hälfte (46 %) kann nicht abschätzen, wie viele eigene Einkünfte aus privater und betrieblicher Vorsorge sie zu erwarten haben.

Laut Vermögensbarometer 2015 des Deutschen Sparkassen- und Giroverbands ist der Anteil der Deutschen, die monatlich nichts für die Altersvorsorge sparen, im Berichtsjahr auf 40 % gestiegen. Zwei Jahre zuvor hatte er noch bei 32 % gelegen. Der Anteil ist umso höher, je geringer das Einkommen ist. Bei denjenigen, die weniger als 1.000 € im Monat zur Verfügung haben, spart inzwischen die Mehrheit (61 %) nicht mehr monatlich – im Jahr 2013 waren es nur 43 %. Aber auch bei den Besserverdienern sinkt die Sparbereitschaft: Ein Viertel der Personen mit einem monatlichen Einkommen von mehr als 2.500 € legt monatlich nichts zurück (2013: 8%).

Sparbereitschaft der Deutschen für die Altersvorsorge leidet unter Niedrigzinsphase

Anteil der Personen, die 2015 monatlich nichts für die Altersvorsorge sparen (alle Angaben in %)



Quelle: ICON Wirtschafts- und Finanzmarktforschung im Auftrag des Deutschen Sparkassen- und Giroverbands

Die Mehrheit der Erwerbstätigen in Deutschland (59 %) schließt einer Studie der AXA Versicherung zufolge wegen der Niedrigzinsen keine neuen Vorsorgeverträge mehr ab. Und jeder Zweite (49 %) fragt sich, ob private Altersvorsorge überhaupt noch Sinn ergibt.

Das beliebteste Sparziel der Deutschen ist laut einer Umfrage der Norisbank der nächste Urlaub, für den aktuell 38 % der Befragten Geld zurücklegen. Deutlich weniger Umfrageteilnehmer (24 %) sparen dagegen für ihre Altersvorsorge.

Urlaub liegt als Sparziel klar vor der Altersvorsorge

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

Massive Zurückhaltung in allen drei Schichten

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

- 1. Schicht Basisvorsorge: Gesetzliche Rente und Basis-Rente
- 2. Schicht Zusatzvorsorge: Riester-Rente und betriebliche Altersvorsorge
- 3. Schicht übrige Zusatzvorsorge: Renten- und Lebensversicherungen, Kapitalmarktprodukte

Zur Basisvorsorge in der 1. Schicht gehören neben der gesetzlichen Rentenversicherung auch die Basis- oder Rürup-Rente, deren Beiträge steuerlich geltend gemacht werden können. Die Basis-Rente steht neben Angestellten auch Selbstständigen und Freiberuflern offen, die nicht der gesetzlichen Rentenversicherungspflicht unterliegen. Ab 2015 hat die Bundesregierung den bisherigen Förderrahmen für die Basis-Rente aufgestockt und dynamisiert. Der steuerlich absetzbare Höchstbetrag für einen Alleinstehenden wurde von 20.000 € auf 22.172 € (bei Zusammenveranlagung für Ehegatten von 40.000 € auf 44.344 €) angehoben. 2015 konnten Steuerzahler das im Laufe des Jahres in eine Basisvorsorge eingezahlte Kapital bis zu diesem Höchstbetrag zu 80 % als Sonderausgaben von der Einkommensteuer absetzen.

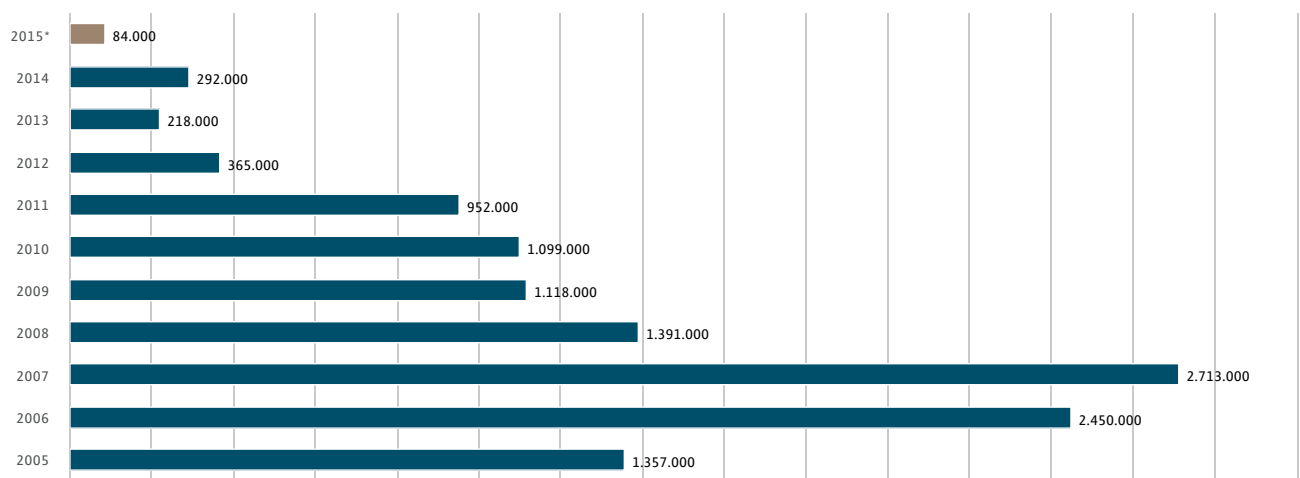
Trotz besserer Förderung weniger neue Basis-Rentenverträge

Trotz dieses erheblichen Steueranreizes wurden nach Angaben des Gesamtverbands der deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) bis zum Stichtag 31. Dezember 2015 lediglich 95.600 neue Basis-Rentenverträge marktweit abgeschlossen. Das entspricht einem Rückgang von 14,3 %.

Die Zusatzvorsorge der 2. Schicht besteht im Wesentlichen aus der betrieblichen Vorsorge und der Riester-Rente. Bei den Riester-Neuverträgen setzte sich im Berichtsjahr der branchenweite Trend sinkender Absatzzahlen weiter fort. Bis Ende des 3. Quartals 2015 wurden laut Bundesministerium für Arbeit und Soziales 84.000 Neuverträge abgeschlossen (Gesamtjahr 2014: 292.000). Der Gesamtbestand lag damit bei fast 16,4 Millionen Riester-Verträgen – und damit nur leicht über dem Wert vom 31. Dezember 2014. Ein klarer Schwerpunkt bei den Neuverträgen lag im Berichtsjahr – wie bereits in den Jahren zuvor – im Bereich „Wohn-Riester“, die weiteren Zuwachs verzeichneten. Die Zahl der Versicherungsverträge war hingegen leicht rückläufig.

Wohnriester nach wie vor beliebt

Neuabschlüsse Riester-Renten-Verträge (2005 bis 2015)



\*Stand: 30. September 2015. Quelle: Bundesministerium für Arbeit und Soziales

Die Bedeutung der betrieblichen Vorsorge als weiterer Bestandteil der 2. Schicht ist grundsätzlich groß. Schon heute halten laut „Investmentbarometer 2015“ des GfK Vereins 41 % der Deutschen die betriebliche Altersvorsorge (bAV) für attraktiv; nur die eigene Immobilie ist mit 75 % beliebter. Zu ähnlich positiven Ergebnissen kommt auch eine Studie der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers (PwC): Mit 43 % ist die bAV die beliebteste Form der Vorsorge, gefolgt von Riester-Rente und der privaten Lebensversicherung. Dennoch verfügt derzeit nur knapp jeder dritte Arbeitnehmer (29 %) über eine vom Arbeitgeber finanzierte Versorgungsleistung und genauso wenige nutzen Vorsorgemodelle für eigene Beiträge (Entgeltumwandlung). Als Hauptgründe für die geringe Nachfrage nennt die Studie unzureichende Informationen durch die Unternehmen und fehlende Angebote. 61 % der Befragten, die keine Entgeltumwandlung nutzen, wissen zum Beispiel zu wenig von dieser Vorsorgemöglichkeit.

Betriebliche Altersvorsorge: Mangelnde Information und fehlende Angebote

Die Durchdringungsquote bei den Unternehmen, die eine betriebliche Vorsorge anbieten, liegt bei 54 % der Beschäftigten. So lautet das Ergebnis einer Studie der Zurich Versicherung. Nachholbedarf gibt es insbesondere bei den Kleinunternehmen: Mehr als ein Drittel (36 %) bieten ihren Mitarbeitern gar keine betriebliche Vorsorge an. Von den größeren Unternehmen mit mehr als 100 Beschäftigten sind lediglich 3 % ohne Betriebsrente. Fehlendes Mitarbeiterinteresse und eine zu geringe Mitarbeiterzahl nennen die Kleinunternehmen als Hauptgründe für den Verzicht auf ein entsprechendes Angebot.

Nachholbedarf bei kleinen und mittleren Unternehmen

Auch in der 3. Schicht zeigt sich nach wie vor eine verhaltene Entwicklung, die nicht zuletzt durch die Absenkung des Garantiezinses Anfang 2015 bestimmt wurde. Zwar besitzt aktuell fast jeder zweite Deutsche (48 %) mindestens eine private Lebens- oder Rentenversicherung. Allerdings hat das Niedrigzinsumfeld laut TNS Infratest dazu geführt, dass die Neuabschlüsse in den vergangenen fünf Jahren um 33 % zurückgegangen sind. Bei klassischen Lebens- und Rentenversicherungen lag die Zahl im Berichtsjahr laut GDV mit 1.318.373 neuen Verträgen deutlich unter dem Niveau des vergleichsweise starken Vorjahrs (-17,3 %).

Rückläufig hat sich 2015 – trotz der aktuellen Diskussion um die wachsende Zahl an Pflegebedürftigen in Deutschland – der Bereich der Pflegeabsicherung entwickelt. Nach Angaben des GDV lag die Zahl der Neuabschlüsse zum Stichtag 31. Dezember 2015 bei der Pflegerentenversicherung bei 23.954 – das entspricht einem Rückgang gegenüber dem Vorjahr von 25,0 %. Weiterführende Informationen zum Thema Pflegeabsicherung stehen im nachfolgenden Kapitel „Krankenversicherung“.

Aufgrund des beschriebenen schwierigen Marktumfelds lag die vermittelte Beitragssumme des Neugeschäfts bei laufenden Beiträgen laut vorläufigen Angaben des GDV im Berichtsjahr mit 119,4 Mrd. € 4,0 % unter dem Vorjahreswert (124,4 Mrd. €). Unter Berücksichtigung des Neugeschäfts gegen Einmalbeiträge sank die insgesamt vermittelte Beitragssumme des Neugeschäfts auf 145,1 Mrd. € (152,8 Mrd. €).

Gesamtmarkt rückläufig, vielfach Einmalbeiträge

## Krankenversicherung

Die Krankenversicherung befand sich im Berichtsjahr unverändert in einem schwierigen Marktumfeld – insbesondere bei der privaten Vollversicherung. Schon seit Jahren ist die Zahl der Vollversicherten nach Angaben des Verbands der privaten Krankenversicherung (PKV-Verband) leicht rückläufig: 2014 lag das Minus bei 55.700 Versicherten oder -0,6 %. Ende 2014 waren damit 8,83 Mio. Menschen in Deutschland privat vollversichert – 150.000 weniger als Ende 2011.

Die Experten der Ratingagentur Assekurata erwarten für das Berichtsjahr 2015 keine Trendumkehr. Diese Einschätzung wird in der Branche geteilt. So beurteilen in einer Umfrage der Assekurata Solutions GmbH mehr als die Hälfte (58,6 %) der befragten Makler die aktuelle Geschäftslage in der Krankenvollversicherung als schlecht.

Die Gründe für den Rückgang sind vielschichtig. Belastend wirkte vor allem der Vertrauensverlust in die PKV, der vor allem durch die kritische Berichterstattung in den Medien zum Thema Beitragsentwicklung und die Diskussionen im Vorfeld der letzten Bundestagswahl zur möglichen Einführung einer Bürgerversicherung hervorgerufen wurde. Nach der Umstellung auf die Unisex-Tarife Ende 2012 stiegen zudem in vielen Fällen die Beiträge, was die Zurückhaltung auf Seiten potenzieller Neukunden noch verstärkte. Bei Bestandskunden ist die Stimmungslage dagegen positiv: Laut Continentale-Studie sind 81 % der PKV-Versicherten mit den Leistungen ihrer Krankenversicherung zufrieden.

Rückgang bei privater Vollversicherung hat mehrere Ursachen

Seit dem 1. Januar 2015 dürfen die gesetzlichen Krankenkassen neben dem allgemein gültigen Beitragssatz von 14,6 % einen Zusatzbeitrag erheben. Lediglich zwei gesetzliche Krankenkassen sind im Jahr 2015 ohne einen Zusatzbeitrag ausgekommen. (Weitere Informationen hierzu lesen Sie im Kapitel → „Wettbewerb und Regulierung“.)

Wechselbereitschaft durch Zusatzbeiträge gering

Die Zusatzbeiträge stellen bisher keinen Grund dar, die Krankenkasse zu wechseln. Dies hat eine Umfrage von PwC herausgefunden: Nahezu alle Mitglieder (97 %) sind im ersten Quartal 2015 ihrer gesetzlichen Krankenkasse treu geblieben. Allerdings zeigt die Umfrage auch, dass 60 % der Befragten die Höhe des Zusatzbeitrags, den die eigene Kasse verlangt, gar nicht kennen. Genauso viele geben an, von ihrer Krankenkasse nicht ausreichend über das Thema informiert worden zu sein.

Der Trend, den Leistungsumfang der GKV durch private Vorsorge aufzustocken, ist seit mehreren Jahren sichtbar: Die Zahl der Zusatzversicherungen stieg nach Angaben des PKV-Verbands 2014 um 1,9 % auf 24,34 Mio. Verträge; damit lag der Zuwachs leicht unter Vorjahresniveau (2013: 2,0 %). Für 2015 erwartet die Ratingagentur Assekurata ebenfalls Zuwächse, wenngleich mit geringerer Dynamik.

Zusatzversicherungen im Plus

Schon heute ist das Thema Pflege mitten in der Gesellschaft angekommen. Neben den rund 2,6 Mio. Pflegebedürftigen, die es aktuell in Deutschland gibt, sind auch fast 30 Mio. Menschen aus dem engen persönlichen Umfeld betroffen. Dies hat eine Umfrage des PKV-Verbands ergeben.

Pflege rückt immer stärker ins Bewusstsein

Dies zeigt sich auch im Zuwachs von Pflegezusatzversicherungen: Die Zahl der staatlich geförderten Pflegezusatzversicherungen („Pflege-Bahr“) stieg 2014 laut PKV-Verband um 55,3 % auf 558.600 Verträge. Dies ist trotz der starken Steigerung in einer absoluten Betrachtung ein nach wie vor niedriges Niveau. Die Zahl der ungeforderten Zusatzpolicen nahm um 4,6 % auf 2,48 Mio. zu, sodass es Ende 2014 insgesamt über 3 Mio. Versicherungen in diesem Bereich gab (2013: 2,7 Mio.). Die Neuabschlüsse im Bereich Pflegerentenversicherung, die den umfangreichsten Schutz darstellt, waren dagegen rückläufig (siehe Kapitel → „Altersvorsorge“).

Die Ratingagentur Assekurata geht davon aus, dass sich das Wachstum in der geförderten Pflegevorsorge im Berichtsjahr deutlich verlangsamt haben könnte. Die abwartende Haltung der Kunden und Vermittler bei der Pflegevorsorge begründen die Experten mit den bevorstehenden gesetzlichen Veränderungen im Rahmen des zweiten Pflegestärkungsgesetzes, das im November 2015 vom Bundestag beschlossen wurde. Das neue Gesetz ist seit dem 1. Januar 2016 in Kraft. (Weitere Informationen dazu lesen Sie im Kapitel → „Wettbewerb und Regulierung“.)

## Vermögensmanagement

Das Marktumfeld im Bereich Vermögensmanagement war im Berichtsjahr vor allem durch die anhaltend niedrigen Zinsen und eine hohe Volatilität an den Kapitalmärkten geprägt. Im Fokus der Anleger standen im Hinblick auf eine mögliche Zinswende besonders die geldpolitischen Entscheidungen der Zentralbanken, vor allem in den USA und in Europa. Aber auch die konjunkturelle Entwicklung in China, Staatsschuldenkrisen wie in Griechenland oder gestiegene Terrorgefahren beeinflussten die Märkte im abgelaufenen Geschäftsjahr.

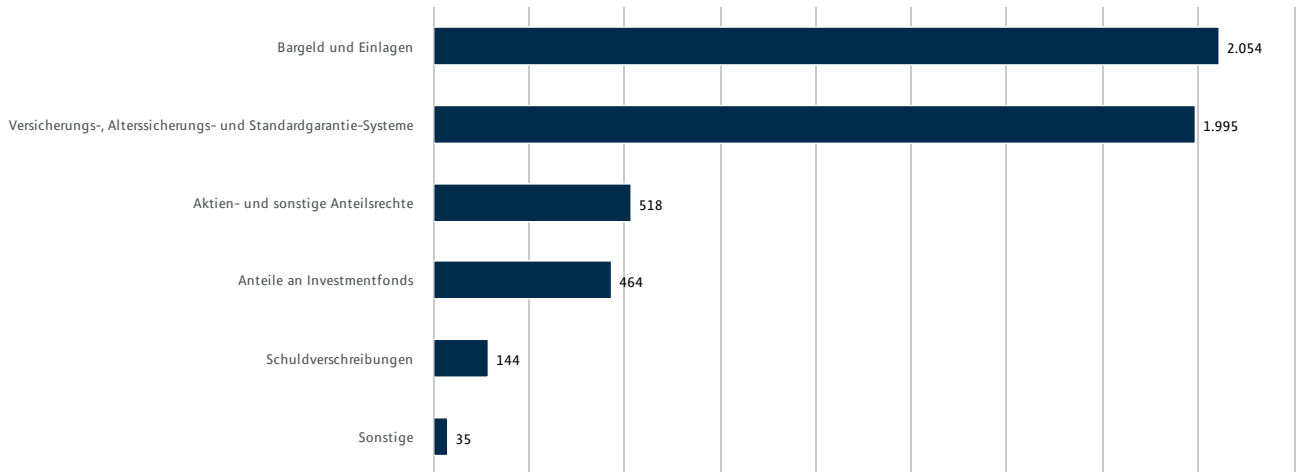
Trotz der aktuellen Niedrigzinsen ist das globale Privatvermögen in 2014 weiter kräftig gestiegen: laut „Global Wealth Report 2015“ des Beratungsunternehmens Boston Consulting Group (BCG) um fast 12 % auf 164 Billionen Dollar. In Westeuropa fiel das Wachstum des privaten Geldvermögens bedingt durch die Eurokrise mit 6,6 % nur etwa halb so hoch aus. Dennoch wuchs in Deutschland die Anzahl der Dollar-Millionäre 2014 um 0,9 % auf 1,14 Millionen Personen. Im Jahr 2013 betrug das Wachstum noch 11,4 %. Das durchschnittliche Nettovermögen der Bundesbürger stieg laut „Global Wealth Report 2015“ der Allianz nur um gut 1 % auf 44.769 €; im Vorjahr betrug der Anstieg mehr als 5 %.

Weltweite Vermögen wachsen

Nach aktuellen Zahlen der Deutschen Bundesbank setzte sich auch im Berichtsjahr der Trend zu liquiden und risikoarmen Anlagen in Deutschland fort. Insgesamt lag das Geldvermögen privater Haushalte hierzulande zum Ende des 3. Quartals 2015 bei 5.210 Mrd. € und damit gut 4 % höher als ein Jahr zuvor. Im Wesentlichen gab es im ersten Halbjahr des Berichtsjahrs per Saldo Mittelzuflüsse bei Sichteinlagen (einschließlich Bargeld) in Höhe von gut 83 Mrd. €.

Sichere und liquide Anlagen weiterhin beliebt

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

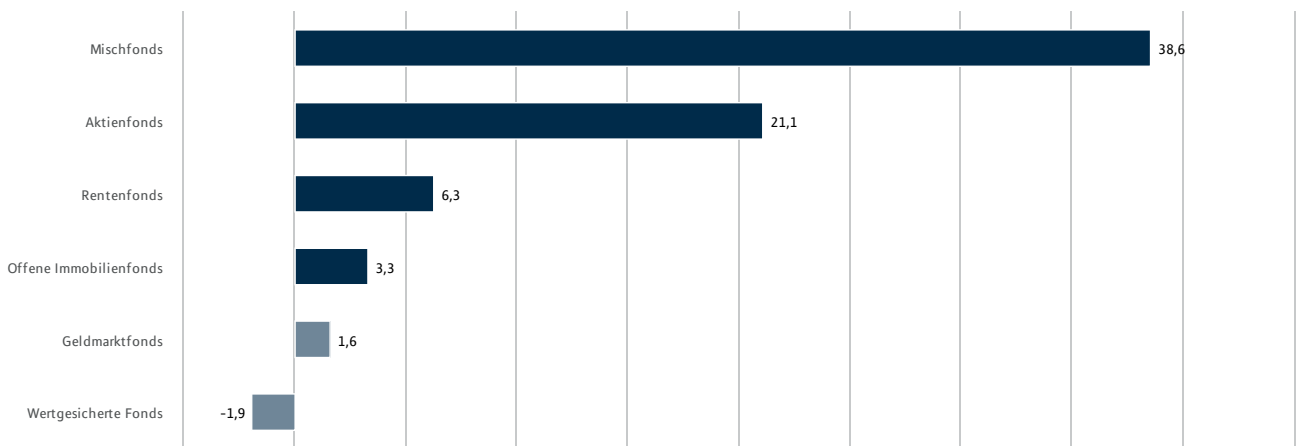


Quelle: Deutsche Bundesbank, Stand: 30. September 2015

Positive Mittelzuflüsse konnten im Berichtsjahr Investmentfonds verzeichnen: Dem Bundesverband Investment und Asset Management e. V. (BVI) zufolge lag das von der deutschen Investmentwirtschaft verwaltete Vermögen in Deutschland zum Jahresende 2015 bei 2.601 Mrd. € und damit 9,1 % höher als noch 2014. Einen wesentlichen Beitrag dazu lieferten institutionelle Investoren, sodass die Anlagen in Spezialfonds um 8,7 % von 1.231 Mrd. € auf 1.339 Mrd. € stiegen. Dieser Markt ist für den MLP Konzern durch das Angebot von FERi relevant. Publikumsfonds verzeichneten zum Stichtag 31. Dezember 2015 insgesamt einen Anstieg um 11,9 % auf 883 Mrd. €. Dabei gab es bei den Mischfonds mit 38,6 Mrd. € die mit Abstand höchsten Mittelzuflüsse, gefolgt von Aktienfonds mit 21,1 Mrd. € und Rentenfonds mit 6,3 Mrd. €. Im Vorjahr hatten Anleger aus Aktienfonds noch massiv Geld abgezogen.

Misch- und Aktienfonds legen zu

## Zu- und Abflüsse in unterschiedliche Publikumsfondsarten in Deutschland von Januar bis Dezember 2015 (alle Angaben in Mrd. €)



Quelle: Bundesverband Investment und Asset Management e. V. (BVI)

Privatanleger investieren somit etwas offensiver als in den Vorjahren. Gemessen an den Marktbedingungen stehen sie risikoreicheren Anlageformen aber noch immer zurückhaltend gegenüber.

Der Markt für die Beratung und Verwaltung großer Privatvermögen, in dem wir über FERi aktiv sind, ist seit der Finanz- und Wirtschaftskrise anspruchsvoller und umkämpfter geworden. Das Wettbewerbsumfeld wird bestimmt durch die anhaltende Konsolidierung im Private Banking und Wealth Management.

Anhaltende Konsolidierung im Private Banking und Wealth Management

Auf Kundenseite kommt hinzu, dass die Entscheidungszyklen der Anleger nach wie vor lang sind und die Bereitschaft für Neumandatierungen weiterhin gering ist. Angesichts des Niedrigzinsumfelds fragen insbesondere institutionelle Investoren verstärkt Alternative Investments nach.

Angesichts der anhaltenden Niedrigzinsphase gewinnen selbst- und fremdgenutzte Immobilien eine immer größere Bedeutung beim langfristigen Vermögensaufbau. Laut „Vermögensbarometer 2015“ halten 53 % der Deutschen die selbstgenutzte Immobilie für diesen Zweck am besten geeignet; 28 % würden beim Vermögensaufbau auf eine fremdgenutzte Immobilie setzen.

Immobilien weiter in Fokus

## Wettbewerb und Regulierung

Die Wettbewerbssituation auf dem deutschen Markt für Finanzdienstleistungen hat sich für die MLP Gruppe 2015 im Vergleich zum Vorjahr nicht wesentlich verändert. Die Branche ist nach wie vor sehr heterogen und von großem Wettbewerbsdruck und Konsolidierungstendenzen gekennzeichnet. Zu den Anbietern zählen zahlreiche Banken, Versicherungen und freie Finanzvermittler, die ein sehr unterschiedliches Qualitätsniveau in der Beratung bieten. Darüber hinaus wächst der Wettbewerbsdruck auf die gesamte Branche durch neue, innovative Marktteilnehmer (sogenannte FinTechs).

Um die Transparenz und die Beratungsqualität im Markt nachhaltig zu erhöhen, hat der Gesetzgeber bereits in den vergangenen Jahren verschiedene regulatorische Änderungen auf den Weg gebracht, die auch im abgelaufenen Geschäftsjahr nachhaltig die Rahmenbedingungen beeinflusst haben und deren Umsetzung die Konsolidierung im Markt weiter vorantreiben wird. MLP hat zahlreiche Anforderungen, die der Gesetzgeber nun mit Regelwerken vorgibt, in der Vergangenheit bereits frühzeitig umgesetzt. Darin sehen wir einen Wettbewerbsvorsprung.

Veränderte Rahmenbedingungen treiben Konsolidierung voran

Zum 1. Januar 2015 sind wichtige Änderungen im Rahmen des LVRG in Kraft getreten, die in Teilen auch nachhaltige Auswirkungen auf die Wettbewerbssituation im Gesamtmarkt zur Folge haben werden:

LVRG wirkt sich nachhaltig aus

Die Absenkung des Höchstrechnungszins (Garantiezins) von 1,75 % auf 1,25 % hat im Berichtsjahr wie erwartet dazu beigetragen, dass sich die Zurückhaltung der Bürger beim Abschluss langfristiger Altersvorsorge-Verträge fortgesetzt hat. Durch die Absenkung des Höchstzillmersatzes von 4 % auf 2,5 % hat zudem der Margendruck im Markt zugenommen, wie eine Befragung des Meinungsforschungsinstituts YouGov unter unabhängigen Vermittlern ergeben hat: Danach fürchten gut drei Viertel der Makler (77 %) eine massive Konsolidierungswelle bei Vermittlern durch das LVRG. Die Mehrheit (59 %) stellt bereits fest, dass das Vermittlungsgeschäft abnimmt und es zu Verschlechterungen bei Vergütung (85%) und Stornohaftung (78%) kommt.

Wie erwartet hat die Senkung des Höchstzillmersatzes zu Veränderungen in der Vergütungssystematik geführt, so ein weiteres Ergebnis der YouGov-Befragung: Knapp zwei Drittel der Gesellschaften (64 %) hätten die Abschlussprovisionen bereits gesenkt; mehr als 40 % hätten im Durchschnitt auf der anderen Seite die Bestandsprovisionen angehoben. Aufgrund der Veränderungen der Provisionsmodelle rechnet die Mehrheit (58 %) der Makler langfristig mit mittleren bis sehr hohen Einkommenseinbußen.

Für das Geschäftsjahr 2015 hat MLP als Qualitätsanbieter mit einem großen, hochwertigen Kundenbestand vergleichsweise geringe Auswirkungen auf das eigene Geschäft beobachtet. Der Margendruck auf kleinere und deutlich weniger qualitätsorientierte Teile des Markts hat jedoch deutlich zugenommen, was bestehende Konzentrationsprozesse aus unserer Sicht weiter antreiben wird.



Wie bereits in den Vorjahren hat auch im Berichtsjahr die Konkretisierung der Umsetzung von Basel III in der Europäischen Union (EU) die Bankenwelt in Europa weiter beschäftigt. Zum 1. Oktober 2015 trat die im Regelwerk enthaltene Liquiditätskennzahl (Liquidity Coverage Ratio, LCR) als bindende Mindestgröße in der EU in Kraft. Die Liquiditätsdeckungsanforderung hat zum Ziel, den Liquiditätsbedarf der nächsten 30 Tage durch die Sicherstellung von ausreichend hochwertigen, kurzfristig liquidierbaren Aktiva zu decken. Um den Instituten eine allmähliche Anpassung an die neue Mindestanforderung zu erlauben, ist ein stufenweises Ansteigen des Erfüllungsgrads bis 100 % im Jahr 2018 vorgesehen. Als Institut mit Banklizenz gelten diese Regelungen auch für die MLP Finanzdienstleistungen AG und damit für den MLP Konzern. MLP erfüllt alle Anforderungen.

Stärkere  
Bankenregulierung in  
Europa

Die Europäische Bankenaufsichtsbehörde (EBA) hat am 19. Dezember 2014 ihre endgültigen Leitlinien zum aufsichtlichen Überprüfungs- und Bewertungsprozess (Supervisory Review and Evaluation Process, SREP) veröffentlicht. Damit wurde für die zuständigen Aufsichtsbehörden innerhalb der EU erstmals ein harmonisierter Rahmen für den Überwachungs- und Bewertungsprozess nach Basel III geschaffen. Mit Hilfe dieser Leitlinie sollen die Risiken der Banken transparenter und vergleichbarer gemacht werden. Letztlich führt die SREP-Leitlinie mittelfristig zu einer weiteren Harmonisierung des Aufsichtsrechts und der Aufsichtspraxis innerhalb der EU. Derzeit arbeitet die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) darüber hinaus an einer Novelle der Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk), die voraussichtlich weiteren Anpassungsbedarf für die Institute mit sich bringen wird.

Bankenaufsicht  
harmonisiert

Der Deutsche Bundestag hat am 23. April 2015 das Kleinanlegerschutzgesetz beschlossen. Mit den neuen Regelungen werden Verbraucher besser vor riskanten und intransparenten Finanzprodukten geschützt. Das Gesetz sieht mehr und aktuellere Informationen für Anleger sowie Vertriebsbeschränkungen für Anbieter von Vermögensanlagen vor und stärkt die Aufsicht über den Finanzmarkt.

Mehr Schutz für  
Kleinanleger

Zum 1. Januar 2015 ist das GKV-Finanzstruktur- und Qualitäts-Weiterentwicklungsgesetz (FQWG) in Kraft getreten. Damit wurde der allgemeine Beitragsatz zur gesetzlichen Krankenversicherung von 15,5 % auf 14,6 % gesenkt. Dieser wird jeweils hälftig von Arbeitnehmer und Arbeitgeber getragen. Zudem gibt es einen Zusatzbeitrag, den die gesetzlichen Krankenkassen auf Basis ihrer Finanzlage regelmäßig neu bestimmen. 2015 lag er im Durchschnitt bei 0,9 %. Er wird allein von den Arbeitnehmern aufgebracht und individuell von den Kassen festgelegt.

Neue Beiträge zur  
Gesetzlichen  
Krankenversicherung

Aufgrund hoher Rücklagen konnte die Rentenkasse den Beitragssatz für die Rentenversicherung für das Jahr 2015 um 0,2 Prozentpunkte auf 18,7 % senken. In der Renten- und Krankenversicherung stiegen gleichzeitig die Bemessungsgrenzen: in der allgemeinen Rentenversicherung (West) von 5.950 € auf 6.050 €, in Ostdeutschland von 5.000 € auf 5.200 € im Monat. Die Beitragsbemessungsgrenze in der gesetzlichen Krankenversicherung stieg 2015 auf 49.500 € nach 48.600 € im Vorjahr. Die Versicherungspflichtgrenze erhöhte sich von 53.550 € auf 54.900 €.

Rentenbeitrag gesunken,  
Beitragsbemessungsgrenzen  
gestiegen

Auch nach jüngsten Untersuchungen waren unabhängige Anbieter wie MLP, also Vermittler ohne eigene Produkte, bei der Vermittlung von Altersvorsorgeprodukten in Deutschland von großer Bedeutung. Laut aktuellem Vertriebswege-Survey 2015 der Unternehmensberatung Towers Watson waren diese im Absatz von Lebensversicherungsprodukten der dritt wichtigste Beratungszweig in der Branche. Ihr Marktanteil am vermittelten Neugeschäft lag bei 26,5 %. Ausschließlichkeitsvertreter, die nur eine einzige Gesellschaft vertreten, erreichten mit 28,7 % Platz zwei, knapp hinter den Banken (29,5 %).

Unabhängige Beratung  
weiter gefragt

Auch bei der Vermittlung von privaten Krankenversicherungen spielen unabhängige Berater laut den jüngsten Zahlen von Towers Watson nach wie vor eine wichtige Rolle: Mit einem Marktanteil von 34,3 % sind sie nach den Ausschließlichkeitsvertretern die zweitwichtigste Beratergruppe.

## Geschäftsverlauf

Die Herausforderungen in unseren Kernmärkten – insbesondere in der Altersvorsorge – haben unsere Geschäftsentwicklung auch im Berichtsjahr 2015 negativ beeinflusst.

In der Altersvorsorge führten vor allem die andauernde Niedrigzinsphase, die negative Berichterstattung über die Stabilität von Lebensversicherern sowie die Absenkung des Höchstrechnungszins zu einer weiterhin hohen Zurückhaltung beim Abschluss langfristiger Verträge. Entsprechend waren die Erlöse in der Altersvorsorge im Berichtsjahr rückläufig.

In der Krankenversicherung beobachteten wir beim Neuabschluss von privaten Vollversicherungen zwar weiterhin eine Zurückhaltung der Kunden. Diese führen wir unter anderem auch auf die kritische Berichterstattung zum Thema Beitragsentwicklung in der PKV zurück. Dennoch entwickelten sich unsere Erlöse in der Krankenversicherung positiv und lagen leicht über dem Vorjahresniveau. Hintergrund ist unsere gute Kundenbasis sowie die enge Betreuung unserer Kunden.

Gemeinsam mit unserem Tochterunternehmen FERI haben wir im Berichtszeitraum den Bereich Vermögensmanagement weiter gestärkt. FERI konnte in allen Geschäftsfeldern neue Kunden gewinnen. Das Beratungs- und Dienstleistungsangebot, vor allem in den Bereichen Investment Management sowie Alternative und Real Assets (zum Beispiel Private Equity, Hedgefonds und Immobilien), wurde stetig ausgebaut. Zusätzlich befördert durch eine positive Entwicklung dieses Beratungsfelds in der MLP Finanzdienstleistungen AG konnten wir im Vermögensmanagement die Erlöse im Vergleich zum Vorjahr deutlich steigern. Hintergrund ist weiterhin der Anstieg des in der MLP Gruppe verwalteten Vermögens.

In der Sachversicherung lagen die Erlöse über dem Vorjahresniveau, auch ohne die zusätzlichen Erlösbeiträge durch die Übernahme der DOMCURA Gruppe.

Um der gewachsenen Kundennachfrage nach Immobilien noch stärker Rechnung zu tragen und die Umsatzbasis nachhaltig zu verbreitern, hat MLP sein 2014 neu gestartetes Beratungsangebot rund um Immobilien im Berichtsjahr noch einmal deutlich ausgebaut. MLP Berater können auf Wunsch des Kunden Immobilien für die Eigen- und Fremdnutzung anbieten; entsprechende Schulungen wurden im Berichtsjahr durchgeführt und sind auch für das kommende Jahr geplant. Die Qualitätssicherung bei der Immobilienvermittlung erfolgt über das Tochterunternehmen FERI EuroRating, das eine Prüfung aller Anbieter vornimmt, mit denen wir zusammenarbeiten. In der Immobilienfinanzierung erzielte MLP neue Höchstwerte im vermittelten Neugeschäft und die Erlöse aus der Immobilienvermittlung, die sich in den sonstigen Provisionserlösen zeigt, legten deutlich zu.

Beratungsangebot rund um Immobilien ausgebaut

Bis auf den marktbedingten Rückgang in der Altersvorsorge hat die MLP Gruppe somit die Erlöse in sämtlichen Beratungsfeldern gesteigert. Damit zeigt die weitere Verbreiterung der Umsatzbasis, die MLP im Berichtsjahr forciert hat, Wirkung.

Ein Schwerpunkt im Rahmen der Verbreiterung der Umsatzbasis lag in der Akquisition der DOMCURA Gruppe Ende Juli 2015. Die DOMCURA Gruppe konzipiert, entwickelt und realisiert als sogenannter Assekuradeur aus dem gesamten Marktangebot umfassende Deckungskonzepte in der Sachversicherung. Diese werden von Marktteilnehmern wie z. B. Versicherungsmaklern vermittelt. Dieses erfolgreiche Geschäftsmodell wird die DOMCURA Gruppe fortführen und deutlich ausbauen. Zudem gehören zur DOMCURA Gruppe auch Spezialmakler für Gewerbe- und Industrieversicherungen. Insgesamt erschließt sich MLP mit dem Erwerb und der Einbindung der DOMCURA Gruppe in den Konzern ein weiteres, strategisch relevantes Geschäftsfeld. Zusätzlich entstehen umfangreiche Umsatzsynergien in der MLP Gruppe.

Neue Potenziale in der Sachversicherung durch DOMCURA-Akquisition

Ein weiterer positiver Effekt ergibt sich aus der Verteilung der Umsätze. In der Sachversicherung fällt ein Großteil der Jahreserlöse der DOMCURA Gruppe jeweils im 1. Quartal an, da die meisten Versicherungsprämien zu Jahresbeginn fällig werden. Da MLP bisher traditionell einen Großteil seiner Erlöse im 4. Quartal erwirtschaftet, ergibt sich durch die Akquisition der DOMCURA Gruppe für den Konzern eine gleichmäßigere Verteilung der Umsatzerlöse im Jahresverlauf.

Die Digitalisierung des Finanzdienstleistungssektors führt dazu, dass neue Wettbewerber auf den Markt treten. Dies sind sowohl sogenannte FinTechs als auch Großunternehmen, welche Kernkompetenzen von Finanzdienstleistern als eigene Dienstleistungen im Internet anbieten. Um dieser Entwicklung Rechnung zu tragen und die Umsetzung unserer Online-Strategie voranzutreiben, ist MLP im Berichtsjahr unter anderem eine Kooperation mit dem FinTech-Unternehmen massUp eingegangen. Die darüberhinausgehenden Schritte sind in den nächsten Absätzen beschrieben.

Digitalisierungsstrategie erfolgreich vorangetrieben

Im Rahmen der Online-Strategie hat MLP im Berichtsjahr einen neuen Internetauftritt für junge Erwachsene gestartet. MLP financify spricht diese gezielt in ihrem Umfeld an. Gleichzeitig haben wir die Präsenz von MLP in den sozialen Medien wie Facebook, Youtube und Twitter weiter ausgebaut. Ziel ist, uns auch dort als Gesprächspartner in allen Finanzfragen zu positionieren und Interessenten zu generieren. Darüber hinaus haben wir auch unsere Kundenwebseite mlp.de in 2015 einem Relaunch unterzogen. Sie bietet jetzt unter anderem auch Internetseiten für sämtliche Standorte von MLP und Auftritte für jeden Kundenberater.

Social Media-Aktivitäten zur Neukundengewinnung

Mit den beiden neuen Webauftritten und der zuletzt eingegangenen Kooperation mit massUp hat MLP die Basis für den Onlineproduktabschluss geschaffen. Der Start erfolgt im Januar 2016. Die nun etablierte technische Plattform bietet künftig die Möglichkeit der Erweiterung des Online-Produktportfolios. Darüber hinaus wurden im Berichtsjahr das Video-Conferencing zur Online-Beratung als Tool für Berater sowie die eSignature als Pilotprojekte fortgeführt. MLP hat somit im Berichtsjahr die technologische Basis und wichtige Schritte für die weitere Umsetzung der Digitalisierungsstrategie geschaffen. Details dazu finden sich im Kapitel → „[Voraussichtliche Geschäftsentwicklung](#)“.

Basis für Erweiterung des Online-Produktportfolios gelegt

2015 hat MLP sein Angebot im Bereich der PKV ausgebaut. Auch Versicherte, die bislang kein Kunde bei MLP sind, können seitdem ihren Vertrag beim bestehenden Versicherer durch MLP überprüfen und optimieren lassen. Das pauschale Servicehonorar von einmalig 420 € zzgl. Mehrwertsteuer fällt bei einer erfolgreichen Optimierung an. Für MLP Bestandskunden bleibt dieser Service weiterhin kostenfrei.

Angebotserweiterung im Bereich Private Krankenversicherung und bAV

Unter dem Motto „100 für 10“ bietet MLP seit 2015 im Bereich bAV ein innovatives Branchenkonzept für die Nettolohn-Optimierung, das vor allem auf die Bedürfnisse von Arztpraxen, Kanzleien und ähnlichen Betrieben zugeschnitten ist.

Zur Unterstützung unserer Kundenberater haben wir im Berichtsjahr den „Quick-Check“ für Sachversicherungen eingeführt. Damit können Berater auch Altverträge ihrer Kunden, die nicht über MLP abgeschlossen wurden, schnell und einfach auf Aktualität prüfen und mit dem derzeitigen Marktangebot vergleichen. Das neue Analyse-Tool ermöglicht den Vergleich von Haftpflicht-, Hausrat-, Wohngebäude-, Unfall- und Rechtsschutzversicherungsverträgen.

„Quick-Check“ für Sachversicherungen gestartet

Aufgrund des herausfordernden Marktumfelds ergänzt MLP seine Wachstumsstrategie durch ein konsequentes Effizienzmanagement. Trotz umfangreicher Zukunftsinvestitionen lagen die Verwaltungskosten (vor Akquisition DOMCURA Gruppe) auf Vorjahresniveau und damit im Rahmen unserer Planungen. Inkludiert sind einmalige Aufwendungen von mehr als 5 Mio. €, die wie angekündigt unter anderem durch Recruiting-Programme, die Umsetzung unserer Digitalisierungsstrategie sowie IT-Investitionen angefallen sind.

Kosten trotz umfangreicher Investitionen stabil

## Veränderung in der Unternehmensstruktur

Im Berichtszeitraum hat die MLP AG eine Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage durchgeführt. Gegen Einbringung von 33,33 % der Anteile an der Schwarzer Familienholding GmbH (SFH GmbH), der Muttergesellschaft der DOMCURA Gruppenunternehmen, wurden 1.456.948 neue Aktien ausgegeben. Diese Aktien sind für das Geschäftsjahr 2015 vollständig dividendenberechtigt. Das Grundkapital erhöhte sich dadurch um 1,35 % von 107.877.738 Aktien auf 109.334.686 Aktien. Die Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage wurde am 10. August 2015 in das Handelsregister des Amtsgerichts Mannheim eingetragen.

Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage

Im Juni hat die MLP AG einen Unternehmenskaufvertrag über die vollständige Übernahme der DOMCURA Gruppe unterzeichnet. Mit Closing der Transaktion am 29. Juli 2015 erwarb die MLP AG 41,66 % der Anteile von der SFH GmbH. Im Rahmen einer Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage, deren Eintragung in das Handelsregister des Amtsgerichts Mannheim am 10. August erfolgte, gingen weitere 33,33 % der Anteile an der SFH GmbH auf die MLP AG über. Die verbleibenden 25 % der Anteile verbleiben stimm- und gewinnrechtlos bei Herrn Schwarzer und gehen bis spätestens 1. Januar 2017 auf MLP über, ohne dass hierfür eine zusätzliche Kaufpreiszahlung fällig wird. Die MLP AG ist rückwirkend zum 1. Januar 2015 für 100 % der Anteile gewinnberechtigt. Das Transaktionsvolumen belief sich auf insgesamt 18 Mio. €. Dabei wurden 12 Mio. € als Kaufpreis in bar gezahlt, weitere 6 Mio. € wurden durch die oben beschriebene Ausgabe neuer Aktien für die Einbringung von 33,33 % der Anteile an der SFH GmbH geleistet. Die DOMCURA Gruppe wurde mit dem Abschluss zum 30. September 2015 erstmalig auf der Ebene des MLP Konzerns in die Konsolidierung einbezogen.

Übernahme der DOMCURA Gruppe stärkt die Sachversicherung

Im Berichtszeitraum wurden innerhalb der FERI Gruppe verschiedene Veränderungen in der Struktur und Organisation vorgenommen. Unter anderem wurde die FERI Institutional and Family Office GmbH auf die FERI Trust GmbH verschmolzen. Im gleichen Zeitraum erfolgte die Zulassung der FEREAL AG als Kapitalverwaltungsgesellschaft durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin). Darüber hinaus hat es keine wesentlichen Veränderungen in der Unternehmensstruktur des MLP Konzerns gegeben.

FEREAL AG als Kapitalverwaltungsgesellschaft zugelassen

In der folgenden Beschreibung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des MLP Konzerns nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) sind die jeweiligen Vorjahreswerte in einer Klammer dargestellt.

Durch die Übernahme der DOMCURA Gruppe ist die Vergleichbarkeit mit dem Vorjahr nur eingeschränkt möglich.

*Ertragslage***Entwicklung der Gesamterlöse**

Trotz des fortgesetzt schwierigen Marktumfelds insbesondere in der Altersvorsorge konnte MLP die Gesamterlöse auf 557,2 Mio. € (531,1 Mio. €) steigern. Wesentlicher Treiber dieser Entwicklung war der Anstieg der Provisionserlöse von 486,9 Mio. € auf 514,3 Mio. €. Hierbei ist zu beachten, dass die Umsatzerlöse der DOMCURA Gruppe in Höhe von 20,0 Mio. € zu dieser Entwicklung mit beitrugen. Die Erlöse aus dem Zinsgeschäft lagen aufgrund des niedrigeren Zinsniveaus mit 21,4 Mio. € (22,9 Mio. €) leicht unter Vorjahr. Die sonstigen Erlöse lagen mit 21,5 Mio. € (21,4 Mio. €) ebenfalls leicht unter Vorjahresniveau.

Gesamterlöse legen zu

Nach wie vor halten sich die Bürger aufgrund des andauernden Niedrigzinsumfelds sowie der fortgesetzt negativen Berichterstattung über Lebensversicherer und ihre Produkte beim Abschluss langfristiger Verträge zurück. In diesem Zuge verminderte sich das Neugeschäft in der Altersvorsorge auf 3,5 Mrd. € (4,1 Mrd. €) vermittelte Beitragssumme. Der Anteil der betrieblichen Vorsorge hieran betrug 12 % (12 %). Vor allem aufgrund des niedrigeren Neugeschäfts sanken die Erlöse in der Altersvorsorge auf 215,7 Mio. € (239,7 Mio. €).

Neugeschäft in der Altersvorsorge deutlich über Vorjahr

Nach Rückgängen in den vergangenen Jahren konnten wir in der Krankenversicherung eine Steigerung gegenüber dem Vorjahr erreichen. Trotz der Zurückhaltung vieler Kunden aufgrund der anhaltend kritischen Berichterstattung zur PKV in den Medien lagen die Erlöse mit 45,9 Mio. € (43,5 Mio. €) um 5,5 % über dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum.

Krankenversicherung leicht über Vorjahr

Deutlich positiv entwickelte sich der Bereich Sachversicherung. Unterstützt durch die Umsatzbeiträge der DOMCURA Gruppe, deren Umsatz und Ergebnis seit Ende Juli in den Konzern mit einbezogen werden, stiegen die Erlöse in der Sachversicherung auf 54,9 Mio. € (34,6 Mio. €).

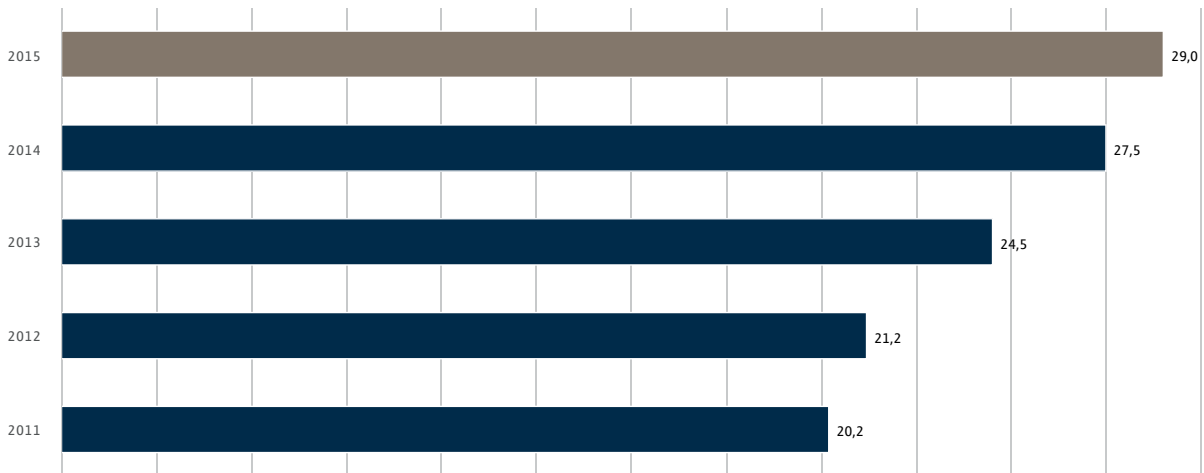
Sachversicherung und Finanzierung mit deutlichem Wachstum

Das Volumen der vermittelten Finanzierungen stieg deutlich auf 1,8 Mrd. € (1,4 Mrd. €) und erreichte damit einen neuen Rekordwert. Entsprechend positiv entwickelten sich die Erlöse in diesem Geschäftsfeld. Sie lagen mit 16,2 Mio. € (13,6 Mio. €) deutlich über Vorjahr.

Nachdem die Erlöse im Vermögensmanagement bereits im Vorjahr einen Rekordwert erreichten, konnten sie im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter zulegen und erreichten 166,0 Mio. € (147,0 Mio. €). Dieser Anstieg ist sowohl auf die positive Entwicklung unserer Tochtergesellschaft FERL als auch auf die gute Entwicklung des Bereichs in der MLP Finanzdienstleistungen AG zurückzuführen. Das im Konzern betreute Vermögen lag zum Bilanzstichtag bei 29,0 Mrd. € (27,5 Mrd. €).

Vermögensmanagement mit weiterem Wachstum

## Entwicklung des betreuten Vermögens (alle Angaben in Mrd. €)



Im Geschäftsjahr hat MLP sein Kostenmanagement erfolgreich fortgesetzt. Ohne Berücksichtigung der im Vergleich zum Vorjahr zusätzlichen Aufwendungen der DOMCURA Gruppe lagen die Verwaltungskosten (definiert als Summe von Personalaufwendungen, Abschreibungen und Wertminderungen sowie sonstigen betrieblichen Aufwendungen) im MLP Konzern bei 262,3 Mio. € (256,8 Mio. €). Neben unseren Aufwendungen für Zukunftsinvestitionen enthalten die Verwaltungskosten ebenfalls Erwerbsnebenkosten für die Akquisition der DOMCURA Gruppe. Inklusive der DOMCURA Gruppe lagen die Verwaltungskosten bei 272,8 Mio. €.

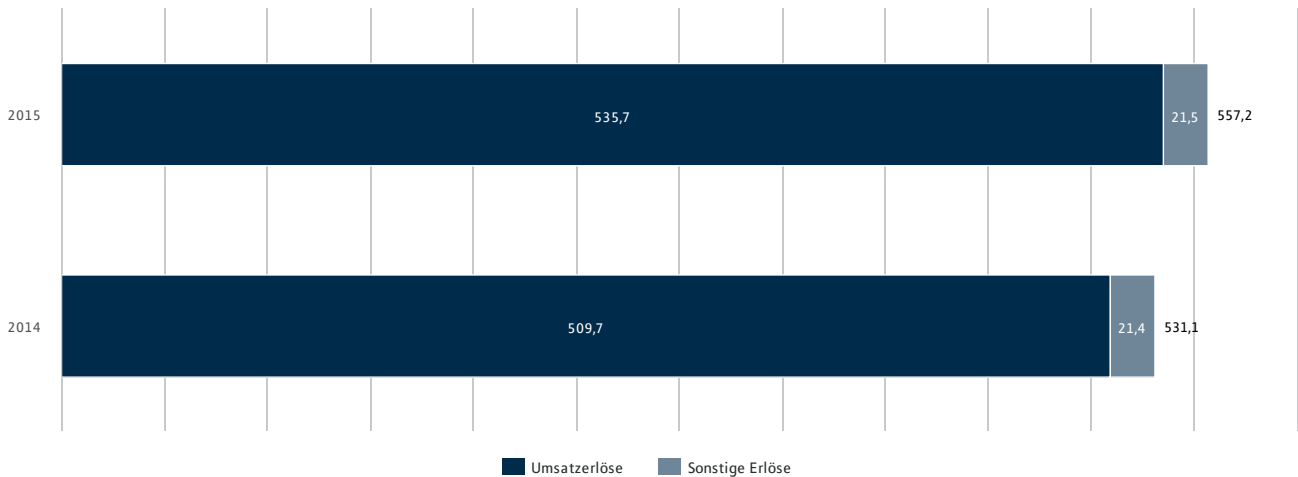
Erfolgreiches  
Kostenmanagement

Das Proforma-EBIT (vor Akquisitionen; Earnings before interest and taxes) lag bei 32,5 Mio. € (39,0 Mio. €). Das EBIT inklusive der DOMCURA-Akquisition betrug 30,7 Mio. €. Hintergrund ist die Saisonalität im DOMCURA-Geschäftsmodell. Demnach weist diese im jeweils ersten Quartal eines Jahres ein sehr starkes Ergebnis aus, in den Quartalen zwei bis vier fällt dagegen ein Verlust an. In der Summe wird das Ergebnis der DOMCURA Gruppe erwartungsgemäß deutlich positiv ausfallen. Die EBIT-Marge des MLP Konzerns betrug auf Proforma-Basis (vor Akquisitionen) 5,8 % (7,3 %). Die Produktivität (Umsatz pro Berater im Segment Finanzdienstleistungen) lag bei 204.400 € (206.800 €).

## Analyse der Umsatzentwicklung

Die Umsatzerlöse stiegen im Berichtszeitraum auf 535,7 Mio. € (509,7 Mio. €), maßgeblich beeinflusst durch den Umsatzanteil der DOMCURA Gruppe in Höhe von 20,0 Mio. €. Die sonstigen Erlöse lagen mit 21,5 Mio. € (21,4 Mio. €) auf dem Niveau des Vorjahrs. Die Gesamterlöse stiegen auf 557,2 Mio. € (531,1 Mio. €).

## Entwicklung der Gesamterlöse (alle Angaben in Mio. €)



Positiv auf die Umsatzentwicklung wirkte sich der Anstieg der Provisionserlöse von 486,9 Mio. € auf 514,3 Mio. € aus. Die Zinserlöse lagen mit 21,4 Mio. € (22,9 Mio. €) aufgrund des niedrigeren Zinsniveaus leicht unter dem Vorjahr. Innerhalb der Provisionserlöse leistet die Altersvorsorge weiterhin den überwiegenden Beitrag, gefolgt vom Vermögensmanagement. Mit einem Plus von 85,7 % verzeichneten die übrigen Beratungsleistungen, in denen sich vor allem die Erlöse aus dem erweiterten Immobilienangebot widerspiegeln, das stärkste Wachstum. Auch die Erlöse in der Sachversicherung verbesserten sich mit 58,7 % deutlich. Einen detaillierten Überblick gibt die nachfolgende Tabelle:

### Aufteilung der Umsatzerlöse

Alle Angaben in Mio. €	2015	2014	Veränderung in %
Altersvorsorge	215,7	239,7	-10,0%
Vermögensmanagement	166,0	147,0	12,9%
Krankenversicherung	45,9	43,5	5,5%
Sachversicherung	54,9	34,6	58,7%
Finanzierung	16,2	13,6	19,1%
Übrige Beratungsvergütungen	15,6	8,4	85,7%
Summe Provisionserlöse	514,3	486,9	5,6%
Erlöse aus dem Zinsgeschäft	21,4	22,9	-6,6%
Gesamt	535,7	509,7	5,1%

### Analyse der Aufwendungen

Die Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Provisionsgeschäft beinhalten vor allem die erfolgsabhängigen Zahlungen an unsere Berater. Sie stellen den größten Einzelposten bei den Aufwendungen dar. In diesem Posten enthalten sind ebenfalls die Provisionsaufwendungen im Segment DOMCURA. Diese variablen Aufwendungen entstehen durch die Vergütung von Vermittlungsleistungen im Sachversicherungsgeschäft. Hinzu kommen die Provisionsaufwendungen im Segment FER1, die sich insbesondere aus den Aktivitäten im Bereich Fondsadministration ergeben. Variable Vergütungen fallen in diesem Geschäftsfeld zum Beispiel durch die Vergütung der Depotbank und des Fondsvertriebs an. Maßgeblich beeinflusst durch die Einbeziehung der DOMCURA Gruppe sowie die Ausweitung des Bereichs Fondsadministration bei FER1 mit den damit verbundenen höheren Erlösen erhöhten sich die Provisionsaufwendungen auf 253,6 Mio. € (233,6 Mio. €). Das Provisionsergebnis betrug damit 260,7 Mio. € nach 253,3 Mio. € im Vorjahr.

Die Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Zinsgeschäft gingen aufgrund des weiter rückläufigen Zinsniveaus auf 1,9 Mio. € (2,8 Mio. €) zurück. Insgesamt betrug das Zinsergebnis 19,5 Mio. € nach 20,1 Mio. € im Vorjahr.

Der Rohertrag verbesserte sich im vergangenen Jahr auf 301,7 Mio. € (294,6 Mio. €).

Ohne Berücksichtigung der DOMCURA haben sich die Verwaltungskosten im Berichtszeitraum trotz unserer Zukunftsinvestitionen nur leicht auf 262,3 Mio. € erhöht (256,8 Mio. €). Diese beinhalten Aufwendungen im Zusammenhang mit der Akquisition der DOMCURA Gruppe in Höhe von rund 1,2 Mio. € sowie weitere höhere sonstige betriebliche Aufwendungen aufgrund der erfolgreichen Entwicklung der Fondsadministration im Segment FERI. Inklusive der DOMCURA Gruppe stiegen die Verwaltungskosten im Gesamtjahr auf 272,8 Mio. €.

Verwaltungskosten leicht gestiegen

Trotz der zusätzlichen Aufwendungen im Segment DOMCURA lag der Personalaufwand nur leicht über Vorjahr. Neben diesem Akquisitionseffekt ist der geringfügige Anstieg auf allgemeine Gehaltssteigerungen zurückzuführen. Insgesamt lag der Personalaufwand bei 113,5 Mio. € (106,0 Mio. €). Hierin enthalten sind unter anderem 98,1 Mio. € für Löhne und Gehälter (91,6 Mio. €), 12,9 Mio. € für Sozialabgaben (12,0 Mio. €) und Altersvorsorgezuschüsse des Arbeitgebers von 2,4 Mio. € (2,4 Mio. €). Die planmäßigen Abschreibungen und Wertminderungen erhöhten sich auf 15,1 Mio. € (13,4 Mio. €). Hintergrund des Anstiegs ist eine Wertminderung auf Software sowie eine Abschreibung auf ein vermietetes Objekt. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich leicht auf 144,2 Mio. € (137,4 Mio. €), unter anderem bedingt durch die Einbeziehung der DOMCURA Gruppe einschließlich der damit verbundenen Akquisitionskosten sowie den beschriebenen höheren Aufwendungen bei der Fondsadministration im Segment FERI.

## Aufwandsstruktur

Alle Angaben in Mio. €	2015	in % der Gesamtaufwendungen	2014	in % der Gesamtaufwendungen	Veränderung in %
Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Provisionsgeschäft	253,6	48,0%	233,6	47,4%	8,6%
Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Zinsgeschäft	1,9	0,4%	2,8	0,6%	-32,1%
Personalaufwand	113,5	21,5%	106,0	21,5%	7,1%
Planmäßige Abschreibungen und Wertminderungen	15,1	2,9%	13,4	2,7%	12,7%
Sonstige betriebliche Aufwendungen	144,2	27,3%	137,4	27,9%	4,9%
GESAMT	528,3	100,0%	493,2	100,0%	7,1%

Die Geschäftsentwicklung der MLP Hyp ist im abgelaufenen Geschäftsjahr 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 der Gesellschaft erhöhte sich aufgrund der sehr guten Geschäftsentwicklung auf 1,8 Mio. € (1,1 Mio. €) und übertraf damit die Ergebnisse der Vorjahre deutlich. In der Gewinn- und Verlustrechnung zeigt sich dies in dem Posten „Ergebnis aus nach der Equity-Methode bewerteten Anteilen“.

Das EBIT – inklusive der DOMCURA-Akquisition – betrug 30,7 Mio. €. Das Proforma-EBIT (vor Akquisitionen) liegt bei 32,5 Mio. € (39,0 Mio. €). Hintergrund ist im Wesentlichen, dass der Effekt aus den Erlösrückgängen in der Altersvorsorge trotz der Verbreiterung der Umsatzbasis noch nicht durch die anderen Beratungsfelder ausgeglichen wurde sowie dass die Verwaltungskosten leicht über dem Vorjahr lagen. Hinzu kommt die dargestellte Saisonalität im DOMCURA-Geschäftsmodell, verbunden mit der Einbeziehung der DOMCURA Gruppe erst ab August des vergangenen Jahres.

EBIT rückläufig



Das Finanzergebnis ging im abgelaufenen Geschäftsjahr auf –2,8 Mio. € (–1,3 Mio. €) zurück. Wesentlichen Einfluss auf diese Entwicklung hatte der Anstieg der Sonstigen Zinsen und ähnlichen Aufwendungen auf –3,3 Mio. € (–2,0 Mio. €). Hintergrund dieser Entwicklung sind zu zahlende Zinsen auf eine Steuernachzahlung, die maßgeblich aus den bereits bis 2007 eingestellten Auslandsaktivitäten von MLP stammen. Die sonstigen Zinsen und ähnlichen Erträge blieben mit 0,5 Mio. € (0,7 Mio. €) nahezu konstant. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EBT; Earnings before taxes) ging in diesem Zuge auf 28,0 Mio. € (37,6 Mio. €) zurück. Der Ertragsteueraufwand lag bei 8,2 Mio. € (8,7 Mio. €). Hierbei belastete die beschriebene Steuernachzahlung. Die Steuerquote erhöhte sich auf 29,2 % (23,1 %).

Finanzergebnis durch  
Sondereffekte belastet

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

### Ergebnisstruktur und Entwicklung der Ergebnisse im Konzern

Alle Angaben in Mio. €	2015	2014	Veränderung in %
Gesamterlöse	557,2	531,1	4,9%
Rohertrag <sup>1</sup>	301,7	294,7	2,4%
Rohertrags-Marge (%)	54,1%	55,5%	
EBIT	30,7	39,0	-21,3%
EBIT-Marge (%)	5,5%	7,3%	
Proforma-EBIT <sup>2</sup>	32,5	39,0	-16,7%
Proforma-EBIT-Marge (%)	5,8%	7,3%	
Finanzergebnis	-2,8	-1,3	>-100%
EBT	28,0	37,6	-25,5%
EBT-Marge (%)	5,0%	7,1%	
Ertragsteuern	-8,2	-8,7	-5,7%
Jahresüberschuss	19,8	29,0	-31,7%
Netto-Marge (%)	3,6%	5,5%	

<sup>1</sup> 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.

<sup>2</sup> Proforma-EBIT (vor Akquisitionen)

Insgesamt ging das Konzernergebnis im Geschäftsjahr 2015 auf 19,8 Mio. € (29,0 Mio. €) zurück. Das verwässerte und unverwässerte Ergebnis je Aktie betrug 0,18 €. Dieser Betrachtung liegt für das abgelaufene Geschäftsjahr die durchschnittliche Anzahl der im Umlauf befindlichen Aktien (108.484.800 Stück) zugrunde. Bezogen auf die Aktienanzahl des Vorjahreszeitraums von 107.877.738 Stück beträgt das Ergebnis je Aktie ebenfalls 0,18 €.

Unterstellt man den Erwerb des neuen Tochterunternehmens DOMCURA rückwirkend zum 1. Januar 2015, beträgt das Konzernergebnis 23,3 Mio. Euro.

## Konzernergebnis

Alle Angaben in Mio. €	2015	2014	Veränderung in %
Fortzuführende Geschäftsbereiche	19,8	29,0	-31,7%
KONZERN	19,8	29,0	-31,7%
Ergebnis je Aktie in € (unverwässert)	0,18	0,27	-33,3%
Ergebnis je Aktie in € (verwässert)	0,18	0,27	-33,3%
Anzahl Aktien in Mio. Stück (unverwässert)	108,5*	107,9	0,6%

\* Gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl

## Ergebnisverwendung

Zu Beginn des vergangenen Geschäftsjahrs haben wir angekündigt, 50 % bis 70 % des Konzernergebnisses an unsere Aktionäre auszuschütten. Für das Geschäftsjahr 2014 haben wir 0,17 € je Aktie in Form der laufenden Dividende an unsere Aktionäre ausgezahlt. Die Dividendensumme belief sich auf 18,3 Mio. €. Eigene Aktien haben wir im Berichtszeitraum nicht zurückgekauft.

Für das Geschäftsjahr 2015 schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung am 16. Juni 2016 eine Dividende in Höhe von 0,12 € je Aktie vor. Dies entspricht einer Ausschüttungsquote von 66 % des Konzernergebnisses. Die im Rahmen der Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage neu ausgegebenen Aktien sind für das Geschäftsjahr 2015 voll dividendenberechtigt.

## 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 ist es hierbei, die jederzeitige Liquidität des Konzerns 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 den finanzwirtschaftlichen Risiken finden sich im Konzernanhang im Kapitel → „Finanzrisikomanagement“.

Keine wesentlichen Verbindlichkeiten oder Forderungen in Fremdwährung

### Finanzierungsanalyse

Das MLP Geschäftsmodell ist vergleichsweise wenig kapitalintensiv und erwirtschaftet hohe Cashflows. Allerdings ist für die kommenden Jahre ein erhöhter Kapitalbedarf durch die veränderte Eigenmitteldefinition sowie die erhöhten Anforderungen gemäß Basel III eingeplant.

Die Eigenkapitalausstattung und Liquidität des Konzerns sind weiterhin gut. Das Eigenkapital erhöhte sich in der Berichtsperiode auf 385,8 Mio. € (376,8 Mio. €). Wesentlichen Einfluss hierauf hatten das Konzernergebnis des Geschäftsjahrs 2015 in Höhe von 19,8 Mio. € sowie die beschriebene Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage im August diesen Jahres im Volumen von 6,0 Mio. €. Ein gegenläufiger Effekt ergab sich durch die Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2014 in Höhe von 18,3 Mio. €. Die Eigenkapitalquote verringerte sich aufgrund der höheren Bilanzsumme von 23,2 % auf 22,0 %. Die aufsichtsrechtliche Eigenmittelquote lag zum Bilanzstichtag bei 14,3 %. Das Absinken der Quote ist im Wesentlichen auf die immateriellen Vermögensgegenstände (siehe auch Anhangangabe 6 „Angaben zu Unternehmenserwerben“) zurückzuführen, die sich durch die Akquisition der DOMCURA Gruppe erhöht haben. Abgemildert wird dieser Effekt durch die im dritten Quartal durchgeführte Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage.

Eigenkapitalquote bei 22,0 %

Zur langfristigen Finanzierung des Konzerns setzen wir derzeit keine Fremdmittel in Form von Wertpapieremissionen oder der Vergabe von Schuldscheindarlehen 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 1.125,7 Mio. € (1.025,1 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 1.143,0 Mio. € (1.054,9 Mio. €) gegenüber.

Die Rückstellungen haben mit einem Anteil von lediglich 4,9 % (5,7 %) an der Bilanzsumme keine wesentliche Finanzierungsfunktion im Konzern. Die anderen Verbindlichkeiten erhöhten sich zum Bilanzstichtag auf 140,2 Mio. € (117,8 Mio. €). Hintergrund des Anstiegs ist im Wesentlichen die erstmalige Einbeziehung der DOMCURA Gruppe und resultiert aus Verbindlichkeiten aus dem Assekurateurgeschäft. Die kurzfristigen Verbindlichkeiten erhöhten sich dabei auf 137,2 Mio. € (115,5 Mio. €). Im Wesentlichen handelt es sich dabei um Verbindlichkeiten aus dem operativen Geschäft. Den kurzfristigen Verbindlichkeiten stehen auf der Aktivseite Zahlungsmittel in Höhe von 77,5 Mio. € (49,1 Mio. €), wesentlich beeinflusst durch die Einbeziehung der DOMCURA Gruppe sowie Finanzanlagen in Höhe von 147,9 Mio. € (145,3 Mio. €) und kurzfristige andere Vermögenswerte in Höhe von 99,3 Mio. € (104,2 Mio. €) gegenüber.

Am Bilanzstichtag 31. Dezember 2015 bestanden finanzielle Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen in Höhe von 15,8 Mio. € (14,5 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 2021 können sich daraus Verpflichtungen in Höhe von insgesamt 70,4 Mio. € (59,6 Mio. €) ergeben. Hintergrund ist im Wesentlichen die Einbeziehung der DOMCURA Gruppe sowie die Einrichtung neuer Beratungszentren.

## Liquiditätsanalyse

Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit erhöhte sich auf 58,8 Mio. € gegenüber 32,3 Mio. € im Vergleichszeitraum. Wesentliche Zahlungsströme ergeben sich dabei aus dem Einlagengeschäft mit unseren Kunden und aus der Anlage dieser Gelder.

Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit hat sich von –4,3 Mio. auf –18,0 Mio. € verändert. Im Berichtszeitraum wurden mehr Neuinvestitionen in Termingelder getätigt als im Vorjahreszeitraum.

## Verkürzte Kapitalflussrechnung

Alle Angaben in Mio. €	2015	2014
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	72,1	61,4
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	58,8	32,3
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-18,0	-4,3
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-18,3	-17,3
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	22,4	10,8
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	94,5	72,1

Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2015 stehen dem MLP Konzern liquide Mittel in Höhe von rund 174 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. Der MLP Konzern war im Jahr 2015 jederzeit in der Lage, seinen Zahlungsverpflichtungen nachzukommen.

## Investitionsanalyse

MLP finanziert die Investitionen in der Regel aus dem Cashflow. Das Gesamtinvestitionsvolumen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen ging im abgelaufenen Geschäftsjahr im Vergleich zum Vorjahr planmäßig auf 12,8 Mio. € (15,4 Mio. €) zurück. Der Rückgang begründet sich im Wesentlichen durch die im Vorjahr höheren Investitionen in vertriebsunterstützende IT-Systeme und Betriebs- und Geschäftsausstattung, insbesondere Hardware.

## Investitionen

Alle Angaben in Mio. €	2015	2014	2013	2012	2011
Immaterielle Vermögenswerte	7,9	8,9	19,5	7,8	4,3
Geschäfts- oder Firmenwert	–	–	–	–	–
Software (selbst erstellt)	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Software (erworben)	0,4	1,1	0,6	0,4	0,2
Übrige immaterielle Vermögenswerte	–	–	0,0	0,0	–
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	7,1	7,4	18,5	7,0	3,6
Sachanlagen	4,8	6,6	2,9	6,7	3,5
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten	0,7	0,4	0,4	0,4	0,2
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3,1	4,2	1,8	5,4	3,2
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	1,0	2,0	0,8	0,9	0,0
<b>GESAMTINVESTITIONEN</b>	<b>12,8</b>	<b>15,4</b>	<b>22,5</b>	<b>14,5</b>	<b>7,8</b>

Der deutlich überwiegende Teil der Investitionen wurde mit 11,2 Mio. € im abgelaufenen Geschäftsjahr im Segment Finanzdienstleistungen getätigt. Hierbei handelt es sich um Investitionen in Betriebs- und Geschäftsausstattung, und zum wesentlichen Teil um vertriebsunterstützende IT-Systeme. 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 FERI erreichten die Investitionen im vergangenen Jahr 0,8 Mio. €. Hier haben wir sowohl in Betriebs- und Geschäftsausstattung wie auch in immaterielle Vermögenswerte investiert. Im Segment DOMCURA lagen die Investitionen bei 0,5 Mio. € und betrafen insbesondere Betriebs- und Geschäftsausstattung.

## Investitionen nach Segmenten

Alle Angaben in Mio. €	Gesamtinvestitionen		Veränderung in %
	2015	2014	
Finanzdienstleistungen	11,2	13,6	-17,6%
FERI	0,8	1,1	-27,3%
DOMCURA	0,5	–	–
Holding	0,3	0,7	-57,1%
<b>Summe</b>	<b>12,8</b>	<b>15,4</b>	<b>-16,9%</b>

## Vermögenslage

### Vermögensstrukturanalyse

Zum Stichtag 31. Dezember 2015 hat sich die Bilanzsumme des MLP Konzerns um 128,0 Mio. € auf 1.752,7 Mio. € (1.624,7 Mio. €) erhöht.

Bilanzsumme weiter gestiegen

Die immateriellen Vermögenswerte – dazu zählen vor allem Kundenstamm, Marke und Goodwill – stiegen von 156,2 Mio. € auf 174,5 Mio. €. Dieser Anstieg steht im Wesentlichen in Verbindung mit der beschriebenen Übernahme der DOMCURA Gruppe im abgelaufenen Geschäftsjahr. Die Sachanlagen blieben mit 65,7 Mio. € (66,0 Mio. €) stabil. Der Posten als Finanzinvestition gehaltene Immobilie reduzierte sich auf 0,0 Mio. € (7,3 Mio. €), bedingt durch die Umgliederung der Immobilie in den Posten zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen. Dieser beträgt zum Bilanzstichtag 6,0 Mio. € (0,0 Mio. €). Die Differenz reflektiert die bereits im zweiten Quartal 2015 vorgenommene Abschreibung auf diese Immobilie.

Die Forderungen gegen Kreditinstitute aus dem Bankgeschäft erhöhten sich auf 600,3 Mio. € (559,3 Mio. €). Dieser Anstieg resultiert im Wesentlichen aus einer Erhöhung der Anlagen in täglich fälligen Geldern. Die Forderungen gegen Kunden aus dem Bankgeschäft nahmen ebenfalls zu und lagen bei 542,7 Mio. € (495,6 Mio. €). Dies ist maßgeblich auf einen Anstieg der Darlehen im eigenen Obligo sowie auf eine Erhöhung der Anlagen in Schuldscheindarlehen zurückzuführen. Rund 66 % (66 %) der Forderungen gegen Kreditinstitute und Kunden aus dem Bankgeschäft haben eine Restlaufzeit von unter einem Jahr.

Die Finanzanlagen blieben im Vergleich zum Vorjahr nahezu unverändert bei 147,9 Mio. € (145,3 Mio. €). Die Zahlungsmittel erhöhten sich auf 77,5 Mio. € (49,1 Mio. €). Wesentlicher Grund dieser Entwicklung ist die erstmalige Einbeziehung der DOMCURA Gruppe in den Konsolidierungskreis sowie die Ergebnisabführungen der MLP Finanzdienstleistungen AG und der FERI AG für das Geschäftsjahr 2014. Einen gegenläufigen Effekt hatten unter anderem die Dividendenzahlung an unsere Aktionäre sowie die Zahlung eines Teils des Kaufpreises im Rahmen der Akquisition der DOMCURA Gruppe in bar. Detaillierte Angaben zur Veränderung des Finanzmittelbestands finden sich im Kapitel → „Finanzlage“.

Die sonstigen Forderungen und anderen Vermögenswerte gingen von 117,7 Mio. € auf 112,5 Mio. € zurück. In diesem Posten sind im Wesentlichen die Provisionsforderungen gegenüber Versicherungsgesellschaften enthalten, die aus der Vermittlung von Versicherungsprodukten entstehen.

Die Eigenkapitalausstattung des MLP Konzerns ist weiterhin gut. Zum 31. Dezember 2015 betrug das Eigenkapital 385,8 Mio. € (376,8 Mio. €). Der Anstieg ist im Wesentlichen zurückzuführen auf das Konzernergebnis 2015 sowie die beschriebene Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage. Die Eigenkapitalquote lag aufgrund der höheren Bilanzsumme bei 22,0 % (23,2 %). Bezogen auf das Konzernergebnis von 19,8 Mio. € erzielten wir eine Eigenkapitalrendite von 5,1 % (7,7 %).

Eigenkapitalausstattung weiterhin gut

Die Rückstellungen gingen von 92,0 Mio. € auf 86,5 Mio. € zurück, maßgeblich beeinflusst durch geringere Rückstellungen für Stornorisiken und Pensionen.

Die Einlagen unserer Kunden (Verbindlichkeiten gegenüber Kunden aus dem Bankgeschäft) stiegen zum Ende der Berichtsperiode auf 1.102,6 Mio. € (1.007,7 Mio. €). Dabei handelt es sich hauptsächlich um kurzfristige Einlagen aus den Bereichen Konto, Tagesgeld und Kreditkarte. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten aus dem Bankgeschäft stiegen auf 23,1 Mio. € (17,4 Mio. €). Hintergrund ist ein höheres Volumen durchgeleiteter Förderkredite für unsere Kunden. In diesem Posten sind die Refinanzierungsmittel der Förderinstitute enthalten.

Kundeneinlagen weiter gestiegen

Die anderen Verbindlichkeiten erhöhten sich auf 140,2 Mio. € (117,8 Mio. €). Im Wesentlichen beinhaltet dieser Posten kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber unseren Beratern und Geschäftsstellenleitern aufgrund offener Provisionsansprüche (siehe auch Abschnitt → „Finanzlage“). Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus der erstmaligen Einbeziehung der DOMCURA Gruppe.

## 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 Jahres 2015 haben wir eine Prognose auf EBIT-Ebene abgegeben, die eine leichte Steigerung gegenüber Vorjahr beinhaltet. Außerdem haben wir eine qualitative Einschätzung für die Umsatzentwicklung gegeben.

Während wir in der Altersvorsorge hinter unseren Planungen zurückgeblieben sind, entwickelte sich die Krankenversicherung mit einem leichten Anstieg planmäßig. Im Vermögensmanagement haben wir unsere ursprüngliche Prognose eines leichten Erlösanstiegs übertroffen.

Bei den Verwaltungskosten hatten wir ein konstantes Niveau von 255 Mio. € prognostiziert. Mit angefallenen Verwaltungskosten von 262,3 Mio. € (vor Akquisitionen) im Jahr 2015 lagen wir weitgehend im Rahmen unserer Planungen.

Mit einem Proforma-EBIT (vor Akquisitionen) von 32,5 Mio. € haben wir die ursprüngliche Prognose nicht erreicht.

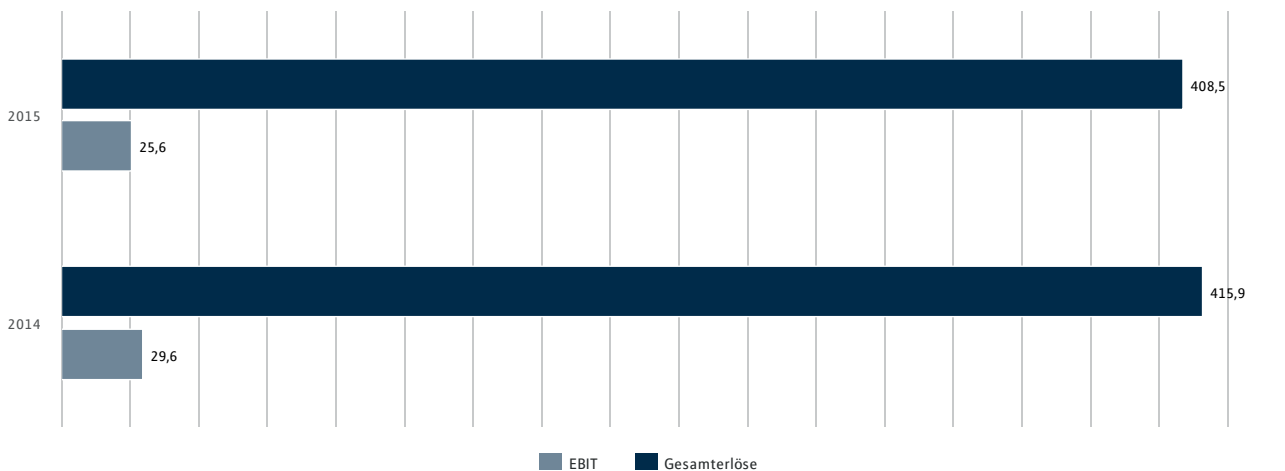
## Segmentbericht

Im Segment Finanzdienstleistungen zeigen sich die Erlöse aus allen Beratungsfeldern – aus der Altersvorsorge, der Kranken- und Sachversicherung genauso wie aus dem Vermögensmanagement und der Finanzierung. 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.

### Segment Finanzdienstleistungen

Im Segment Finanzdienstleistungen gingen die Gesamterlöse im Jahr 2015 auf 408,5 Mio. € (415,9 Mio. €) zurück. Dies ist im Wesentlichen auf die geringeren Provisionserlöse im Bereich Altersvorsorge zurückzuführen, was sich entsprechend auch auf Konzernebene niederschlug. Die Entwicklung der weiteren wesentlichen Beratungsfelder in diesem Segment (Krankenversicherung, Vermögensmanagement, Sachversicherung) entspricht der positiven Entwicklung im Konzern. Auch die Finanzierung entwickelte sich wie im Konzern positiv. Die Erlöse aus dem Zinsgeschäft waren mit 21,4 Mio. € (22,9 Mio. €) aufgrund des niedrigeren Zinsniveaus leicht rückläufig.

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



Die Aufwendungen für bezogenen Leistungen aus dem Provisionsgeschäft gingen aufgrund niedrigerer Provisionserlöse auf 172,5 Mio. € (176,0 Mio. €) zurück. Die Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Zinsgeschäft gingen ebenfalls aufgrund des niedrigeren Zinsniveaus auf 1,9 Mio. € (2,8 Mio. €) zurück.

Der Personalaufwand lag mit 74,2 Mio. € (72,8 Mio. €) leicht über dem Niveau des Vorjahrs, maßgeblich bedingt durch allgemeine Gehaltserhöhungen. Die planmäßigen Abschreibungen und Wertminderungen blieben mit 9,5 Mio. € (9,2 Mio. €) nahezu konstant. Dabei wurden rückläufige planmäßige Abschreibungen durch Wertminderungen überkompensiert. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen bewegten sich bei 126,7 Mio. € (126,6 Mio. €) ebenfalls auf Vorjahresniveau.



Das EBIT ging insbesondere aufgrund der niedrigeren Umsatzerlöse auf 25,6 Mio. € (29,6 Mio. €) zurück. Die EBIT-Marge betrug 6,3 % nach 7,1 % im Vorjahr. Das Finanzergebnis lag bei –0,3 Mio. € (–0,5 Mio. €). Das EBT ging auf 25,3 Mio. € (29,0 Mio. €) zurück.

## Segment FERI

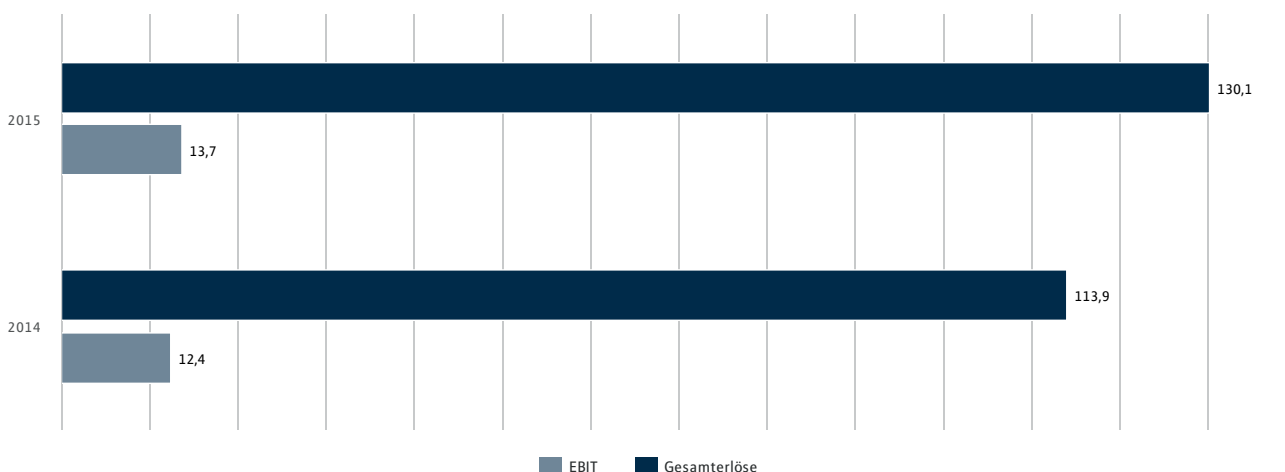
Das Segment FERI bildet die Aktivitäten der FERI Gruppe ab. In diesem Segment entstehen vor allem Erlöse aus dem Beratungsfeld Vermögensmanagement.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr stiegen die Gesamterlöse auf ein Rekordniveau von 130,1 Mio. € (113,9 Mio. €). Der Anstieg ist insbesondere zurückzuführen auf einen weiteren Zuwachs im Bereich Fondsadministration, auf Mandatsgewinne und eine insgesamt positive Entwicklung bei erfolgsabhängigen Vergütungen, die FERI für die Wertentwicklung in den Kundenportfolios erhält (Performance Fees).

Die Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Provisionsgeschäft erhöhten sich aufgrund der ebenfalls gestiegenen Erlöse im Bereich Fondsadministration auf 70,7 Mio. € (60,3 Mio. €). Der Personalaufwand lag bei 30,4 Mio. € nach 27,6 Mio. € im Vorjahr. Hintergrund des Anstiegs sind im Wesentlichen höhere variable Vergütungen als im Vorjahr. Die planmäßigen Abschreibungen und Wertminderungen lagen bei 1,8 Mio. € (2,1 Mio. €). Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich von 11,6 Mio. € auf 13,6 Mio. €, wesentlich beeinflusst durch höhere Beratungskosten im Rahmen der Erlangung der Lizenz als Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG-Lizenz) sowie durch die beschriebenen Veränderungen in der Unternehmensstruktur bei FERI.

Das EBIT stieg aufgrund höherer Umsatzerlöse auf 13,7 Mio. € (12,4 Mio. €). Die EBIT-Marge betrug 10,6 % nach 10,9 % im Vorjahr. Das Finanzergebnis betrug –0,3 Mio. € nach –0,7 Mio. € im Vorjahr. Damit verbesserte sich das EBT auf 13,4 Mio. € (11,7 Mio. €).

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



## Segment DOMCURA

Der Segmentbericht der DOMCURA umfasst den Zeitraum ab Erwerb bis zum 31. Dezember 2015 (rund 5 Monate). Im Segment DOMCURA entstehen Erlöse vor allem aus der Vermittlung von 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 ein Verlust an. Der Gewinn eines Gesamtjahrs wird somit im ersten Quartal erwirtschaftet, ist jedoch nicht Bestandteil unseres verkürzten Betrachtungszeitraums für das Geschäftsjahr 2015. Gleichwohl ist der MLP Konzern für das Gesamtjahr voll gewinnberechtigt. Das Ergebnis bis zum Zeitpunkt des Closing fließt in das Eigenkapital ein.

Im hier betrachteten Berichtszeitraum seit Erstkonsolidierung erreichten die Umsatzerlöse 20,0 Mio. €. Hierin spiegeln sich vor allem die vereinnahmten Prämienvolumen wider. Die sonstigen Erlöse lagen bei 2,2 Mio. €. Damit erreichten die Gesamterlöse 22,2 Mio. €. Die Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Provisionsgeschäft lagen bei 13,5 Mio. €. Sie fallen im Wesentlichen als variable Vergütung für Vermittlungsleistungen an.

Die Verwaltungskosten betrugen 10,5 Mio. €. Dabei entfielen auf den Personalaufwand 5,1 Mio. €. Die planmäßigen Abschreibungen und Wertminderungen lagen bei 0,7 Mio. €. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erreichten 4,7 Mio. €.

Das EBIT lag bei –1,8 Mio. €. Die EBIT-Marge betrug –8,1 %. Das Finanzergebnis betrug 0,0 Mio. €. Damit erreichte das EBT der DOMCURA ebenfalls –1,8 Mio. €.

Eine detaillierte Betrachtung des Ergebnisses, wenn der Erwerb zu Jahresbeginn erfolgt wäre, findet sich in Anhangangabe 6. Hierin zeigt sich die insgesamt positive Entwicklung.

## Segment Holding

Das Segment Holding ist nicht operativ tätig. Die Gesamterlöse beliefen sich im Geschäftsjahr auf 11,0 Mio. € (15,4 Mio. €). Im Wesentlichen resultieren die Erlöse aus der Vermietung von Gebäuden an verbundene Unternehmen. Der höhere Vorjahreswert war bedingt unter anderem durch die Auflösung von Rückstellungen und einer für MLP positiven Entscheidung bei der negativen Feststellungsklage gegen einige FERI Altgesellschafter. Im Jahr 2013 betrugen die Gesamterlöse 11,5 Mio. €.

Der Personalaufwand ging nach einer einmaligen Sonderbelastung im Vorjahr auf 3,8 Mio. € (5,5 Mio. €) zurück. Die planmäßigen Abschreibungen und Wertminderungen erhöhten sich auf 3,2 Mio. € (2,1 Mio. €) unter anderem durch eine einmalig höhere Abschreibung aufgrund der Neubewertung einer Immobilie. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen lagen bei 10,7 Mio. € nach 10,5 Mio. € im Vorjahr. Das EBIT sank aufgrund niedriger Erlöse auf –6,7 Mio. € (–2,7 Mio. €). Wie bereits auf Konzernebene beschrieben, wurde das Finanzergebnis wegen zu zahlender Zinsen auf eine Steuernachzahlung deutlich belastet und fiel auf –2,3 Mio. € (–0,3 Mio. €). In der Folge reduzierte sich das EBT auf –9,0 Mio. € nach –3,0 Mio. € im Vorjahr.

## Mitarbeiter und selbständige Kundenberater

Qualifizierte und motivierte Mitarbeiter und Berater sind für die MLP Gruppe als wissensbasiertes Dienstleistungsunternehmen die wichtigste Grundlage für einen nachhaltigen Unternehmenserfolg. Deshalb lag auch 2015 ein wichtiger Fokus auf einer kontinuierlichen Weiterentwicklung der Personalarbeit sowie auf der Aus- und Weiterbildung und der Gewinnung und Entwicklung neuer Berater.

Die Zahl der Mitarbeiter im MLP Konzern ist im Berichtsjahr 2015 – insbesondere bedingt durch die Akquisition der DOMCURA Gruppe – um rund 16,9 % gestiegen. Zum Stichtag 31.12.2015 waren insgesamt 1.802 Mitarbeiter für MLP tätig. Bereinigt um die DOMCURA Akquisition blieb die Zahl der Mitarbeiter mit 1.541 (1.542) auf Vorjahresniveau. Die Fluktuation in der Zentrale lag 2015 mit 5,5 % weiterhin auf einem niedrigen Niveau (2014: 4,5 %). Das Durchschnittsalter der Mitarbeiter bei der MLP AG, der MLP Finanzdienstleistungen AG, der FERI AG sowie der DOMCURA Gruppe beträgt derzeit 40 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	2015	2014	2013	2012	2011
Finanzdienstleistungen*	1.300	1.303	1.306	1.265	1.324
FERI	235	232	244	251	249
DOMCURA	261	–	–	–	–
Holding	7	7	9	8	12
Gesamt	1.802	1.542	1.559	1.524	1.584

Stand: 31.12.2015  
\* inkl. ZPC, ZSH und MLPdialog

Um unseren Mitarbeitern noch bessere Entwicklungsmöglichkeiten zu bieten, haben wir in 2015 ein modulares „Führungskräfteprogramm“ für Teamleiter gestartet. Ziel ist es, bereits bestehende Führungskräfte in relevanten Themen zu schulen und in ihrer Rolle als Personalverantwortliche zu begleiten. Bei unserem bereits seit 2013 etablierten Nachwuchskräfteprogramm „Top Talente“ wird im kommenden Jahr ein neuer Jahrgang starten. Ziel ist es, talentierte Nachwuchskräfte aus den eigenen Reihen systematisch zu identifizieren, gezielt zu fördern und nachhaltig für zukünftige Fach- und Führungsaufgaben aufzubauen.

Entwicklungsprogramme  
für Führungskräfte und  
Nachwuchs

Im Zuge der Weiterentwicklung unserer Personalarbeit wurden im Berichtsjahr vier Betriebsvereinbarungen getroffen, die unter anderem die Einführung einer neuen Vergütungssystematik beinhalten. Ziel ist es, ein faires, transparentes und motivierendes Vergütungssystem zu etablieren, das persönliche Erfahrungen, Kompetenzen und Leistungen des Mitarbeiters würdigt und gleichzeitig marktgerecht ist. Ergänzend wurde zudem eine Betriebsvereinbarung zur Durchführung von Beurteilungsgesprächen geschlossen, die gleichzeitig Grundlage für gezielte Förderungs- und Entwicklungsmaßnahmen ist.

Neue  
Betriebsvereinbarungen  
über Vergütung,  
Beurteilung und  
Sonderurlaub

Um familienfreundliche beziehungsweise an den Lebensphasen orientierte Rahmenbedingungen für unsere Mitarbeiter kontinuierlich auszubauen, wurde darüber hinaus 2015 eine Betriebsvereinbarung getroffen, die einheitliche Regelungen für einen unbezahlten Sonderurlaub festlegt. Mit dieser Betriebsvereinbarung ermöglicht MLP es seinen Mitarbeitern, unter Umständen auch in Kombination mit regulärem Urlaub und Gleitzeitagen eine längere berufliche Auszeit zu nehmen.

Zum Stand 31. Dezember 2015 unterhielt MLP 156 Geschäftsstellen mit insgesamt 1.935 Beratern (2014: 1.952), die als selbstständige Handelsvertreter tätig sind. Das Durchschnittsalter der Berater liegt derzeit bei knapp 44 Jahren. Sehr erfreulich ist weiterhin die niedrige Fluktuationsquote. Diese lag 2015 bei 8,3 % – und damit deutlich unter der Zielgröße von maximal 12 % (+/- 2 %-Punkte).

Beraterfluktuation auf niedrigem Niveau

Ein Schwerpunktthema im Berichtsjahr war die Gewinnung neuer Berater. MLP hat hierzu eine Weiterbildungsprämie für einsteigende Kundenberater etabliert, um ihnen den Start in die Selbstständigkeit zu erleichtern. Sie können im ersten Jahr bis zu 24.000 Euro und im zweiten Jahr bis zu 12.000 Euro erhalten. Damit verbinden wir die hohe Qualität in der Aus- und Weiterbildung mit einer verbesserten Planbarkeit für neue Berater.

Recruiting neuer Berater weiter vorangetrieben

Das 2014 gestartete neue Praktikantenprogramm hat sich etabliert. Im Berichtsjahr nutzten 142 Abiturienten und Studierende die Möglichkeit, den Berufsalltag eines MLP Beraters auf diesem Wege näher kennen zu lernen. Ein weiteres erfolgreiches Recruiting-Instrument sind darüber hinaus unsere 2013 gestarteten dualen Hochschulstudiengänge mit dem Schwerpunkt Vertrieb, bei denen die Studierenden in den Geschäftsstellen gezielt auf die Laufbahn als Berater vorbereitet werden. Derzeit sind in den Geschäftsstellen 24 duale Studierende und 22 Auszubildende tätig (Vorjahr: 22 bzw. 26); in der Zentrale sind es 25 duale Studierende und 23 Auszubildende (Vorjahr: 30 bzw. 25).

Praktikantenprogramm und duales Studium etabliert

Positiv entwickelt hat sich im Geschäftsjahr 2015 die Anzahl der Bewerbungen als Berater, die um 47 % über dem Vorjahr lag. Sowohl im dritten als auch im vierten Quartal hat MLP die Beraterzahl jeweils über den Wert des Vorquartals gesteigert. Somit zeigt unsere im vergangenen Jahr gestartete Recruiting-Offensive erste positive Wirkung. Zudem haben wir am Universitätsstandort Würzburg eine neue Geschäftsstelle im Hochschulsegment gegründet und bundesweit weitere Neugründungen vorbereitet. Weitere Informationen zu den Planungen im Recruiting finden sich unter „Voraussichtliche Geschäftsentwicklung“.

Bewerberzahlen steigen deutlich

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.

Aus- und Weiterbildung als Schlüssel zum Erfolg

Eine hohe Qualität der Aus- und Weiterbildung ist dafür eine unverzichtbare Voraussetzung. Herzstück der Beraterausbildung ist die MLP Corporate University (CU) mit Sitz in der MLP Zentrale in Wiesloch. Als erste Corporate University hat sie 2013 nach einem umfangreichen Zertifizierungsprozess das internationale Qualitätssiegel „Certified Corporate University“ der Foundation for International Business Administration Accreditation (FIBAA) erhalten. Das Bildungsangebot der CU entspricht damit den internationalen Anforderungen des European Credit Transfer and Accumulation System (ECTS), was eine Kooperation mit staatlichen Hochschulen erleichtert.

Ein Kooperations-Studiengang wurde im Berichtsjahr vorbereitet: Künftig bietet die CU gemeinsam mit einer staatlichen Hochschule einen Master mit dem Schwerpunkt „Financial Planning“ an. Das neue Masterprogramm richtet sich sowohl an Berufseinsteiger und junge Berufstätige als auch an Absolventen, die noch einen Masterabschluss ergänzen wollen. Damit stellt der Studiengang eine zusätzliche Möglichkeit für unsere Berater dar, sich weiterzubilden – und ist somit ein ergänzendes Instrument im Zuge unserer Recruiting-Initiative.

Masterprogramm „Financial Planning“ in Vorbereitung

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 wurden rund 140 Financial Planner ausgebildet; weitere Berater befinden sich in der Ausbildung. Im Berichtsjahr haben wir die regelmäßig notwendige Re-Akkreditierung erfolgreich abgeschlossen. Sie wurde vom FPSB Deutschland um fünf Jahre bis 2020 verlängert. Außerdem wurde im April 2015 der wissenschaftliche Beirat der MLP Corporate University, der die Qualität der Aus- und Weiterbildung bei MLP durch eine breite wissenschaftliche Expertise nachhaltig untermauert, turnusgemäß neu besetzt.

Re-Akkreditierung  
erfolgreich abgeschlossen

Die Bedeutung von Aus- und Weiterbildung spiegelt sich in zahlreichen Seminaren und Veranstaltungen wider. So fanden an der CU im Jahr 2015 rund 900 Einzelveranstaltungen statt. Die Zahl der zentralen Schulungstage (inkl. Online-Seminare) betrug rund 17.700. Neben zahlreichen Schulungen in Fach- und Beratungsthemen war ein Schwerpunkt die Einführung eines neuen Bildungsprogramms für Berater mit dem Schwerpunkt Immobilienvermittlung. Ein Ausbau ist für 2016 geplant.

Die Gesamtaufwendungen für die Aus- und Weiterbildung belaufen sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf mehr als 7 Mio. € und liegen damit auf dem Niveau des Vorjahrs.

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.

Dank an unsere  
Mitarbeiterinnen und  
Mitarbeiter

## *Nachtragsbericht*

Die im Prognosebericht näher beschriebenen Effizienzmaßnahmen wurden Ende Februar 2016 beschlossen. Nach dem Bilanzstichtag haben sich darüber hinaus keine nennenswerten Ereignisse mit Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des MLP Konzerns ergeben.

## Vergütungsbericht

### Grundsätze der 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 Ausgangsbetrages pro rata temporis.

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 Auszahlung um bis zu 10 % zu reduzieren oder zu erhöhen.

Der Anstellungsvertrag sieht darüber hinaus für die Sofortauszahlung und die aufgeschobene Zahlung jeweils einen in € 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.

Das Vorstandsvorsitzende Dr. Uwe Schroeder-Wildberg besitzt ferner einzelvertragliche betriebliche Versorgungszusagen. Es sind eine Altersrente ab Vollendung des 62. Lebensjahrs, eine Invalidenrente, eine Witwenrente sowie eine Waisenrente zugesagt. Die Höhe der zugesagten Leistung beträgt für die Altersrente, die Invalidenrente und die Witwenrente 60 % des zuletzt bezogenen festen Monatsgehalts oder wird in Nachträgen zu den Anstellungsverträgen separat festgesetzt. 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 Konzernvorstands Manfred Bauer und Reinhard Loose erhielten 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 Abs. 7 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. Uwe Schroeder-Wildberg		Reinhard Loose		Manfred Bauer		Muhyddin Suleiman	
	Vorstandsvorsitzender		Vorstand Finanzen		Vorstand Produkte und Services		Vorstand Vertrieb	
	seit 01.01.2003		seit 01.02.2011		seit 01.05.2010		bis 31.03.2014	
Alle Angaben in T€	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Festvergütung	550	550	360	360	360	360	360	0
Nebenleistungen	30	30	16	17	26	27	20	0
Summe fixe Bestandteile	580	580	376	377	386	387	380	0
Einjährige variable Vergütung	213	239	124	158	142	160	99	0
Mehrjährige variable Vergütung	0	290	0	186	141	232	0	0
Tantieme 2010 (2010-2013)	0	0	0	0	141	0	0	0
Tantieme 2011 (2011-2014)	0	290	0	186	0	232	0	0
Sonstiges	0	-27	0	-17	0	-23	0	0
Summe fixe u. variable Bestandteile	793	1.083	500	703	669	756	480	0
Versorgungsaufwand	205	297	140	140	150	150	158	0
Gesamtvergütung (gemäß DCGK)	998	1.380	640	843	819	906	638	0



## Gewährte Zuwendungen

Gewährte Zuwendungen	Dr. Uwe Schroeder-Wildberg				Reinhard Loose			
	Vorstandsvorsitzender				Vorstand Finanzen			
	seit 01.01.2003				seit 01.02.2011			
	Alle Angaben in T€	2014	2015	2015 (Min)	2015 (Max)	2014	2015	2015 (Min)
Festvergütung	550	550	550	550	360	360	360	360
Nebenleistungen	30	30	30	30	16	17	17	17
Summe fixe Bestandteile	580	580	580	580	376	377	377	377
Einjährige variable Vergütung	190	194	136	252	152	129	90	168
Mehrjährige variable Vergütung	317	283	–	990	254	189	–	660
Tantieme 2014 (2014-2017)	317	0	–	0	254	0	–	0
Tantieme 2015 (2015-2018)	–	283	–	990	–	189	–	660
Summe fixe u. variable Bestandteile	1.087	1.058	713	1.822	781	695	467	1.205
Versorgungsaufwand	205	297	297	297	140	140	140	140
Gesamtvergütung (gemäß DCGK)	1.292	1.354	1.013	2.119	921	835	607	1.345

Gewährte Zuwendungen	Manfred Bauer				Muhyddin Suleiman			
	Vorstand Produkte und Services				Vorstand Vertrieb			
	seit 01.05.2010				bis 31.03.2014			
	Alle Angaben in T€	2014	2015	2015 (Min)	2015 (Max)	2014	2015	2015 (Min)
Festvergütung	360	360	360	360	360	0	0	0
Nebenleistungen	26	27	27	27	20	0	0	0
Summe fixe Bestandteile	386	387	387	387	380	0	0	0
Einjährige variable Vergütung	152	129	90	168	0	0	0	0
Mehrjährige variable Vergütung	254	189	0	660	0	0	0	0
Tantieme 2014 (2014-2017)	254	0	0	0	0	0	0	0
Tantieme 2015 (2015-2018)	0	189	0	660	0	0	0	0
Summe fixe u. variable Bestandteile	792	705	477	1.215	380	0	0	0
Versorgungsaufwand	150	150	150	150	158	0	0	0
Gesamtvergütung (gemäß DCGK)	942	855	627	1.365	538	0	0	0

Für ausgeschiedene Mitglieder des Vorstands bestanden zum 31. Dezember 2015 Pensionsrückstellungen in Höhe von 16.169 T€ (17.631 T€).

## 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 Aufsichtsrats Tätigkeit erhält kein Aufsichtsratsmitglied variable oder aktienbasierte Vergütungsbestandteile.

### Individualisierte Aufsichtsratsvergütung

Alle Angaben in T€ (ohne USt.)	Vergütung 2015	Vergütung 2014
Dr. Peter Lütke-Bornefeld (Vorsitzender)	135	135
Dr. h. c. Manfred Lautenschläger (stellvertretender Vorsitzender)	100	100
Dr. Claus-Michael Dill	90	90
Johannes Maret*	25,3	55
Tina Müller**	23,6	–
Burkard Schlingermann	55	55
Alexander Beer	65	65
Gesamt	494	500

\* bis 18. Juni 2015

\*\* ab 18. Juni 2015

Im Geschäftsjahr 2014 fielen 17 T€ (Vorjahr: 22 T€) Ersatz für Auslagen an.

# 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 der Risikotragfähigkeit. 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 AG, Wiesloch, die MLP Finanzdienstleistungen AG, Wiesloch, die ZSH GmbH Finanzdienstleistungen, Heidelberg, die FERI AG, Bad Homburg v. d. Höhe, die FERI Trust GmbH, Bad Homburg v. d. Höhe, die FERREAL AG, Bad Homburg v. d. Höhe, die FERI Trust (Luxembourg) S.A., Luxemburg sowie die FERI EuroRating Services AG, Bad Homburg v. d. Höhe betrachtet. Nach Übernahme der DOMCURA-Gruppe sind auch die Schwarzer Familienholding GmbH, Kiel, die DOMCURA AG, Kiel, die NORDVERS GmbH, Kiel sowie die F&F Makler AG, 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)
Segment Holding	MLP AG	X	X
	MLP FDL AG	X	X
	TPC GmbH	X	
	ZSH GmbH	X	X
	MLPdialog GmbH	X	
Segment Finanzdienstleistungen	MLP Hyp GmbH	X	
	FERI AG	X	X
	FERI Trust GmbH	X	X
	FERREAL AG	X	X
	FERI EuroRating Services AG	X	X
	FERI Trust (Luxembourg) S.A.	X	X
Segment Feri	FERI Institutional & Family Office GmbH	X	X
	Schwarzer Familienholding GmbH	X	X
	DOMCURA AG	X	X
	NORDVERS GmbH	X	X
	F&F Makler AG	X	X
	Nordias GmbH Versicherungsmakler	X	
	Ralf W. Barth GmbH	X	
	Willy F. O. Köster GmbH	X	
	Siebert GmbH Versicherungsmakler	X	
	DOMCURA		X

Im Sinne des § 25a Abs. 3 KWG i. V. m. AT 4.5 MaRisk hat der Vorstand der MLP Finanzdienstleistungen AG, die als Einlagenkreditinstitut übergeordnetes Institut der MLP Finanzholding-Gruppe 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 Finanzdienstleistungen AG als übergeordnetes Unternehmen der Finanzholding-Gruppe zur Beurteilung der Risiken der Gruppe regelmäßig und anlassbezogen 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.

### **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. die „Risikotoleranz“ 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:**

Risikobewusstsein über den eigenen Zuständigkeitsbereich hinaus ist unerlässlich. Ein starkes, alle Bereiche umfassendes Risikobewusstsein und eine entsprechende Risikokultur werden durch adäquate Organisationsstrukturen 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 AG 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. Unser Risikomanagementsystem erfasst aktuell insbesondere Risiken. Darüber hinaus fokussieren wir auch unternehmerische Chancen. Insbesondere im Produktmanagement und -einkauf werden für die einzelnen Produktparten gezielt unternehmerische Chancen am Markt identifiziert und eine Umsetzung unter Abwägung von Erfolgsaussichten und Risiken geprüft und initiiert. Eine detailliertere Beschreibung der wesentlichen Chancen der MLP Finanzholding-Gruppe erfolgt im gesonderten Chancenbericht.

Das gruppenweite Risikofrüherkennungs- und Überwachungssystem von MLP wird als Grundlage für ein gruppenweites aktives Risikomanagement eingesetzt. Hierdurch 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.

### **Risikokapitalmanagement 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 auf Basis der Ergebnisse der Risikobeurteilungen 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. Dabei werden die nach standardisierten Verfahren ermittelten Risikokennzahlen mit gruppenweit gültigen Schwellenwerten abgeglichen. 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 strategischen Risiken und Reputationsrisiken (sonstige Risiken) stellen ebenfalls wesentliche Risikoarten dar, die aber aktuell nicht quantifiziert werden. Über zusätzliche Puffer finden diese Eingang in die Risikotragfähigkeitsberechnung.

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

In Anlehnung an den Leitfaden „Aufsichtliche Beurteilung bankinterner Risikotragfähigkeitskonzepte“ (veröffentlicht am 07.12.2011 durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht) erfolgt die interne Beurteilung der Angemessenheit der Eigenkapitalausstattung nach den Prinzipien der Fortführung (Going-Concern-Ansatz) im Normalzenario sowie ergänzend der Liquidation im Stressfall.

Im Going-Concern-Ansatz steht die Sicherung des Fortbestands der Bank im Fokus. Im Liquidationsansatz besteht die Zielsetzung im Schutz der Fremdkapitalgeber und Eigentümer der Bank.

Aufgrund des größten Geschäftsvolumens und der höchsten Ertragskraft birgt die MLP Finanzdienstleistungen AG die größten Risiken innerhalb der Finanzholding-Gruppe. Dies zeigt sich auch an der Allokation von 72 % der Risikodeckungsmasse für das Segment Finanzdienstleistungen.

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 Risikocontrolling-Funktion installiert. Diese ist für die unabhängige Überwachung und Kommunikation der Risiken zuständig.

Risikocontrolling-Funktion

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 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 Verlustobergrenzen 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 sind zur Steuerung der Risiken uneingeschränkt geeignet. Die Messkonzepte 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 den Vorstand geschaffen.

Das interne Kontrollsystem (IKS) im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess sowie die Lageberichterstattung dient der Vermittlung eines den tatsächlichen Verhältnissen entsprechenden Bilds der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der MLP Finanzdienstleistungen AG (Bank) 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 Abteilungen aller Konzerngesellschaften entsprechen den an sie gestellten quantitativen und qualitativen Anforderungen. Dabei werden die mit dem Rechnungslegungsprozess betrauten Mitarbeiter regelmäßig geschult. Das Konzern Rechnungswesen ist zentraler Ansprechpartner in allen Fragen zur Bilanzierung sowohl auf Einzelgesellschafts- wie auf Konzernebene.

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 Risikocontrollingdaten 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 unter Verwendung von Standardsoftware. Das Konzern Rechnungswesen 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.

Ein wichtiges Element des internen Kontrollsystems ist die Interne Revision, die über Auslagerungsverträge in den wesentlichen Gruppenunternehmen sowie in der Funktion der MLP Finanzdienstleistungen AG als übergeordnetes Unternehmen nach § 10a Abs. 2 KWG Prüfungsaufgaben wahrnimmt. Sie führt hinsichtlich der Einhaltung gesetzlicher, aufsichtsrechtlicher und interner Vorgaben systematisch und regelmäßig risikoorientierte Prüfungen durch. Die Interne Revision überwacht sowohl die Funktionstrennung und Wirksamkeit des Risikomanagementsystems als auch 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 Mindestanforderungen an das Risikomanagement festgelegten besonderen Anforderungen an die Ausgestaltung der Internen Revision werden gruppenweit erfüllt.

Interne Revision



Die Interne Revision arbeitet im Auftrag des Vorstands 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. Die Adressaten werden zeitnah über Veränderungen von relevanten Einflussfaktoren 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 strategische Risiken und Reputationsrisiken.

Auch nach der Akquisition der Schwarzer Familienholding GmbH ergaben sich in 2015 keine wesentlichen Veränderungen im Risikoprofil gegenüber dem Vorjahr.

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

Segmente	Adressenausfallrisiko	Marktpreisrisiken	Liquiditätsrisiken	Operationelle Risiken	Sonstige Risiken
Holding	x		x	x	x
Finanzdienstleistungen	x	x	x	x	x
FERI	x	x	x	x	x
DOMCURA	x			x	x

## Finanzwirtschaftliche Risiken

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

Adressenausfallrisiken

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 mehr als 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.

Um die Entstehung von Risikokonzentrationen im Eigengeschäft bereits im Vorfeld zu minimieren, verfolgt die MLP Finanzholding-Gruppe dabei prinzipiell eine Diversifikations- und Risikovermeidungsstrategie. 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 Vermeidung von größeren Einzelrisiken ein weiterer zentraler Bestandteil der Kreditpolitik der MLP Finanzholding-Gruppe. Die Fokussierung auf die Zielgruppe Akademiker und andere anspruchsvolle Privatkunden 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.

Mögliche Ausfallrisiken aus Vorschüssen an Berater und Geschäftsstellenleiter überwachen und steuern wir über ein Stufenwarnsystem, in dem frühzeitig Störungen transparent werden und ein aktives Forderungsmanagement gewährleistet ist.

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 gleich bleibend 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 (Entwicklung siehe Tabelle Risikovorsorge). Erkannte Problemkredite werden an entsprechende Facheinheiten übertragen und von Spezialisten betreut.

## Risikovorsorge

Betrag in Mio. € (Vorjahr)	Anfangsbestand	Zuführungen	Auflösungen	Verbrauch	Endbestand
EWB	7,7 (9,0)	1,3 (1,3)	1,1 (1,2)	1,2 (1,5)	6,7 (7,7)
PEWB	5,4 (5,8)	0,0 (0,6)	0,1 (0,1)	0,9 (0,9)	4,5 (5,4)
PWB	5,3 (5,7)	0,0 (0,1)	0,8 (0,2)	0,0 (0,3)	4,5 (5,3)
Rückstellungen	0,3 (0,4)	0,0 (0,0)	0,1 (0,1)	0,0 (0,0)	0,2 (0,3)
Gesamt	18,7 (20,8)	1,4 (2,1)	2,1 (1,5)	2,1 (2,7)	15,9 (18,7)

Über die oben beschriebenen Risiken hinaus besteht ein unwesentliches 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 – auch vor dem Hintergrund der aktuellen Marktentwicklung – 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. Offene Risikopositionen in Fremdwährung und Rohwaren bestehen derzeit lediglich in unwesentlichem Umfang. Der spekulative Einsatz von Finanzinstrumenten – wie z. B. Verbriefungstransaktionen – mit dem Ziel kurzfristiger Gewinnerzielung wurde im Berichtsjahr nicht durchgeführt und ist auch künftig nicht vorgesehen. Die MLP Finanzdienstleistungen AG hat unverändert den Status eines Nicht-Handelsbuchinstituts inne.

Die für uns wesentlichen Unterkategorien des Marktpreisrisikos stellen die Zins- und Kursänderungsrisiken dar.

Zinsänderungsrisiken entstehen im Wesentlichen aus der unvollständigen Kongruenz der Zinsvereinbarungen zwischen den gewährten Krediten und deren Refinanzierung. Weiterhin entstehen Marktpreisrisiken aus Eigengeschäftsaktivitäten. Diese Fristentransformationsrisiken werden fortlaufend unter Beachtung der aufsichtsrechtlichen Anforderungen (Stressszenarien) überwacht und bewertet.

Zinsänderungsrisiken

Im Rahmen der Risikotragfähigkeitsbetrachtung wird im Zinsänderungsrisiko eine Simulation zur Veränderung des Zinsergebnisses für die zinstragenden und zins sensitiven 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 zins sensitiven Positionen. Somit wird die Steuerung des Zinsrisikos sichergestellt. Dabei blieb die ermittelte Wertveränderung im Berichtszeitraum stets deutlich unter der Schwelle von 20 % der Eigenmittel, deren Überschreiten den Status als Institut mit erhöhtem Zinsänderungsrisiko zur Folge hätte.

Die bei der MLP Finanzholding-Gruppe vorhandenen Zinsänderungsrisiken im Anlagebuch, die monatlich ermittelt werden, sind nachfolgend dargestellt:

	Zinsschock / Parallelverschiebung			
	Wertänderung +200 BP		Wertänderung -200 BP	
Betrag in Mio. €	2015	2014	2015	2014
Gesamt	-15,1	-2,7	6,5	1,4

Im Bestand befindliche Aktien, Anleihen und Fonds können durch Marktzinsschwankungen oder Bonitätsveränderungen einem Kursrisiko ausgesetzt sein. Über eine ständige Überwachung und Bewertung unseres Portfolios werden mögliche Ergebnisauswirkungen starker Kursschwankungen frühzeitig adressiert. So stellen wir eine zeitnahe Reaktion auf Marktveränderungen sicher. Zur Risikomessung wenden wir eine Value at Risk Berechnung an. Für die wesentlichen Kursänderungsrisiken wird die rechnerische Wertveränderung aktienkursbasierter Wertpapiere ermittelt. Dabei werden eine Haltedauer von 250 Handelstagen und ein Konfidenzniveau von 97,0% unterstellt.

Kursänderungsrisiken

## 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.

Die zentralen Instrumente und Steuerungsgrößen der dispositiven Liquiditätssteuerung bei der MLP Finanzholding-Gruppe sind zum einen die stichtagsbezogenen Aufstellungen der Geldanlagen und Refinanzierungsquellen im Eigengeschäft im Rahmen der Gelddisposition, zum anderen die Liquiditäts- und Beobachtungskennzahlen der Liquiditätsverordnung. Darüber hinaus wird im Rahmen der Liquiditätsteuerung 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. Für die kurzfristige Liquidität standen jederzeit ausreichend Mittel zur Verfügung.

Dispositive  
Liquiditätssteuerung

Die Liquiditätsablaufbilanz ist bei der MLP Finanzholding-Gruppe zentrales Instrument der strukturellen Liquiditätssteuerung und zudem Vorstufe auf dem Weg zur ökonomischen Betrachtung der Refinanzierungsmehrkosten. Sie zeigt für jeden Zeithorizont einen Überschuss bzw. einen möglichen Fehlbestand an Finanzierungsmitteln und ermöglicht somit die Steuerung offener Liquiditätspositionen. Der Liquidity Value at Risk (LvaR), der die Refinanzierungsmehrkosten zur Schließung offener Liquiditätspositionen ausweist, ist ein weiteres wesentliches Instrument der strukturellen Liquiditätssteuerung und findet Eingang in das Risikokapitalmanagement. Die Ermittlung des LvaR zum 31. Dezember 2015 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 Finanzdienstleistungen AG als Einlagenkreditinstitut. Hier beruht die Refinanzierungsstruktur größtenteils auf Kundeneinlagen. Es ist nicht geplant, Schuldscheindarlehen oder Wertpapiere zu emittieren. Zur Absicherung einer möglichen kurzfristigen Liquiditätsunterdeckung haben wir zusätzlich angemessene Kreditlinien im kurz- und mittelfristigen Laufzeitbereich vereinbart.

Strukturelle  
Liquiditätssteuerung

Neben der im Normal Szenario angenommenen Entwicklung haben wir Stressszenarien definiert, um einen möglichen erhöhten Liquiditätsbedarf in Folge einer negativen Veränderung des Marktumfelds zu 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 Finanzdienstleistungen AG ein einfaches Kostenverrechnungssystem eingerichtet.

## Operationelle Risiken

Dem Management operationeller Risiken liegt die Definition des Artikels 3 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 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 Risikobeurteilung eines identifizierten operationellen Risikos werden die Eintrittshäufigkeit und die potentielle Schadenshöhe des betrachteten Risikoszenarios ermittelt. 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 so Trends und Konzentrationen operationeller Risiken erkennen zu können. Die Ergebnisse werden im Risikocontrolling zusammengeführt, plausibilisiert und dem Vorstand sowie den steuernden Einheiten zur Verfügung gestellt.

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

Die Aufbau- und Ablauforganisation der MLP Finanzholding-Gruppe ist in den internen Organisationsrichtlinien verbindlich dokumentiert. Die Reduzierung operationeller Risiken aus internen Verfahren und damit einhergehend eine Verringerung der Verlusthäufigkeit und -höhe wird in erster Linie durch kontinuierliche Verbesserung der Geschäftsprozesse sowie dem Ausbau des internen Kontrollsystems erreicht. 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

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

Die MLP Finanzholding-Gruppe legt besonderen Wert auf qualifizierte Mitarbeiter und Führungskräfte insbesondere auch in den Back-Office-Bereichen. Die personelle Ausstattung und die ausreichende Qualifikation der Mitarbeiter werden durch die verantwortlichen Fachbereiche sichergestellt. Mit einer entsprechenden Personalplanung und gezielten Personalmarketingmaßnahmen verringern wir das Risiko von personellen Engpässen.

Personalrisiken

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 Ausbildungsstandard wird über unsere hauseigene Corporate University, in der jeder unserer Berater zunächst eine berufs begleitende Ausbildung zum Senior Financial Consultant absolviert, sichergestellt.

Um IT-bezogene Risiken effektiv zu managen, betreibt die MLP Finanzholding-Gruppe ein umfangreiches Information Security Management System. 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 und die Konsistenz der Daten soll durch die Verteilung des Rechenzentrumsbetriebs über mehrere Standorte, Backup- und Recoveryprozesse und ein Business Continuity Management System gewährleistet. Darüber hinaus setzen wir beim Betrieb unserer Systeme auf führende Dienstleistungsunternehmen. Unsere IT-Systeme schützen wir durch ein Berechtigungsmanagement, einen umfangreichen Malwareschutz sowie Schutzkonzepte auf Netzwerkebene vor unberechtigten Zugriffen.

IT-Risiken

In der Finanzdienstleistungsbranche hat der Trend zur Industrialisierung und zur Reduktion der Fertigungstiefe zugenommen. Die Unternehmen fokussieren sich zunehmend auf ihre echten 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 in das Risiko-management, in Form des Regelsteuerkreises der Risikocontrolling- und -steuerungsprozesse mit fortlaufender Risikoidentifikation, -bewertung, -steuerung und -reporting (Outsourcinganalyse), einbezogen.

Risiken aus externen Ereignissen

Die MLP Finanzholding-Gruppe hat dabei die Verantwortung für die ausgelagerten Prozesse klar geregelt. Somit können die potenziell aus ausgelagerten Geschäftsaktivitäten erwachsenden operativen, 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 Betrugsversuche sowie Einbruch und Diebstahl möglichst bereits im Vorfeld vereitelt.

Im Rahmen der Gefährdungsanalyse zur Identifizierung von Gefährdungspotential 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 Sach 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. Die ab August 2007 gegen die MLP AG erhobenen Klagen auf Schadensersatz wegen angeblich falscher Kapitalmarktinformationen in den Jahren 2000 – 2002 hatten und haben nach Überzeugung des Vorstands der MLP AG keinen Erfolg. Die weit überwiegende Anzahl dieser Klagen wurden bereits zurückgenommen. Eine Klage wurde zu Gunsten von MLP durch Versäumnisurteil abgewiesen.

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 AG 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

## Sonstige Risiken

Reputation ist definiert als „der aus der Wahrnehmung verschiedener Anspruchsgruppen resultierende öffentliche Ruf der MLP Finanzholding-Gruppe insgesamt oder einzelner Gruppenunternehmen hinsichtlich ihrer Kompetenzen, Integrität und Vertrauenswürdigkeit“. Zu den Anspruchsgruppen zählen z. B. Kunden, Mitarbeiter, Eigenkapitalgeber, andere Institute, Ratingagenturen, Presse oder Politiker. Die Gefahr von Reputationsverlusten wird als Reputationsrisiko bezeichnet.

Reputationsrisiken

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.

Allgemeine Geschäftsrisiken entstehen überwiegend aufgrund veränderter Rahmenbedingungen und können unerwartete Ergebnisrückgänge oder negative Planabweichungen zur Folge haben. Ursachen hierfür können im Wandel des Kundenverhaltens, in Veränderungen der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sowie in strategischen Fehlentscheidungen liegen. Die Steuerung der allgemeinen Geschäftsrisiken wird im Rahmen der Gesamtbanksteuerung überwiegend durch den Bereich Controlling unterstützt. Im Controlling unterliegen die Veränderungen von ökonomischen Faktoren sowie der Branchen- und Wettbewerbssituation einer regelmäßigen Überprüfung. Hieraus ergeben sich Impulse für die strategische Ausrichtung der MLP Finanzholding-Gruppe.

Allgemeine  
Geschäftsrisiken

Aktuelle Themen wie das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) sowie das anhaltende Niedrigzinsumfeld mit einer rückläufigen Sparbereitschaft der Deutschen bringen eine große Unsicherheit mit sich. Auch die weiter fortschreitende Regulierung im Banken- und Finanzdienstleistungsumfeld beschäftigt uns in erheblichem Maße. Zudem sehen wir in der Finanzbranche einen wachsenden Wettbewerbsdruck durch neue, innovative Marktteilnehmer (FinTechs). Näheres zur Umfeld-, Branchen- und Wettbewerbssituation kann dem Wirtschafts- und Prognosebericht entnommen werden.

Im internen Risikomanagement erfolgt aktuell keine Quantifizierung der Sonstigen Risiken. Um den hieraus resultierenden Risiken entsprechend Rechnung zu tragen, wird allerdings ein entsprechender Puffer in der Risikotragfähigkeit vorgehalten.



Risikobasierte Eigenmittelanforderungen sind von wesentlicher Bedeutung um sicherzustellen, dass genügend Eigenmittel zur Deckung unerwarteter Verluste zur Verfügung stehen. Die Banken- und Finanzkrise hat jedoch – gemäß der Einschätzung des europäischen Parlaments – gezeigt, dass diese Anforderungen alleine nicht ausreichen, um Institute davon abzuhalten, exzessive und auf Dauer nicht tragbare Verschuldungsrisiken (Leverage Risk) einzugehen.

Beschlüsse der G20-Staaten sowie Empfehlungen des Baseler Ausschusses sehen die Einführung der Leverage Ratio (Verschuldungsquote) als ergänzende Maßnahme zu den Basel-III-Rahmenregelungen als sinnvoll an. Die weitere Empfehlung seitens des europäischen Parlaments sieht vor, dass die Institute im Rahmen der Verfahren zur Beurteilung der Risikotragfähigkeit Höhe und Veränderungen der Leverage Ratio und des Leverage Risks überwachen.

Die Kennzahl Leverage Ratio setzt die regulatorischen Eigenmittel ins Verhältnis zu den risikoungewichteten bilanziellen und außerbilanziellen Positionen. Die Leverage Ratio wird in die Risikoberichterstattung an den Vorstand und an den Aufsichtsrat integriert, um etwaige Maßnahmen frühzeitig ableiten zu können.

Die ersten Berechnungen und Meldungen der Leverage Ratio zeigen, dass die MLP Finanzholding-Gruppe aktuell keinem wesentlichen Leverage Risk unterliegt.

## Ergebnis der Risikotragfähigkeitsanalyse

Das Risikotragfähigkeitskonzept stellt sicher, dass den eingegangenen Risiken jederzeit ausreichend Risikodeckungspotential gegenübersteht. Im Rahmen des Risikotragfähigkeitskonzepts verfolgt die MLP Finanzholding-Gruppe bei der Steuerung der Risiken 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 einem zusätzlichen Puffer zur Verfügung.

Der Vorstand stellte in 2015 eine Risikodeckungsmasse basierend auf dem Risikodeckungspotential (Summe aus freien aufsichtsrechtlichen Eigenmitteln und Plan-EBT) bis zu einer Obergrenze von 100 Mio. € zur Verfügung, um die von MLP als wesentlich eingestuften Risikoarten Adressenausfallrisiko, Marktpreisrisiko, Liquiditätsrisiko, operationelle sowie sonstige Risiken abzudecken.

Dabei allozieren die beiden Risikoarten Adressenausfallrisiko mit 44 % und operationelle Risiken mit ebenfalls 44 % den Großteil der zur Verfügung stehenden Risikodeckungsmasse. Das Segment Finanzdienstleistungen bindet mit 72 % den größten Teil des Risikokapitals.

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

## Risikotragfähigkeit MLP Finanzholding-Gruppe

Risikotragfähigkeit	2015 Auslastung (in %)	2014 Auslastung (in %)
Risiko bzw. Kapitalbindung	75,2	71,0
davon:		
Adressenausfallrisiko	79,6	73,4
Marktpreisrisiko	53,7	62,5
Operationelles Risiko	80,5	75,2
Liquiditätsrisiko	–	–

## 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 2015, auch mit der Einführung der CRR, 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, Geschäfts- oder Firmenwerte aus.

Ebenso wie im Vorjahr hat die MLP Finanzholding-Gruppe während des gesamten Geschäftsjahrs 2015 alle gesetzlichen Anforderungen an die Mindesteigenmittelausstattung erfüllt. Das Verhältnis zwischen Risikoaktiva und Eigenmitteln zum Bilanzstichtag ist nachfolgend dargestellt.

## Aufsichtsrechtliche Kennzahlen

Eigenkapital (in Mio. €)	2015	2014
Hartes Kernkapital	211,2	228,2
Zusätzliches Kernkapital	–	–
Ergänzungskapital	–	–
Anrechenbare Eigenmittel	211,2	228,2
Eigenmittelanforderungen für Adressenausfallrisiko	70,4	71,2
Eigenmittelanforderungen für operationelles Risiko	47,5	45,7
Eigenmittelquote (mindestens 8 %)	14,33	15,62
Quote hartes Kernkapital (mindestens 4 %)	14,33	15,62

## Zusammenfassung

Im Wesentlichen wird die Geschäftsentwicklung von MLP durch finanzwirtschaftliche, operationelle 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 2015 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.

Dieses 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. Anlassbezogene Anlässe können hierbei z. B. größere Akquisitionen, regulatorische Änderungen oder Änderungen des Marktumfelds 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 Umfelds. Diese schließt unter anderen 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).

Begleitet wird das Chancenmanagement von MLP durch 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 Corporate Communications, Risikomanagement sowie 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 2016 nur eingeschränkte Chancen. Zwar gehen die Wirtschaftsexperten für Deutschland von einem weiteren Wachstum aus. Hinzu kommt allerdings die beschriebene Zurückhaltung der Kunden beim Abschluss langfristiger Sparverträge. Mittel- bis langfristig sollte die zunehmende Notwendigkeit die Nachfrage nach einer privaten und verstärkt auch betrieblichen Altersvorsorge wieder deutlich erhöhen – insbesondere in 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. Sollte sich entgegen unserer Erwartung die Zurückhaltung beim Abschluss langfristiger Verträge auflösen, hätte dies unmittelbar positive Effekte für MLP zur Folge.

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 Markts, da einzelne Vermittler die gestiegenen Anforderungen nicht erfüllen können. Insgesamt wird die Angebotsseite des Markts kleiner werden. 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. Inzwischen haben wir neben der Betreuung von Privatkunden auch einen starken Fokus auf das Geschäft mit Firmenkunden und institutionellen Anlegern. In Zusammenarbeit mit unseren Konzerngesellschaften TPC, DOMCURA und FERL werden wir unser Portfolio für Firmenkunden und institutionelle Anleger in den Bereichen Vermögensanlage, Risikomanagement, Sachversicherungen und betriebliche Vorsorge weiter ausbauen. Sollte es – wie im Koalitionsvertrag der Regierungsparteien angelegt und fortlaufend von diesen diskutiert – zu einer stärkeren staatlichen Unterstützung insbesondere der betrieblichen Altersvorsorge in Deutschland kommen, könnten sich daraus zusätzliche Chancen für MLP ergeben.

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, 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 Kundenbestands, insbesondere im Bereich Vermögensmanagement, wollen wir zum Wachstum nutzen. Da unsere Kunden in der Regel sehr gut ausgebildet sind und dadurch über sehr gute Einkommensperspektiven verfügen, ergibt sich 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 nach Beratung vor allem im Bereich der alternativen Investments. Im Sachversicherungsbereich ermöglicht die DOMCURA Marktteilnehmern wie Maklern und anderen Vermittlern eine weitreichende Produktpalette. Mit der Stärkung des Firmenkundengeschäfts durch die Gewerbe- und Industriemakler der DOMCURA Gruppe entsteht weiteres Umsatzpotenzial.

Um die Produktivität unserer Berater zu erhöhen, haben wir in den vergangenen Jahren zahlreiche Maßnahmen eingeleitet und implementiert. Dazu gehören eine Weiterentwicklung unserer Beratungsprogramme, eine noch stärkere Unterstützung unserer Berater – beispielsweise bei der Produktauswahl – und ein noch effektiverer Service aus dem Back-Office in Wiesloch. Das Servicecenter MLPdialog leistet hierzu ebenfalls einen wichtigen Beitrag. Weiterhin wird in Zukunft die DOMCURA Gruppe als Assekurateur mit ihren Prozessen und Fähigkeiten die Wertschöpfungskette des MLP Konzerns, insbesondere im Sachversicherungsbereich, erweitern. 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.

Die Risikomaße für das Adressenausfallrisiko hängen von Annahmen über zukünftige Entwicklungen, von makroökonomischen Gegebenheiten sowie von Entwicklungen auf den Kreditmärkten ab. Solche wirtschaftlichen Rahmenbedingungen können sich positiver als angenommen entwickeln, was zu niedrigen möglichen Verlusten führen kann, als durch die Risikomaße quantifiziert. Solche möglichen positiven Effekte würden Chancen für MLP darstellen, die zur Risikoreduktion genutzt werden können.

Chancen aus  
finanzwirtschaftlichen  
Risiken

Diese Chancen bestehen insbesondere, wenn in der Zukunft die Verlustquoten von leistungsgestörten Krediten niedriger sind als im Rahmen der Risikoquantifizierung angenommen. Zudem können positive Entwicklungen bei Ausfallraten zu einem geringeren Risikowert führen, als zunächst quantifiziert. Auch rückläufige Volumenentwicklungen bzw. Inanspruchnahmen im Kreditportfolio können Chancen im Adressenausfallrisiko zur Folge haben. Dies kann beispielsweise darauf beruhen, dass Kreditnehmer ihre Kredite schneller tilgen oder zurückzahlen, als das vertraglich zu erwarten wäre.

Bei den Marktpreisrisiken (Unsicherheit über die Veränderungen von Marktpreisen und -kursen inkl. Zinsen, Aktienkursen, Wechselkursen und Rohwarenpreisen sowie den zwischen ihnen bestehenden Korrelationen und ihren Volatilitäten) können im Fall einer günstiger als prognostizierten Marktentwicklung ebenfalls Chancen entstehen.

Sonstige Chancen, aus denen sich in Zukunft eine wesentliche positive Entwicklung der wirtschaftlichen Lage von MLP ergeben könnte, haben wir nicht identifiziert.

MLP sieht einige wesentliche Chancen. Sie betreffen mehrere Felder, insbesondere den unternehmensstrategischen und leistungswirtschaftlichen Bereich sowie die finanzwirtschaftlichen Risiken. Aus den sich verändernden Rahmenbedingungen sehen wir kurzfristig nur eingeschränkte Chancen. Die dargestellten Chancen und solche, die uns noch nicht bekannt sind oder bis zum jetzigen Zeitpunkt als unwesentlich eingeschätzt wurden, könnten zu einer positiven Abweichung von den in unserer Prognose gemachten Angaben führen.

Zusammenfassung

# PROGNOSEBERICHT

## *Zukünftige gesamtwirtschaftliche Entwicklung*

Der konjunkturelle Aufschwung im Euroraum bleibt krisenanfällig. Die Konjunkturoptionen der FERI gehen davon aus, dass die exogenen Antriebskräfte des moderaten Wachstums wie geringe Energiepreise sowie schwacher Euro ihre Wirksamkeit verlieren und die binnenwirtschaftlichen Auftriebskräfte schwach bleiben werden. Eine fortwährend expansiv ausgerichtete Geldpolitik wird ein moderates Wachstum 2016 sichern, aber mit verminderter Dynamik im Jahresverlauf.

Für Deutschland geht FERI davon aus, dass die wirtschaftliche Dynamik schwach, aber positiv bleibt. Basis der Konjunktur ist weiterhin die starke Binnennachfrage auf Grundlage einer anhaltend guten Arbeitsmarktentwicklung und spürbarer Lohnsteigerungen bei zugleich sehr niedrigen Inflationsraten. Kurzfristig wird sich die Binnennachfrage zudem durch die notwendige Versorgung von etwa einer Million Migranten im Jahr 2015 und weiteren Zuwanderern im Jahr 2016 erhöhen. Ein Risiko für eine geringere Wachstumsdynamik stellen gedämpfte Exportaussichten in die Schwellenländer und die USA dar.

Weiterhin moderates  
Wachstum in Deutschland

Auf Basis der genannten Rahmenbedingungen erwartet FERI für die Eurozone ein Wachstum von 1,5 % für 2016 und 1,7 % für 2017. Für Deutschland gehen die Konjunkturoptionen in ihrer Prognose von einem Wachstum von 1,5 % für 2016 und 1,9 % für 2017 aus.

Der Arbeitsmarkt in Deutschland wird sich nach Einschätzung des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) weiterhin robust entwickeln. Im Jahresdurchschnitt 2016 prognostiziert das IAB einen leichten Anstieg bei der Zahl der Arbeitslosen um 70.000 auf 2,87 Mio. Personen. Dabei spielt die Flüchtlingszuwanderung eine Rolle, allerdings sind die Auswirkungen momentan noch nicht genauer abschätzbar. Der Arbeitskräftebedarf der Unternehmen ist nach wie vor hoch, die Entlassungszahlen sind niedrig. Für die Erwerbstätigkeit erwarten die Arbeitsmarkt-Experten des IAB daher im Jahr 2016 ein Plus von 250.000 Personen. Insgesamt ist der deutsche Arbeitsmarkt in einer guten Verfassung.

Arbeitslosigkeit weiterhin  
auf niedrigem Stand

Die Bundesregierung prognostiziert in ihrer Herbstprojektion, dass die Nettolöhne und -gehälter je Arbeitnehmer 2016 um 2,4 % steigen werden; für die verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte in Deutschland geht die Prognose von einer Steigerung von 2,8 % aus. Die deutlichen Einkommenszuwächse in Verbindung mit dem niedrigen Preisniveaustieg ermöglichen eine deutliche Ausweitung der privaten Konsumausgaben. Sie werden laut Prognose der Bundesregierung in 2016 preisbereinigt um 1,8 % zunehmen. Die Konsumausgaben der privaten Haushalte bilden damit weiterhin den Tragpfeiler für das Wachstum in Deutschland.

Steigende Löhne und  
Gehälter

Der Arbeitskreis Versicherungsmärkte rechnet für das Jahr 2016 mit einer Sparquote auf dem derzeitigen Niveau von 9,7 %. Die im Berichtsjahr leicht gestiegene Sparneigung der privaten Haushalte führen die Experten auf eine wachsende Unsicherheit über die Arbeitsmarktsituation im Zuge der Flüchtlingsströme zurück. Derzeit liegt die Sparquote laut Statistischem Bundesamt bei 9,7 %.

Sparquote auf  
gleichbleibendem Niveau

## 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

Private und betriebliche Altersvorsorge werden künftig eine immer wichtigere Rolle in Deutschland spielen müssen. Trotz der aktuellen Zurückhaltung vieler Bürger ist das Marktpotenzial mittel- bis langfristig groß: Dies belegt eine Umfrage des GDV. Die Mehrheit der Deutschen (56 %) würde mehr Geld in die private Altersvorsorge investieren – vorausgesetzt, der Staat würde dies stärker fördern. Die Dringlichkeit, selbst aktiv werden zu müssen, ist den allermeisten Bürgern bewusst: 84 % sind überzeugt, dass Rentner in Zukunft ihren Lebensstandard nur mit privater Vorsorge halten können. Dennoch baut bislang nicht mal jeder Zweite (48 %) ein zusätzliches Kapitalpolster auf. Bei den 18- bis 24-Jährigen sorgt sogar nur jeder Vierte (25 %) privat vor.

Einer Umfrage von TNS Infratest zufolge ist nur jeder dritte Bundesbürger bereit, sich heute finanziell einzuschränken, um zusätzlich in die private Altersvorsorge zu investieren. Laut einer Studie des Deutschen Instituts für Altersvorsorge (DIA) ist sogar nur jeder Vierte gewillt, in den nächsten zwölf Monaten hierfür mehr zu sparen – obwohl zwei Drittel der Deutschen wissen, dass ihre eigene Vorsorge unzureichend ist. Als Hauptgründe für die mangelnde Altersvorsorge nennen die Deutschen, dass sie nicht genug Geld haben, um für die Rente zu sparen (34 %) und dass sie andere Prioritäten setzen (44 %). Das hat die „Investor-Pulse“-Studie der Vermögensverwaltung BlackRock ergeben.

Die Mehrheit der Deutschen will sich nicht einschränken

Mehr als jeder zweite Beschäftigte (59 %) hierzulande klagt über eine wachsende Angst vor dem Thema Altersarmut. Dies geht aus einer Studie der AXA hervor. Danach erwarten 39 % der Berufstätigen eine sinkende Lebensqualität im Ruhestand. Das ist ein Drittel mehr als bei der AXA-Befragung vor zehn Jahren (29 %). Fast die Hälfte der Erwerbstätigen (44 %) hält ihr erwartetes Ruhestandseinkommen für nicht ausreichend. Eine berechtigte Sorge, denn die Zahl armer Rentner ist seit 2005 stark gestiegen – von 10,7 % auf 15,6 %, wie jüngste Zahlen des Statistischen Bundesamts zeigen.

Steigende Altersarmut und Sorge vor sinkendem Lebensstandard im Alter

Bereits 2014 lag das Standardrentenniveau (netto vor Steuern) laut dem jüngsten Rentenversicherungsbericht der Bundesregierung bei 48,1 % des letzten Erwerbseinkommens. Bis zum Jahr 2029 soll es auf 44,6 % sinken. Für das Jahr 2040 sagt eine Prognos-Studie im Auftrag des GDV sogar ein Absinken des Rentenniveaus auf 39 % voraus.

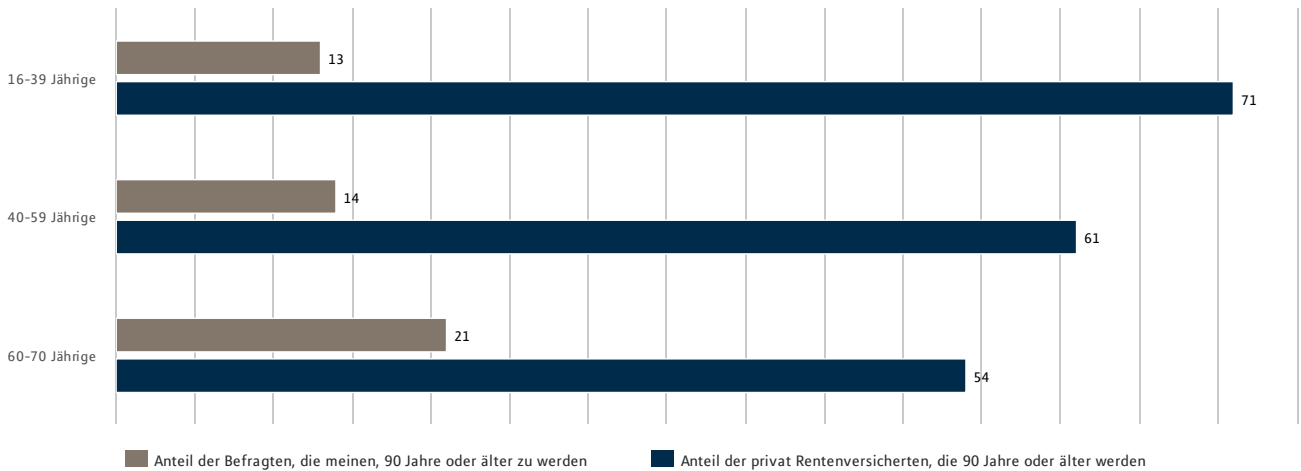
Gesetzliche Rente sinkt immer weiter

Die meisten Deutschen unterschätzen ihre Lebenserwartung stark – und damit auch, wie lange ihre Altersvorsorge reichen muss. Dies hat eine Umfrage der ERGO Versicherungsgruppe ergeben: Nur jeder fünfte Bundesbürger (20 %) rechnet damit, 90 Jahre und älter zu werden. Tatsächlich werden jedoch voraussichtlich mehr als die Hälfte bis über zwei Drittel der Deutschen (55 % bis 70 %) dieses hohe Alter erreichen. Eine private Rentenversicherung sichert dieses so genannte Langlebkeitsrisiko ab. Laut einer Allensbach-Befragung für den GDV wünschen sich heute bereits zwei Drittel (68 %) der Deutschen eine lebenslang garantierte private Rente, das sind 8 % mehr als noch im Jahr 2011.

Lebenserwartung wird deutlich unterschätzt



## Menschen unterschätzen ihre Lebenserwartung erheblich (alle Angaben in %)



Quellen: IPSOS, ERGO Versicherungsgruppe

Die Bedeutung der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) in Deutschland wird weiter zunehmen. Eine Studie der Zürich Versicherung rechnet damit, dass im Jahr 2016 61 % der Mitarbeiter, die in einem Unternehmen mit bAV-Angebot arbeiten, diese Zusatzabsicherung auch in Anspruch nehmen. Dies entspricht einer Steigerung der bAV-Durchdringung um sieben Prozentpunkte innerhalb eines Jahres. Dazu kommt: Immerhin jedes sechste Unternehmen (17 %) ohne aktuelles bAV-Angebot plant, die betriebliche Altersvorsorge einzuführen.

Betriebliche Vorsorge auf dem Vormarsch

Laut einer Studie des Beratungsunternehmens Towers Watson erwartet fast die Hälfte der deutschen Unternehmen (46 %) bis 2020 eine höhere Nachfrage nach Arbeitgeberangeboten in den Bereichen Gesundheit und betriebliche Altersvorsorge. Deshalb sieht sich die Mehrheit der Unternehmen bei Altersvorsorge (64 %) und Gesundheitsvorsorge (60 %) in der Pflicht. Zugleich besteht großer Nachholbedarf: Nur jedes dritte Unternehmen (32 %) sieht sich beim Vorsorgeangebot für Mitarbeiter bis 2020 bereits gut aufgestellt. Und etwa genauso viele (34 %) sehen es als unwahrscheinlich an, dass ihre bestehenden Angebote auf mittlere Sicht noch geeignet sein werden. Mittelfristig ergibt sich daraus ein erhebliches Marktpotenzial für Beratung.

Der Lehrstuhl für Betriebswirtschaftliche Steuerlehre der Universität Würzburg erarbeitet derzeit im Auftrag der Bundesregierung Verbesserungsvorschläge bei den steuer- und sozialrechtlichen Rahmenbedingungen der bAV. Ziel ist es, bestehende Hemmnisse abzubauen und neue Anreize zu setzen, um den Verbreitungsgrad der betrieblichen Vorsorge auszubauen. Mit einer Veröffentlichung der Studien-Ergebnisse ist im 1. Quartal 2016 zu rechnen. Gleichzeitig können sich durch die Politik auch negative Auswirkungen ergeben. Dazu gehört beispielsweise die aktuell in der Koalition diskutierte neue kapitalgedeckte „Deutschlandrente“. Diese könnte als zentral verwalteter Rentenfonds in staatlicher Hand mit der bisherigen privaten und betrieblichen Altersvorsorge über Versicherer und Fondsgesellschaften konkurrieren.

Verbesserung der Rahmenbedingungen möglich

Lebensversicherer stehen angesichts der anhaltenden Niedrigzinsphase heute vor Herausforderungen. Im Bereich Altersvorsorge fokussieren sich die Anbieter derzeit auf neue Produkte mit modifizierten Garantieförmern.

Neue Vorsorgeprodukte werden noch zu wenig wahrgenommen

Das Analysehaus Assekurata rechnet folglich damit, dass die Produktauswahl und die damit einhergehende Beratung individueller und komplexer werden. Zudem gehen die Experten davon aus, dass Alternativangebote zur Berufsunfähigkeitsversicherung mit reduziertem Leistungsumfang an Bedeutung gewinnen werden. Denn so können auch Kunden mit erhöhtem Berufsrisiko angesprochen werden, für die ein Vollschutz nicht bezahlbar ist.

Durch das LVRG sanken laut einer Studie des Deutschen Instituts für Altersvorsorge (DIA) seit Anfang 2015 die einmaligen Abschluss- und Vertriebskosten bei klassischen Rentenversicherungen im Durchschnitt um 28,6 %, bei der klassischen Riester-Rente um 25,5 % und bei der fondsgebundenen Riester-Rente um 33,5 %. Die Studie führt diese Entwicklung vor allem auf die Senkung des Höchstzillmersatzes zurück.

LVRG bringt Wandel in  
Kostenstruktur

Obwohl das Marktpotenzial mittel- bis langfristig nach wie vor vielversprechend ist, kann kurzfristig nicht von einer Belebung ausgegangen werden. Bedingt durch das anhaltende Niedrigzinsniveau ist auch im Jahr 2016 damit zu rechnen, dass die Bürger beim Abschluss langfristiger Vorsorgeverträge branchenweit weiterhin zurückhaltend bleiben. Der Arbeitskreis Versicherungsmärkte des GDV prognostiziert im Bereich Lebensversicherungen für 2016 einen Rückgang der Beitragseinnahmen um etwa 1 %. Dabei wird sowohl ein Rückgang des laufenden Beitragsaufkommens als auch des Einmalbeitragsgeschäfts prognostiziert.

## Krankenversicherung

Im deutschen Gesundheitswesen sind in den kommenden Jahren weitere Reformen zu erwarten. Denn sowohl die gesetzliche als auch die private Krankenversicherung steht in Zukunft vor Finanzierungsherausforderungen.

MLP geht davon aus, dass viele gesetzlich Versicherte auch weiterhin nach zukunftsfähigen und attraktiven Alternativen suchen, etwa indem sie in die private Krankenversicherung wechseln oder ihren Leistungsumfang individuell mit privaten Zusatzversicherungen verbessern.

Auf die gesetzlich Krankenversicherten kommen in den nächsten Jahren deutliche Beitragssteigerungen zu: Nach Schätzungen des Spitzenverbands der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV-Verband) könnte sich der Zusatzbeitrag für die Krankenkassen bis zum Jahr 2019 auf 1,4 % bis 1,8 % verdoppeln. 2015 zahlten mehr als 60 % aller gesetzlich Versicherten einen Zusatzbeitrag von 0,9 %. Für 2016 wird er im Schnitt bei 1,1 % liegen. Insgesamt wird der Beitragssatz zur gesetzlichen Krankenversicherung nach Schätzungen des GKV-Verbands bis 2019 von derzeit 15,5 % auf 16,0 % bis 16,4 % ansteigen.

Gesetzliche  
Krankenversicherung mit  
immer höheren  
Zusatzbeiträgen

MLP geht davon aus, dass sich durch die steigenden Zusatzbeiträge die Wechselbereitschaft von GKV-Versicherten erhöhen wird – und mittelfristig eine neue Marktdynamik entsteht. Kurzfristig ist laut der Ratingagentur Assekurata in der privaten Vollversicherung allerdings keine Trendumkehr zu erwarten, obwohl die Zusatzbeiträge in der GKV steigen.

Mit einem neuen Leitfaden will die private Krankenversicherung Kunden einen einfacheren Tarifwechsel ermöglichen. Die klaren und verbindlichen Verhaltensregeln für die Versicherer, die der Branchenverband zusammengefasst hat, sollen spätestens ab 2016 von allen teilnehmenden Unternehmen verbindlich umgesetzt werden.

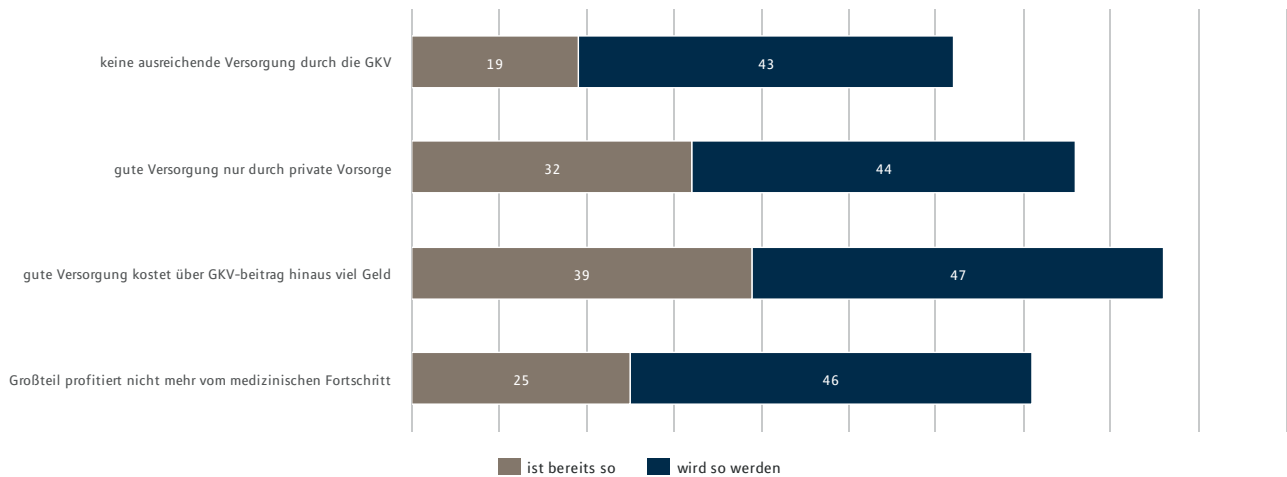
Neue Tarifwechsel-  
Leitlinien sollen  
Attraktivität der PKV  
fördern

Die Ratingagentur Assekurata geht davon aus, dass die PKV durch den neuen Leitfaden an Attraktivität gewinnt. Gleichzeitig befürworten die Experten beim Wechsel eine Beratung durch einen Vermittler. Diese ist auch in den Leitlinien explizit vorgesehen. MLP erwartet dadurch positive Impulse und hat sein Beratungsangebot in diesem Bereich entsprechend ausgeweitet (Weitere Informationen dazu lesen Sie im Kapitel „Geschäftsverlauf“). Insgesamt prognostiziert der Arbeitskreis Versicherungsmärkte des GDV für das Jahr 2016 in der PKV eine leichte Steigerung der Beitragseinnahmen von 1,5 %.

Die Zukunft des Gesundheitswesens in Deutschland sehen viele GKV-Versicherte weiterhin skeptisch: Laut „Continentale-Studie 2015“ rechnen fast zwei Drittel der befragten Bundesbürger (62 %) künftig mit einer unzureichenden medizinischen Versorgung durch die GKV. Mehr als drei Viertel (76 %) meinen, dass eine gute Gesundheitsversorgung schon jetzt oder in Zukunft nur durch zusätzliche private Vorsorge sichergestellt werden kann.

Zusätzliche private Gesundheitsvorsorge für die große Mehrheit von hoher Bedeutung

### Entwicklung des deutschen Gesundheitswesens (alle Angaben in %)



Basis: 1.170 GKV-Versicherte, Quelle: Continentale Krankenversicherung a.G.

Eine repräsentative Studie von MSR Insights bestätigt, dass vor allem private Zusatzversicherungen ein hohes Wachstumspotenzial aufweisen. Zudem haben laut dem jüngsten Healthcare-Barometer von PwC knapp zwei Drittel (61 %) der gesetzlich Versicherten in Deutschland aktuell noch keine Zusatzversicherung abgeschlossen.

Zusatzversicherungen mit neuen flexiblen Tarifen

Die Ratingagentur Assekurata erwartet, dass die Versicherer auf die leicht abnehmenden Zuwachsraten im Bereich der Zusatzversicherungen mit neuen, flexiblen ambulanten Bausteintarifen reagieren werden. Diese Systeme erlauben es dem Kunden, den ergänzenden Versicherungsschutz nach seinen persönlichen Bedürfnissen noch gezielter zu wählen.

Neue Impulse für den Markt der privaten Pflegeabsicherung soll das zweite Pflegestärkungsgesetz bringen, dass am 1. Januar 2016 in Kraft getreten ist (Weiterführende Informationen dazu im Kapitel „Wettbewerb und Regulierung“ des Prognoseberichts). Mit der Pflegereform müssen auch die Versicherer ihre privaten Zusatzpolicen im Bereich Pflegevorsorge umstellen. Denn bei vielen Tarifen richtet sich die Höhe der Leistungen nach der Pflegestufe im gesetzlichen System.

Pflegeabsicherung bietet mittelfristig hohes Wachstumspotenzial

Die Ratingagentur Assekurata sieht im Umbau der Tarife eine Ursache dafür, dass sich das Wachstum in der Pflegezusatzversicherung zuletzt verlangsamt hat. Der künftige Bedarf an privater Vorsorge für den Pflegefall steht für die Experten dagegen außer Frage. Laut einer Maklerbefragung von Assekurata Solutions sehen mehr als drei Viertel der Vermittler (80 %) einen hohen bis sehr hohen Absicherungsbedarf bei ihren Kunden. Assekurata erwartet, dass im Zuge der Pflegereform 2017 – wenn aus drei Pflegestufen fünf Pflegegrade werden, die besser auf die individuelle Pflegebedürftigkeit abstellen – nochmals verbesserte Tarife auf den Markt kommen. Auch eine Marktstudie von MSR Insights sieht hier erhebliches Wachstumspotenzial – denn bisher besitzt noch nicht einmal jeder fünfte Versicherte eine private Pflegeversicherung.

## Vermögensmanagement

Der Bedarf an qualitativ hochwertigem Vermögensmanagement wird langfristig aufgrund weiter wachsender Vermögen steigen. Bis zum Jahr 2019 rechnet die Unternehmensberatung Boston Consulting Group in ihrer Studie „Global Wealth Report 2015“ damit, dass die globalen Privatvermögen insgesamt um 35 % auf mehr als 222 Billionen US-Dollar anwachsen werden. Auch für Westeuropa geht die Studie von einem kräftigen Plus aus: Um fast ein Viertel soll das Geldvermögen bis 2019 auf 49 Billionen Dollar zulegen.

Knapp ein Drittel der Deutschen (30 %) im Alter von 45 bis 65 Jahren und mit einem frei verfügbaren Anlagevermögen von mindestens 200.000 € hat vor, Geldvermögen künftig umzuschichten beziehungsweise in eine für den Ruhestand passendere Lösung zu investieren. Dies ergab eine YouGov-Studie zum Thema Vermögensplanung im Alter. Jeder Vierte (25 %) plant außerdem innerhalb der nächsten 18 Monate eine entsprechende Beratung in Anspruch zu nehmen – vorzugsweise bei unabhängigen Finanzberatern (35 %) und Vermögensverwaltern (29 %).

Wachsender  
Beratungsbedarf für  
Ruhestandsplanung im  
Alter

Nur jeder fünfte Deutsche (20 %) rechnet damit, dass die Anlagezinsen 2016 wieder steigen. Fast die Hälfte (44 %) geht davon aus, dass sie auf dem aktuellen historisch niedrigen Niveau bleiben. 25 % sind sogar der Meinung, dass sie noch weiter sinken. Dies hat eine aktuelle Umfrage der Postbank ergeben.

Deutsche erwarten  
anhaltend niedrige Zinsen

In den nächsten Jahren ist in Deutschland massiven Übertragungen von Vermögen zu rechnen. Rund 3,1 Billionen € werden bei privaten Haushalten bis zum Jahr 2024 vererbt – das sind knapp 30 % des Gesamtvermögens deutscher Privathaushalte. Dies geht aus einer DIA-Erhebung hervor. Demnach werden pro Erbschaft durchschnittlich 363.000 € weitergegeben.

Erbschaftswelle in  
Deutschland

Fast ein Drittel (31 %) der Befragten einer Umfrage von YouGov plant mit Erbschaften – neben eigenem Immobilienvermögen und Lebensversicherungen – auch die Ruhestandsplanung; 44 % tun dies zumindest teilweise.

Einzelne unabhängige Vermögensverwalter (UVV) werden in den kommenden Jahren aufgrund mangelnder Wettbewerbsfähigkeit vom Markt verschwinden – zu diesem Ergebnis kommt die UVV-Studie 2015 – Fokus Deutschland von Simon, Kucherer & Partners. So betreuen rund 20 % der unabhängigen Vermögensverwalter in Deutschland ein Volumen von unter 50 Millionen €. Mit diesen Werten ist es nach Einschätzung der Studienautoren künftig nicht möglich, die Geschäfte angesichts weiter steigender regulatorischer und technischer Anforderungen dauerhaft fortzuführen.

Konsolidierung bei  
unabhängigen  
Vermögensverwaltern  
verschärft sich

Aufgrund des anhaltenden Niedrigzinsumfelds interessieren sich vor allem institutionelle Anleger immer stärker für alternative Investments. Die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PwC erwartet, dass im Jahr 2020 global rund 15,3 Billionen Dollar des verwalteten Vermögens in alternativen Anlagen investiert werden – fast doppelt so viel wie 2013 (7,9 Billionen Dollar). Nur die passiv verwalteten Gelder, vor allem Indexfonds, sollen laut PwC noch etwas stärker wachsen.

Alternative Investments  
bei Großanlegern  
zunehmend gefragt

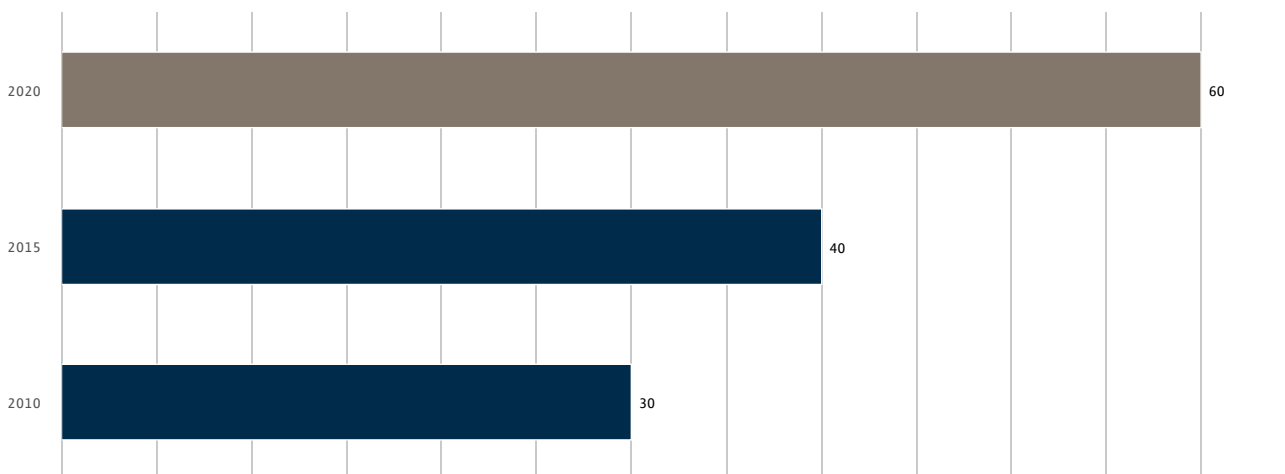
Insgesamt gehen wir davon aus, dass das Jahr 2016 an Anleger besondere Anforderungen stellen wird. Nach Einschätzung von FERI hat das Vertrauen in die Wirksamkeit der Geldpolitik bereits stark gelitten. Hält diese Tendenz an, könnte es 2016 zu Rückschlägen an den globalen Finanzmärkten kommen. Obwohl Aktien prinzipiell von der anhaltenden geldpolitischen Lockerung profitieren könnten, wächst die Gefahr, dass dieser Effekt sich irgendwann aufhebt. Insgesamt ist eher damit zu rechnen, dass das Kapitalmarktumfeld schwierig bleiben wird und dass Anleger weiterhin risikoavers agieren. Vor diesen Hintergründen rechnen wir in den kommenden Jahren in sämtlichen Kunden-Zielgruppen des Konzerns mit einem erhöhten Beratungsbedarf für professionelles Vermögensmanagement.

Marktumfeld weiterhin  
schwierig

Die Sachversicherung wird künftig eine zunehmend wichtigere Rolle im Markt spielen. Insbesondere unabhängige Vermittler rechnen mit einer stark steigenden Bedeutung des Sachversicherungsgeschäfts in den kommenden Jahren. Laut einer Umfrage von AssCompact unter Versicherungsmaklern und Mehrfachagenten schreiben derzeit 40 % dem Kompositgeschäft eine sehr hohe Bedeutung zu. Vor fünf Jahren waren dies nur 30 %. Für das Jahr 2020 gehen bereits 60 % der Befragten von einer sehr hohen Bedeutung aus. Durch den Ausbau des Sachversicherungsgeschäfts wollen viele Marktteilnehmer ihre bedingt durch die Einführung des LVRG rückläufigen Erlöse aus dem Altersvorsorgegeschäft kompensieren.

Sachversicherung von zunehmend großer Bedeutung

Makler, die eine sehr hohe Bedeutung des Sachversicherungsgeschäfts erwarten (alle Angaben in %)



Quelle: AssCompact AWARD – Private Sachversicherung 2015

Im Hinblick auf die Beitragsentwicklung geht der Arbeitskreis Versicherungsmärkte des GDV im Bereich der Schaden- und Unfallversicherung für das Jahr 2016 von einem Wachstum aus. Dabei wird in der privaten Sachversicherung ein Anstieg eher unterhalb des Niveaus von 2015 (etwa 3 %) erwartet. Im Bereich der nicht-privaten Sachversicherung dürfte die Beitragsentwicklung durch ihre Kopplung an die Unternehmenserfolge von der günstigen Konjunkturdynamik im Jahr 2015 profitieren. Insgesamt erwartet der GDV für das Jahr 2016 ein Beitragswachstum auf Vorjahresniveau von 2,5 % (2015: 2,6 %).

Positive Entwicklung der Beitragssätze 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.

Bis 2019 werden die Kapitalanforderungen nach Basel III weiter ansteigen. Verschiedene Kapitalpuffer werden ab 2016 konkretisiert. Insbesondere die Anforderungen an den Kapitalerhaltungspuffer beginnen ab 2016 (0,625 %) zu steigen. MLP ist vorbereitet auf die steigenden Kapitalanforderungen. Unsere Kapitalplanung sieht stets ein Übersteigen der Mindestanforderungen vor.

Basel III mit steigenden Anforderungen bis 2019

Auch im Gesundheitswesen ist aufgrund des wachsenden Kostendrucks mit einer Fortsetzung der Konsolidierung zu rechnen. Bereits in den vergangenen Jahrzehnten hat die Zahl der gesetzlichen Krankenkassen erheblich abgenommen: Waren es 1970 noch 1.815, hatte sich 1995 ihre Anzahl bereits auf 960 fast halbiert und liegt aktuell bei 124 (Vorjahr: 132).

Weitere Konsolidierung bei den Krankenkassen

Laut einer Umfrage der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PwC rechnet die Mehrheit der gesetzlichen Krankenkassen mit einer weiteren Konsolidierung. In Zukunft sei die Senkung der Kosten die größte Herausforderung. So gehen zwei Drittel der Befragten davon aus, dass in Zukunft 40 bis 100 gesetzliche Kassen ausreichen werden.

Ähnliche Tendenzen sind auch für die Versicherungsvermittler in Deutschland zu erwarten – nicht zuletzt aufgrund des LVRG dessen Änderungen 2014 und 2015 in Kraft getreten sind. Zu diesem Ergebnis kommt eine Umfrage des Meinungsforschungsinstituts YouGov: Danach fürchten gut drei Viertel der unabhängigen Makler (77 %) eine massive Konsolidierungswelle bei Vermittlern. Bereits in den letzten Jahren ist die Zahl der Vermittler deutlich gesunken: Von mehr als 260.000 im Jahr 2010 auf etwa 233.000 im vergangenen Jahr. MLP geht davon aus, dass hiervon insbesondere kleinere Maklerbüros und Vermittler mit geringerer Beratungs- und Bestandsqualität betroffen sein werden. Dies gilt insbesondere, wenn diese Marktteilnehmer nicht ausreichend breit aufgestellt sind und in hohem Maße von Abschlussprovisionen abhängig sind. Darüber hinaus wächst der Wettbewerbsdruck auf die gesamte Branche durch neue, innovative Marktteilnehmer (sogenannte FinTechs).

Fortgesetzte  
Konzentration bei den  
Vermittlern

Mit weiteren Konsolidierungsprozessen ist zudem – vor allem vor dem Hintergrund des neuen europäischen Aufsichtsrechts Solvency II – künftig auf dem gesamten Versicherungsmarkt zu rechnen. Im März 2015 hat der Bundesrat dem Gesetz zur Modernisierung der Finanzaufsicht über Versicherungen (VAG-Novelle) zugestimmt. Das Gesetz setzt die EU-Richtlinie Solvency II in deutsches Recht um. Die neuen Regelungen gelten ab dem 1. Januar 2016 – und stellen die größte Reform der Versicherungsaufsicht seit Jahrzehnten dar. Das neue Aufsichtswerk, das auf drei Säulen fußt, modernisiert und harmonisiert die Versicherungsregulierung in Europa. Die erste Säule verlangt von Versicherungsunternehmen eine risiko- bzw. marktwertorientierte Bewertung ihrer Kapitalanlagen und Leistungsverpflichtungen. Die zweite Säule stellt Anforderungen an die Geschäftsorganisation (Governance), die dritte erweitert die Berichtspflichten der Versicherer.

Solvency II tritt zum 1.  
Januar 2016 in Kraft

Die im Zuge der Umsetzung von Solvency II innerhalb der Bundesregierung diskutierten Pläne zur Abschaffung des Höchstrechnungszinses (Garantiezins) in seiner bisherigen Form sind zunächst vom Tisch. Im Verlauf des Jahres 2016 soll jedoch überprüft werden, in wieweit der Garantiezins den Marktgegebenheiten angepasst werden soll. Eine mögliche Änderung würde dann zum 1. Januar 2017 erfolgen. Im Zuge einer Bewertung des LVRG soll im Jahr 2018 generell geprüft werden, ob beziehungsweise in welcher Form ein Garantiezins als Aufsichtsinstrument weiter erforderlich ist. Aufgrund der Zinspolitik der Notenbanken und der Regulierung haben viele Versicherer bereits neue Produkte ohne Garantiezins auf den Markt gebracht.

Höchstrechnungszins in  
der Diskussion

Bereits im April 2014 hatte das Europäische Parlament eine Verschärfung der Finanzmarktrichtlinie MiFID II verabschiedet. Nationale Regelungen für Finanzdienstleistungen, ihre Transparenz und der Anlegerschutz sollten bis zum Juli 2016 in nationales Recht umgesetzt werden und ab Januar 2017 zwingend Anwendung finden. Die EU-Kommission hat den Start von MiFID II nun allerdings um ein Jahr verschoben. Am 19. Oktober 2015 wurde der Referentenentwurf des Bundesfinanzministeriums für ein Gesetz zur Novellierung von Finanzmarktvorschriften (Finanzmarktnovellierungsgesetz) vorgelegt, das unter anderem die MiFID II in deutsches Recht umsetzt. Betroffen von den Neuregelungen sind vor allem das Wertpapierhandelsgesetz (WpHG), das Kreditwesengesetz und das Börsengesetz. Ziele sind unter anderem eine verbesserte Transparenz und Verbesserungen im Anlegerschutz, die MLP grundsätzlich begrüßt.

MiFID II auf der Zielgeraden

Neu ist die Abschaffung des Beratungsprotokolls in seiner bisherigen Form. Es soll durch eine sogenannte „Geeignetheitserklärung“ ersetzt werden. Darüber hinaus soll die Pflicht zur Telefonaufzeichnung im Rahmen der Annahmen, Übermittlung und Ausführung von Kundenaufträgen aufgenommen werden.

Zum 1. Januar 2016 trat das zweite Pflegestärkungsgesetz in Kraft, das die Unterstützung für Pflegebedürftige und ihre Angehörigen in Deutschland nochmals spürbar ausweiten und verbessern soll. Es beinhaltet unter anderem ein neues Begutachtungsverfahren, die Einführung eines neuen Pflegebedürftigkeitsbegriffs und damit verbundene Umstellungen der Leistungsbeträge der Pflegeversicherung. Die Änderungen sollen zum 1. Januar 2017 wirksam werden. Künftig ersetzen fünf für alle Pflegebedürftigen einheitlich geltende Pflegegrade das bisherige System der drei Pflegestufen. Gleichzeitig steigt ab 2017 der Beitragssatz der Pflegeversicherung abermals – und zwar um jeweils 0,2 Prozentpunkte auf 2,55 % für Eltern und 2,8 % für Kinderlose.

Pflegestärkungsgesetz tritt in Kraft

Bereits abgeschlossen ist die Verordnung zu Basisinformationsblättern für Anlageprodukte (PRIIPs). Anbieter von Finanzprodukten sollen künftig ein einheitliches Produktinformationsblatt erstellen, auf dem die wichtigsten Merkmale in kurzer und verständlicher Form beschrieben sind. Das Dokument enthält auf drei Seiten etwa eine Darstellung der Chancen und Risiken sowie aller Kosten – der direkten und indirekten sowie der einmaligen und laufenden. Die PRIIPs-Verordnung gilt für Investmentprodukte wie Fonds und Zertifikate sowie für Versicherungsanlageprodukte.

Einheitliches Produktinformationsblatt für Investmentprodukte

Vor dem Hintergrund der Umsetzung von MiFID II in deutsches Recht rückt auch die Honoraranlageberatung erneut in den Fokus. Die Bundesregierung möchte die Dualität zwischen Honorarberatung und provisionsgestützter Beratung auch in der neuen Gesetzgebung erhalten. Provisionsberatung ist somit weiterhin zulässig, wenn die Zahlung der Provision dazu bestimmt ist, die Qualität der Dienstleistung zu verbessern und kein Interessenkonflikt besteht.

Honoraranlageberatung: Probleme mit Altbeständen lösen

Bereits seit Anfang 2012 hat MLP seine Vergütungsstruktur in der Anlageberatung umgestellt – und erfüllt damit alle wichtigen Voraussetzungen für eine mögliche Registrierung als Honoraranlageberater nach dem Honoraranlagenberatungsgesetz. Bisher haben wir keinen Erlaubnis Antrag gestellt, vor allem weil sich aus der praxisfernen Ausgestaltung des Gesetzes Schwierigkeiten bei der Beratung von Kunden mit den Altverträgen ergeben. Es ist aus unserer Sicht erforderlich, dass in der weiteren Ausgestaltung des Finanzmarktnovellierungsgesetzes nach MiFID II klare Regelungen und Eingrenzungen zum Altbestand in der Honoraranlageberatung definiert werden.

Aus MiFID II beziehungsweise dem Finanzmarktnovellierungsgesetz ergibt sich für MLP wie für alle anderen Marktteilnehmer künftig ein erheblicher Umsetzungsaufwand, unter anderem in den IT-Systemen sowie in den Bereichen Kostentransparenz, Kundeninformation und Reporting. Mit der aktuellen Aufstellung von MLP im Bereich Vermögensmanagement sehen wir uns für die Umsetzung der Anforderungen jedoch gut ausgerichtet.

Nicht nur im Vermögensmanagement steht MLP der Honorarberatung positiv gegenüber. Schon heute bieten wir in den Feldern, in denen unsere Kunden dies nachfragen, Leistungen auf Honorarbasis an. Dazu zählen Beratungen zu Praxisfinanzierungen und zu Teilbereichen der betrieblichen Vorsorge. Unabhängig davon sind wir der Überzeugung, dass für die Qualität der Beratung nicht die Art der Vergütung, sondern die Ausbildung der Berater, die Qualität der Produktauswahl und die Transparenz für den Kunden entscheidend sind. Hier sehen wir uns bereits durch unser Geschäftsmodell, unsere Aus- und Weiterbildung unserer Berater sowie unseren qualitätsgesicherten Partner- und Produktauswahlprozess sehr gut aufgestellt.

MLP bietet Honorarberatung bereits in vielen Bereichen an

Bundestag und Bundesrat befassen sich derzeit mit der Umsetzung der EU-Wohnimmobilienkredit-Richtlinie in deutsches Recht. Einen entsprechenden Gesetzesentwurf hat die Bundesregierung im Juli 2015 auf den Weg gebracht; er muss bis zum 21. März 2016 in nationales Recht umgesetzt sein.

EU-Wohnimmobilienkredit-Richtlinie: Neue Regeln für Vermittler

Das neue Gesetz sieht vor, dass Banken bei Immobilien-Darlehen die finanzielle und wirtschaftliche Lage des Kunden besonders eingehend untersuchen müssen. Denn damit gehen für den Käufer hohe finanzielle Verpflichtungen und Risiken einher.

Zudem müssen Immobilien-Darlehensvermittler künftig einen Sachkundenachweis führen, sich registrieren lassen und eine Berufshaftpflichtversicherung abschließen. Die Bundesregierung führt im Zuge der neuen Richtlinie den unabhängigen Honorarberater für Immobilienkredite ein.

Auch MLP ist erfolgreich in der Vermittlung von Immobilien tätig. Grundsätzlich sind unsere Berater auch für dieses Beratungsfeld gut ausgebildet. Je nach gesetzlicher Umsetzung ist es notwendig, dass Teile der Berater die künftig vorgesehene Prüfung bei den Industrie- und Handelskammern (IHK) noch absolvieren (Weitere Informationen im Kapitel → „Mitarbeiter und selbständige Kundenberater“.).

Parallel zur Verschärfung der Finanzmarktrichtlinie MiFID II arbeitet die EU auch an einer Novellierung der Richtlinie zur Versicherungsvermittlung. Die neue Vermittlerrichtlinie IDD (Insurance Distribution Directive) soll für alle Vertriebsaktivitäten der Versicherungswirtschaft in Europa gelten. Ziel ist es, die Transparenz und den Verbraucherschutz zu erhöhen. Darüber hinaus setzt die IDD mit europaweit einheitlichen Grundlagen wichtige Standards für eine bessere Beratungsqualität. So müssen Vermittler künftig nicht nur ihre Ausbildung, sondern auch kontinuierlich ihre berufliche Weiterbildung nachweisen. Die Richtlinie ist Anfang 2016 vom Europäischen Parlament und dem Rat der Europäischen Union unterzeichnet worden. Für die Umsetzung in nationales Recht haben die einzelnen EU-Mitgliedstaaten dann zwei Jahre Zeit. Positiv zu werten ist auch, dass die IDD kein generelles Provisionsannahmeverbot enthält, sondern die Wahlfreiheit der Verbraucher zwischen einer Vergütung durch Honorar und Provision erhalten bleibt.

Endspurt für neue  
Vermittlerrichtlinie IDD

Zusammenfassend bewerten wir unsere aktuelle Wettbewerbssituation als gut – vor allem wegen der nachhaltigen Diversifizierung unseres Geschäftsmodells. Außerdem haben wir zahlreiche Anforderungen, die der Gesetzgeber künftig vorgibt, bereits frühzeitig umgesetzt und sind sämtlichen Meldepflichten nachgekommen. Aufgrund seiner Banklizenz hebt sich MLP auch in dieser Hinsicht deutlich von anderen, weniger streng beaufsichtigten Marktteilnehmern ab. Um die gesetzlichen Dokumentations-, Qualifikations- und Transparenzpflichten zu erfüllen, sind Umsetzungskompetenzen erforderlich. Hier sieht sich MLP grundsätzlich gut vorbereitet. Dessen ungeachtet sind die regulatorischen Entwicklungen insgesamt als herausfordernd zu bewerten.

Gut gewappnet für neue  
regulatorische  
Anforderungen



## Voraussichtliche Geschäftsentwicklung

MLP ist als Partner in allen Finanzfragen – für Privatkunden ebenso wie für Firmen und institutionelle Investoren – ein zukunftsorientiert aufgestelltes Unternehmen und rechnet mittel- und langfristig mit einer positiven Entwicklung der Ertragslage. Wie im Kapitel → „Prognosebericht – Zukünftige Branchensituation und Wettbewerbsumfeld“ dargestellt, bleiben die Marktbedingungen im Geschäftsjahr 2016 allerdings herausfordernd.

In der Altersvorsorge rechnet MLP damit, dass sich die Zurückhaltung beim Abschluss langfristiger Verträge marktweit fortsetzen wird. Hauptgründe bleiben die Niedrigzinsphase, die negative Berichterstattung über Lebensversicherer und ihre Produkte und die Verunsicherung in weiten Teilen der Bevölkerung. Positive Impulse sind möglicherweise aus der betrieblichen Vorsorge zu erwarten – vor allem vor dem Hintergrund, dass die Bundesregierung im ersten Quartal 2016 die Ergebnisse ihrer Reformstudie zum Optimierungspotenzial der bAV vorlegen will. Auch alternative Garantiekonzepte und Einmalbeiträge sowie die Absicherung gegen Berufsunfähigkeit werden unserer Einschätzung nach weiter an Bedeutung gewinnen. Insgesamt rechnen wir für den Bereich Altersvorsorge im Geschäftsjahr 2016 mit einem Neugeschäft und Umsätzen auf Vorjahresniveau.

Auch in der Krankenversicherung ist kurzfristig keine deutliche Verbesserung der Marktbedingungen absehbar. Die Ursache liegt hauptsächlich im Vertrauensverlust in die PKV, unter anderem hervorgerufen durch die Berichterstattung zur Beitragsentwicklung und die Diskussionen im Vorfeld der letzten Bundestagswahl zur möglichen Einführung einer Bürgerversicherung. Positive Impulse können sich dagegen aus den erwarteten Zusatzbeiträgen in der GKV ergeben, die die Wechselbereitschaft von GKV-Versicherten erhöhen wird. Zudem verspricht der Bereich Zusatzversicherungen leicht positive Effekte. In der Summe gehen wir 2016 von leicht steigenden Umsätzen in der Krankenversicherung aus.

Generell rechnen wir in den kommenden Jahren in sämtlichen Kunden-Zielgruppen des Konzerns mit einem erhöhten Beratungsbedarf für professionelles Vermögensmanagement. Immer mehr Kunden im Privatkundengeschäft der MLP Finanzdienstleistungen AG kommen in ein Alter, in dem die Geldanlage auch aufgrund zunehmenden eigenen Vermögens für sie deutlich wichtiger wird. Bei FERI profitieren wir gerade unter den aktuellen Rahmenbedingungen von unserer umfangreichen Expertise in alternativen Anlageformen. Zu berücksichtigen ist allerdings auch, dass das Kapitalmarktumfeld insgesamt schwierig bleibt und weiterhin mit Volatilitäten zu rechnen ist. Dies führt zum einen dazu, dass Anleger – Privatanleger wie institutionelle Investoren – weiterhin risikoavers agieren. Zum anderen dürften volumen- und performanceabhängige Vergütungen zurückgehen. Zusammengefasst erwarten wir 2016 im Vermögensmanagement leicht steigende Umsätze. Beim betreuten Vermögen gehen wir von einem Volumen auf dem Niveau des Vorjahrs aus.

Nicht zuletzt durch die Akquisition der DOMCURA Gruppe erwarten wir in der Sachversicherung stark steigende Erlöse. Neben dem bestehenden Geschäft der DOMCURA Gruppe ergeben sich aus der Zusammenarbeit mit MLP positive Impulse – durch die Einführung neuer Konzepte und eine Verbesserung des Services für unsere Kunden sowie durch die Optimierungen der Prozesse für unsere Berater.

Hinzu kommen zusätzliche Potenziale durch die Vermittlung von Immobilien, die sich in den „übrigen Beratungsvergütungen“ zeigen. Hier rechnen wir auch 2016 – kommend von einer absolut betrachtet vergleichsweise niedrigen Basis mit stark steigenden Umsätzen.

In sämtlichen Beratungsfeldern bestehen aufgrund des herausfordernden Marktumfelds Unsicherheiten.

Zu berücksichtigen ist im Jahr 2016 eine veränderte Umsatzverteilung. Weiterhin wird MLP einen Großteil von Erlösen und Ergebnis im Schlussquartal erzielen. Durch die Akquisition von DOMCURA gewinnt allerdings das erste Quartal deutlich an Bedeutung. Hintergrund ist die Saisonalität im DOMCURA-Geschäftsmodell. Demnach weist die Tochtergesellschaft im jeweils ersten Quartal eines Jahrs hohe Umsätze und ein hohes Ergebnis aus, in den Quartalen zwei bis vier fällt ein rechnerischer Verlust an. In der Summe erwarten wir ein positives Ergebnis von DOMCURA.

### Einschätzung der Umsätze 2016 (im Vergleich zum Vorjahr)

2016	
Erlöse Altersvorsorge	gleichbleibend
Erlöse Vermögensmanagement	leicht steigend
Erlöse Krankenversicherung	leicht steigend
Erlöse Sachversicherung	stark steigend

Ab dem Jahr 2016 werden erstmals die Verwaltungskosten der DOMCURA Gruppe vollumfänglich in den Verwaltungskosten des Konzerns enthalten sein. Dies führt bei alleiniger Betrachtung zu einem leichten Anstieg der Verwaltungskosten im Jahr 2016 auf rund 280 Mio. €. Gleichzeitig werden wir unser Effizienzmanagement im Jahr 2016 nochmals forcieren. Aus diesem Grund erwarten wir für 2016 eine einmalige Sonderbelastung in Höhe von 15 Mio. €. Ziel dieser Maßnahmen ist es, die Kosten im Geschäftsjahr 2017 und in den Folgejahren nochmals deutlich zu reduzieren und im Vergleich zum Jahr 2015 einen deutlich positiven EBIT-Effekt zu erzielen.

Verwaltungskosten durch weitere Effizienzmaßnahmen einmalig belastet

Zur Verbesserung der Übersichtlichkeit werden wir zukünftig die Risikovorsorge im Kreditgeschäft als eigenen Posten in der Gewinn- und Verlustrechnung – und damit außerhalb der Verwaltungskosten – ausweisen. Erfasst werden in der Risikovorsorge im Kreditgeschäft zum einen Abschreibungen und Wertminderungen, die bislang Teil der Verwaltungskosten waren. Zum anderen spiegeln sich in diesem Posten künftig Auflösungen von Wertminderungen wider, die sich bislang in den sonstigen Erlösen gezeigt haben. Damit umfassen die Verwaltungskosten – definiert als Personalaufwand, planmäßige Abschreibungen und Wertminderungen sowie sonstige betriebliche Erträge – zukünftig nur noch Positionen, die wir unmittelbar steuern können. Insgesamt rechnen wir für das Jahr 2016 mit Verwaltungskosten vor Sonderbelastungen in Höhe von rund 277 Mio. €. Einschließlich der einmaligen Aufwendungen für unsere Effizienzmaßnahmen von rund 15 Mio. € erwarten wir Verwaltungskosten in Höhe von rund 292 Mio. €.

Die prognostizierten Verwaltungskosten beinhalten weiterhin Aufwendungen für Zukunftsinvestitionen – unter anderem für die weitere Umsetzung unserer Digitalisierungsstrategie.

Neben den Verwaltungsaufwendungen sind die Umsatzkosten, vor allem die Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Provisionsgeschäft, relevant für unsere Kostenstruktur. In dieser Position erwarten wir 2016 zwei maßgebliche Effekte. Zum einen fallen bei der DOMCURA Gruppe Provisionsaufwendungen für die Vergütung von Vermittlern an, die sich erstmals für das gesamte Jahr in unserer Gewinn- und Verlustrechnung widerspiegeln. Zum anderen haben wir im vergangenen Jahr eine Weiterbildungsprämie für einsteigende Kundenberater etabliert, um ihnen den Start in die Selbstständigkeit zu erleichtern (siehe Kapitel „Mitarbeiter und selbstständige Kundenberater“). Diese Kosten fallen als Provisionsaufwand an. Da wir 2016 von einer Zunahme bei den Einstellungen ausgehen, führt dies zu steigenden Aufwendungen.

## Prognose: Operatives EBIT (vor einmaligen Sonderbelastungen) leicht über Niveau des Vorjahres erwartet

Die Erwartungen für Umsätze und Kosten zusammengenommen, rechnet MLP für das Geschäftsjahr 2016 mit einer leichten Steigerung des operativen EBIT (vor einmaligen Sonderaufwendungen von 15 Mio. €). Vergleichsmaßstab ist das EBIT 2015 von 30,7 Mio. €. Vor dem Hintergrund der einmaligen Belastung durch die genannten Effizienzmaßnahmen in Höhe von rund 15 Mio. € erwarten wir einen deutlichen Rückgang des EBIT nach Sonderaufwendungen. Aufgrund der erwähnten Effizienzmaßnahmen rechnen wir ab dem Geschäftsjahr 2017 mit einer deutliche Steigerung beim EBIT – im Vergleich zum Jahr 2015. Nach dem Ergebnisrückgang im Jahr 2015 dokumentieren wir mit diesem Ausblick unseren Anspruch zu profitablen Wachstum zurückzukehren – trotz fortgesetzt schwieriger Märkte und umfangreicher Investitionen unter anderem in die Beratergewinnung. Dieser Prognose liegt die Annahme zugrunde, dass sich die Rahmenbedingungen in unseren Kernmärkten nicht nochmals deutlich verschlechtern.

Wie bereits im Vorjahr erwarten wir ein leicht negatives Finanzergebnis. Die Steuerquote 2015 betrug 29,2 %. Für 2016 gehen wir von einer leicht niedrigeren Steuerquote aus.

Grundsätzlich richtet sich unsere Ausschüttungspolitik nach der jeweiligen Finanz- und Ertragslage sowie dem zukünftigen Liquiditätsbedarf des Unternehmens. Da MLP über ein vergleichsweise wenig kapitalintensives Geschäftsmodell verfügt, beabsichtigen wir auch für die Zukunft eine attraktive und verlässliche Dividendenpolitik. Allerdings ist der Kapitalbedarf durch die veränderte Eigenmitteldefinition sowie die erhöhten Eigenmittelanforderungen gemäß Basel III gestiegen, so dass der Konzern einen Teil seines Gewinns zur Thesaurierung verwendet. Vor diesem Hintergrund hatten wir im letzten Geschäftsbericht eine Ausschüttungsquote von 50 % bis 70 % des Konzernergebnisses angekündigt.

Dividende von 0,12 € pro  
Aktie

Entsprechend dieser Prognose schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung am 16. Juni 2016 eine Dividende pro Aktie von 0,12 € vor. Die Ausschüttungsquote bezogen auf das Konzernergebnis beträgt 66 %. Legt man das Konzernergebnis zugrunde, der einen DOMCURA-Erwerb zum 1. Januar 2015 simuliert, beträgt die Ausschüttungsquote 56 %.

Im Markt unseres Tochterunternehmens FERI sind grundsätzlich weitere Akquisitionen und Joint Ventures möglich, die das Potenzial für profitables anorganisches Wachstum bieten.

Akquisitionen möglich

Außerdem rechnet MLP mit einer Fortsetzung der laufenden Konsolidierung des Vermittlermarkts. Sollten in Zukunft Vermittlerunternehmen im Kerngeschäft der MLP Finanzdienstleistungen AG zum Verkauf stehen, wird der Vorstand genau prüfen, ob deren Struktur und Kultur zu MLP passen.

Ein wichtiges Schwerpunktthema wird 2016 die fortlaufende Integration der DOMCURA Gruppe in den MLP Konzern sein. Dabei stehen die gemeinsame Weiterentwicklung des DOMCURA-Geschäftsmodells sowie Maßnahmen mit Synergie- und Wertsteigerungspotenzial im Vordergrund.

Integration DOMCURA  
Gruppe und Ausbau  
Digitalisierung

Mit dem Relaunch der Webseiten, der geschaffenen Basis für den Online-Produktabschluss und den Aktivitäten in den sozialen Medien hat MLP 2015 wichtige Fortschritte bei seiner Digitalisierungsstrategie erzielt. Aufbauend darauf ist 2016 unter anderem die weitere Etablierung des Online-Abschlusses als Instrument der Neukundengewinnung geplant. Außerdem werden wir zudem unsere Social-Media-Aktivitäten verstärken. Insbesondere wird dabei die Vorbereitung für ein neues MLP Kundenportal im Vordergrund stehen.

Bei FERI prüfen wir neben den genannten Akquisitionen Möglichkeiten, die die Profitabilität unterstützen. Dies umfasst insbesondere bei den internationalen Aktivitäten die mögliche Bündelung der Leistungserbringung und auf regulatorischer Ebene die mögliche Bündelung von Lizenzen.

Wir arbeiten an einer Weiterentwicklung unseres Beratungsansatzes, der durch eine neue Beratungsapplikation unterstützt wird. Diese wurde im Berichtsjahr entwickelt und wird derzeit im Rahmen einer Pilotgruppe getestet. Die Applikation unterstützt Berater im Kundengespräch gezielt.

Beratungsansatz  
weiterentwickeln

Auch die Gewinnung neuer Berater bleibt 2016 ein Investitionsschwerpunkt. Wichtige Grundlagen haben wir in den vergangenen Jahren durch neue Einstiegsmodelle und die Einführung der Weiterbildungsprämie für neue Kundenberater geschaffen. Die Bewerberzahlen haben sich im Zuge dessen bereits deutlich erhöht. Um 2016 leichte Nettozuwächse bei unseren Beraterzahlen zu erzielen, werden wir unsere Recruiting-Aktivitäten auch über unsere Online-Medien und Social Media-Präsenzen weiter verstärken. Dabei unterstellen wir, dass die jährliche Fluktuation bei unseren Beratern den Zielwert von maximal 12 % (+/- 2 %-Punkte) weiterhin nicht übersteigen wird. Flankierend planen wir die Gründung weiterer neuer Geschäftsstellen im Hochschulsegment.

Berater-Recruiting bleibt  
Wachstumsinitiative

Die hohe Qualität unserer Aus- und Weiterbildung sehen wir auch künftig als Schlüssel zum Erfolg. Dabei bieten wir unseren Beratern ein Programm, das über das gesetzlich vorgeschriebene Niveau hinausgeht. Für 2016 planen wir die Einführung eines Master-Studiengangs mit dem Schwerpunkt „Financial Planning“. Wir rechnen damit, dass die Zahl der zentralen Schulungstage (inkl. Online-Seminare) an unserer Corporate University auf einem leicht höheren Niveau als im abgelaufenen Geschäftsjahr liegen wird. Dies gilt auch für die Gesamtaufwendungen für Aus- und Weiterbildung.

## 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 12,8 Mio. €. Der Schwerpunkt lag dabei weiterhin auf der IT. Weiterführende Informationen dazu finden sich im Kapitel „Wirtschaftsbericht – Geschäftsverlauf“. Auch im Geschäftsjahr 2016 werden wir vor allem in die IT investieren und rechnen mit einem Investitionsvolumen leicht unter dem Niveau des Jahres 2015. Innerhalb unserer Projekte wenden wir weitere investive Mittel auf, die als Aufwendungen direkt in unsere Gewinn- und Verlustrechnung fließen. Sämtliche Investitionen können wir voraussichtlich aus dem Cashflow finanzieren.

Die Eigenkapitalrendite ging im Geschäftsjahr 2015 von 7,7 % auf 5,1 % zurück. Vor dem Hintergrund der Belastungen durch die Effizienzmaßnahmen erwarten wir für das Jahr 2016 einen deutlichen Rückgang.

Eigenkapitalrendite  
deutlich rückläufig  
erwartet

Die Liquidität des Konzerns ist – wesentlich beeinflusst durch die Akquisition der DOMCURA Gruppe – im Geschäftsjahr 2015 von 155 Mio. € auf rund 174 Mio. € gestiegen. Insgesamt ist die Liquiditätssituation weiterhin gut. Reduziert wird die Liquidität durch die beabsichtigte Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2015 von 13,1 Mio. €. In der zweiten Jahreshälfte 2016 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 die folgenden beiden Geschäftsjahre nicht.

## Gesamtaussage der Unternehmensleitung zur voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns

Für das Geschäftsjahr 2016 rechnet MLP weiterhin mit schwierigen Marktbedingungen. Insgesamt rechnen wir mit einer leichten Steigerung beim operativen EBIT (vor einmaligen Sonderbelastungen). Beim EBIT erwarten wir vor dem Hintergrund der Effizienzmaßnahmen eine Belastung im beschriebenen Umfang. Wir gehen deshalb von einer positiven Gesamtentwicklung des Konzerns aus. Wir verfügen über eine gute Finanzkraft, die wir zusammen mit unserer starken Marktposition zum weiteren Ausbau unserer Wettbewerbsposition nutzen wollen.

### *Vorausschauende Aussagen*

*Diese Unterlagen enthalten unter anderem gewisse vorausschauende Aussagen und Informationen über zukünftige Entwicklungen, die auf Überzeugungen des Vorstands der MLP AG sowie auf Annahmen und Informationen beruhen, die der MLP AG 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 AG 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 AG (GEMÄSS HGB)

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

## *Geschäft und Rahmenbedingungen*

### Allgemeine Lage der Gesellschaft

Innerhalb des MLP Konzerns hat die MLP AG 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. Unter der MLP AG sind drei Tochtergesellschaften angesiedelt: Die MLP Finanzdienstleistungen AG ist das Beratungsunternehmen des Konzerns für Privat- und Firmenkunden. Sie besitzt eine Banklizenz und ist für die Vermittlung von Versicherungen als Versicherungsmakler registriert. Die zweite Tochtergesellschaft FERI AG (einschließlich ihrer Tochtergesellschaften) betreut vor allem vermögende Privatkunden und institutionelle Anleger. Mit der Akquisition der Schwarzer Familienholding GmbH (DOMCURA Gruppe) kam im Berichtsjahr eine weitere Tochtergesellschaft hinzu. Die DOMCURA Gruppe konzipiert, entwickelt und realisiert als Assekurateur aus dem gesamten Marktangebot umfassende Deckungskonzepte in der Sachversicherung für private und gewerbliche Kunden. Gleichzeitig gehören zur DOMCURA Gruppe unter anderem Spezialmakler für Gewerbe- und Industrieversicherungen. Mehr Informationen dazu finden sich im Kapitel → „Geschäftsverlauf“ des zusammengefassten Lageberichts des MLP Konzerns.

### Geschäftsverlauf der MLP AG

Im Jahr 2015 gab es folgende Veränderungen in der Unternehmensstruktur: Im Berichtszeitraum hat die MLP AG eine Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage durchgeführt. Gegen Einbringung von 33,33 % der Anteile an der Schwarzer Familienholding GmbH (SFH GmbH), der Muttergesellschaft der DOMCURA Gruppenunternehmen, wurden 1.456.948 neue Aktien ausgegeben. Diese Aktien sind für das Geschäftsjahr 2015 vollständig dividendenberechtigt. Das Grundkapital erhöhte sich dadurch um 1,35 % von 107.877.738 Aktien auf 109.334.686 Aktien. Die Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage wurde am 10. August 2015 in das Handelsregister des Amtsgerichts Mannheim eingetragen. Im Juni hat die MLP AG einen Unternehmenskaufvertrag über die vollständige Übernahme der DOMCURA Gruppe unterzeichnet. Das Transaktionsvolumen belief sich auf insgesamt 18 Mio. €. Dabei wurden 12 Mio. € als Kaufpreis in bar gezahlt, weitere 6 Mio. € wurden durch die oben beschriebene Ausgabe neuer Aktien für die Einbringung von 33,33 % der Anteile an der SFH GmbH geleistet. Die DOMCURA Gruppe wurde mit dem Abschluss zum 30. September 2015 erstmalig auf der Ebene des MLP Konzerns in die Konsolidierung einbezogen. Weitere Informationen dazu finden sich im Kapitel → „Geschäftsverlauf“ des zusammengefassten Lageberichts des MLP Konzerns.

Der Geschäftsverlauf der MLP AG ist aufgrund der bestehenden Ergebnisabführungsverträge im Wesentlichen durch die wirtschaftliche Entwicklung ihrer Beteiligungen geprägt. Der jeweilige Geschäftsverlauf ist ebenfalls im Konzernbericht erläutert. Zwischen der MLP AG und der DOMCURA Gruppe ist im Verlauf des Jahres 2016 der Abschluss eines Ergebnisabführungsvertrags geplant.

Vor diesem Hintergrund entsprechen die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, die Branchensituation und das Wettbewerbsumfeld im Wesentlichen denen des MLP Konzerns und werden in den Abschnitten → „Gesamtwirtschaftliches Umfeld“ sowie „Branchensituation und Wettbewerbsumfeld“ ausführlich beschrieben.

## *Ertragslage*

Im Geschäftsjahr 2015 gingen die sonstigen betrieblichen Erträge von 15,8 Mio. € auf 11,0 Mio. € zurück. Hierin enthalten sind im Wesentlichen Erträge aus der Vermietung von Gebäuden an verbundene Unternehmen. Der höhere Vorjahreswert resultierte vor allem aus der Veräußerung von Anlagevermögen und höheren Erträgen aus der Auflösung von Rückstellungen sowie der für MLP positiven Entscheidung bei der negativen Feststellungsklage gegen einige FERI Altgesellschafter.

Der Personalaufwand lag mit 6,4 Mio. € (6,2 Mio. €) auf Vorjahresniveau. Die im Vergleich zum Vorjahr niedrigeren Aufwendungen für Löhne und Gehälter wurden dabei durch höhere Aufwendungen für Pensionszusagen überkompensiert. Die Abschreibungen auf das Anlagevermögen blieben mit 3,8 Mio. € (3,9 Mio. €) ebenfalls nahezu konstant.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen gingen in der Berichtsperiode von 11,2 Mio. € auf 9,7 Mio. € zurück. Hintergrund des höheren Vorjahreswerts waren insbesondere höhere Abschreibungen/Wertminderungen.

Wesentlichen Einfluss auf die Ertragslage der MLP AG hat die Geschäftsentwicklung der größten Tochtergesellschaft MLP Finanzdienstleistungen AG. Mit ihr besteht, ebenso wie mit der FERI AG, ein Ergebnisabführungsvertrag, der sich im Finanzergebnis widerspiegelt.

In der Berichtsperiode erhöhte sich das Finanzergebnis auf 33,7 Mio. € (32,1 Mio. €). In dieser Entwicklung zeigt sich das insgesamt leicht höhere Volumen aus den Ergebnisabführungsverträgen. Insbesondere die FERI AG, aber auch die MLP Finanzdienstleistungen AG hat diese Entwicklung positiv beeinflusst. Gegenläufig wirkte sich ein höherer Zinsaufwand aus.

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit sank aufgrund geringerer sonstiger betrieblicher Erträge auf 24,7 Mio. € (26,6 Mio. €). Der Steueraufwand betrug im abgelaufenen Jahr 8,8 Mio. € (9,1 Mio. €). Der Jahresüberschuss belief sich somit auf 15,6 Mio. € (17,1 Mio. €).

## *Vermögenslage*

Die Bilanzsumme der MLP AG lag zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2015 mit 406,7 Mio. € (407,2 Mio. €) auf dem Niveau des Vorjahres.

Auf der Aktivseite der Bilanz ging das Sachanlagevermögen aufgrund planmäßiger Abschreibungen von 45,5 Mio. € auf 42,1 Mio. € zurück. Die Finanzanlagen erhöhten sich von 229,4 Mio. € 248,0 Mio. €, maßgeblich beeinflusst durch den beschriebenen Erwerb der DOMCURA Gruppe.

Die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände reduzierten sich auf 51,6 Mio. € (53,0 Mio. €). Die darin enthaltenen Forderungen gegen verbundene Unternehmen erhöhten sich auf 36,5 Mio. € (34,0 Mio. €). Hierbei handelt es sich vor allem um Forderungen gegen die Tochterunternehmen der MLP AG, die auf die mit diesen Gesellschaften bestehenden Ergebnisabführungsverträge zurückzuführen sind. Gegenläufig wirkte sich die Entwicklung der sonstigen Vermögensgegenstände aus, die zum Stichtag von 19,0 Mio. € auf 15,1 Mio. € zurückgingen. Beeinflusst wurde diese Entwicklung insbesondere durch insgesamt niedrigere Forderungen aus Ertragssteuern.

Der Posten Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks reduzierte sich von 77,0 Mio. € auf 63,2 Mio. €. Hier wirkte sich die Ausschüttung der Dividende an unsere Aktionäre sowie die Zahlung eines Teils des Kaufpreises der DOMCURA Gruppe in bar mindernd aus.

Auf der Passivseite der Bilanz erhöhte sich das Eigenkapital auf 387,5 Mio. € (384,3 Mio. €), bedingt durch die beschriebene Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage. Das gezeichnete Kapital erhöhte sich in diesem Zusammenhang auf 109,3 Mio. € (107,9 Mio. €), die Kapitalrücklage stieg von 134,5 Mio. € auf 139,1 Mio. €.

Die Rückstellungen gingen gegenüber dem Vorjahr auf 16,1 Mio. € (19,3 Mio. €) zurück. Dabei lagen die Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen mit 10,6 Mio. € (9,2 Mio. €) über dem Vorjahresniveau. Mit einem Wert von 0,3 Mio. € lagen die Steuerrückstellungen deutlich unter dem Wert des Vorjahreszeitraums (4,0 Mio. €). Weite Teile wurden hier im Zusammenhang mit einer Steuernachzahlung aufgelöst. Die sonstigen Rückstellungen fielen auf 5,1 Mio. € (6,1 Mio. €).

## *Finanzlage und Dividende*

Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2015 verfügte die MLP AG über liquide Mittel (Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks) in Höhe von 63,2 Mio. € (77,0 Mio. €). Der Rückgang resultiert im Wesentlichen aus der Ausschüttung der Dividende an unsere Aktionäre für das Geschäftsjahr 2014 in Höhe von 0,17 € je Aktie in einem Gesamtvolumen von 18,3 Mio. € sowie aus der Zahlung eines Teils des Kaufpreises der DOMCURA Gruppe in bar. Positiven Einfluss hatten die Ergebnisabführungen der Tochtergesellschaften.

Die Eigenkapitalquote blieb mit 95,3 % (94,4 %) nahezu konstant. Insgesamt verfügt die MLP AG damit weiterhin über eine gute Eigenkapitalausstattung. Zusätzlich verfügte die MLP AG zum Bilanzstichtag über offene Kreditlinien in Höhe von 50,0 Mio. €.

Die Verbindlichkeiten der MLP AG gingen zum Bilanzstichtag auf 3,0 Mio. € (3,6 Mio. €) zurück, maßgeblich begründet durch den Rückgang der sonstigen Verbindlichkeiten von 1,1 Mio. € auf 0,6 Mio. €. Bei den Verbindlichkeiten der MLP AG handelt es sich ausschließlich um kurzfristige Verbindlichkeiten. Damit übersteigen die liquiden Mittel die kurzfristigen Verbindlichkeiten um ein Vielfaches.

Die Dividendenzahlungen der MLP AG richten sich nach Finanz- und Ertragslage sowie nach dem zukünftigen Liquiditätsbedarf. Für das Geschäftsjahr 2015 bewegt sich die Ausschüttungsquote wie angekündigt zwischen 50 % und 70 %. Konkret schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung am 16. Juni 2016 eine Dividende je Aktie in Höhe von 0,12 € vor. Dies entspricht einer Ausschüttungsquote von 66 % des Nettoergebnisses des Konzerns.



## *Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf*

Der Geschäftsverlauf der MLP AG ist im Wesentlichen abhängig von dem Geschäftsverlauf des MLP Konzerns, sodass auf den Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf des MLP Konzerns verwiesen wird. Die Besonderheiten des Erwerbs der DOMCURA Gruppe hatten keinen Einfluss auf den Einzelabschluss der MLP AG, jedoch auf den Abschluss des MLP Konzerns.

Insgesamt ist die MLP AG durch die weiterhin schwierigen Marktbedingungen für ihre Tochtergesellschaften im Jahr 2015 hinter den eigenen Zielsetzungen und Erwartungen zurückgeblieben.

## *Mitarbeiter*

Im abgelaufenen Geschäftsjahr beschäftigte die MLP AG durchschnittlich 7 Mitarbeiter nach 7 Mitarbeitern im Vorjahr.

## *Vergütungsbericht der MLP AG*

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

## *Risiken und Chancen der MLP AG*

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

Die MLP AG 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 AG 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.

## *Nachtragsbericht der MLP AG*

Wie im → [Prognosebericht](#) des MLP Konzerns dargestellt wurden Ende Februar Effizienzmaßnahmen beschlossen, die im Wesentlichen die MLP Finanzdienstleistungen AG betreffen. Nach dem Bilanzstichtag haben sich darüber hinaus keine nennenswerten Ereignisse mit Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft ergeben.

## *Prognosebericht der MLP AG*

Die Entwicklung der MLP AG 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, 289 Abs. 4 HGB*

Der erläuternde Bericht über die übernahmerelevanten Angaben hat für die MLP AG wie den MLP Konzern gleichermaßen Gültigkeit. Insofern wird auf den → [Erläuternden Bericht über die Angaben gem. §§ 176 Abs. 1 AktG, 289 Abs. 4, 315 Abs. 4 HGB](#) des MLP Konzerns verwiesen.

## *Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB*

Die Erklärung zur Unternehmensführung gilt für die MLP AG und den MLP Konzern gleichermaßen, sodass auf die → [Erklärung zur Unternehmensführung](#) für den MLP Konzern verwiesen wird.

# ERLÄUTENDER BERICHT ÜBER DIE ANGABEN GEM. §§ 176 ABS. 1 AKTG, 289 ABS. 4, 315 ABS. 4 HGB

## Zusammensetzung des Kapitals

Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt am Stichtag 31. Dezember 2015 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 AG 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 AG wurden zwei Beteiligungen mitgeteilt, die direkt oder indirekt 10 vom Hundert der Stimmrechte überschreiten:

	Anzahl Aktien*	Beteiligung*
Dr. h. c. Manfred Lautenschläger, Gaiberg <sup>1</sup>	25.383.373 <sup>1</sup>	23,22%
Angelika Lautenschläger Beteiligungen Verwaltungs GmbH, Gaiberg	22.796.771	20,85%

\* der MLP AG bekannter Stand zum 31.12.2015

<sup>1</sup> Gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG sind Herrn Dr. h.c. Manfred Lautenschläger davon 22.796.771 Stimmrechte (= 20,85% am Grundkapital der MLP AG) von der Angelika Lautenschläger Beteiligungen Verwaltungs GmbH zuzurechnen.

## Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnis verleihen

Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnis verleihen, bestehen nicht.

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

Soweit die MLP AG 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

Die Bestellung und die Abberufung von Mitgliedern des Vorstands sind in den §§ 84 und 85 AktG geregelt. Die Satzung 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 § 179 Abs. 1 AktG bedarf jede Satzungsänderung eines Beschlusses der Hauptversammlung. Abweichend von § 179 Abs. 2 Satz 1 AktG sieht § 17 Abs. 4 der Satzung 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. Der Aufsichtsrat ist allerdings gemäß § 21 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 5. Juni 2014 ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 5. Juni 2019 mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Stückaktien gegen Bar- oder Sacheinlage einmalig oder mehrmals um bis zu insgesamt 22 Mio. € zu erhöhen und mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre bei Aktienaushängen gegen Sacheinlagen auszuschließen. Der Vorstand hat auf Grundlage dieser Ermächtigung mit Beschluss vom 27. Juli 2015 mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft um 1.456.948,00 € durch Ausgabe von 1.456.948 auf den Inhaber lautende Stückaktien der MLP AG an Herrn Gerhard Schwarzer gegen Einbringung von Gesellschaftsanteilen an der Schwarzer Familienholding GmbH, der Muttergesellschaft der DOMCURA-Gruppe, erhöht und dabei das Bezugsrecht ausgeschlossen. Der Vorstand ist somit in oben genanntem Umfang noch ermächtigt das Grundkapital um bis zu 20.543.052 Mio. € zu erhöhen.

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 6. Juni 2013 ist der Vorstand ermächtigt, bis zum 5. Juni 2018 durch ein- oder mehrmaligen Rückkauf Aktien der Gesellschaft mit einem auf diese entfallenden anteiligen Betrag am Grundkapital von insgesamt bis zu 10.787.773 € zu erwerben. Auf der Grundlage dieser Ermächtigung hat die Gesellschaft bis zum 31. Dezember 2015 keine Aktien erworben.

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

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

## Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft, die für den Fall eines Übernahmeangebots 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 Vertrags 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 Vertrags 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 2017, der Dienstvertrag von Herrn Manfred Bauer läuft bis zum 30. April 2020 und der von Herrn Reinhard Loose läuft bis zum 31. Januar 2019. Bei Beendigung des Vertrags in den zwei Jahren vor der regulären Beendigung wird die Abfindung nur pro-rata-temporis geschuldet.