

BRIEF AN DIE AKTIONÄRE

*Sehr geehrte Aktionärinnen,
Sehr geehrte Aktionäre,*

wir haben im Jahr 2017 Wachstum erzielt und mit einem guten Ergebnis unsere Prognose erfüllt. Selbstverständlich war das nicht, denn: Unsere Branche hat alles andere als Rückenwind. Insgesamt sind wir deshalb zufrieden. Damit wir auch in Zukunft erfolgreich sind, werden wir unsere Strategie der vergangenen Jahre beharrlich fortsetzen.

Genau von dieser Strategie – namentlich der Verbreiterung der Erlösbasis verbunden mit einem straffen Kostenmanagement – haben wir nicht nur, aber ganz besonders in den vergangenen zwölf Monaten profitiert. Wie Sie wissen, fällt die Weiterentwicklung des Unternehmens in ein schwieriges Umfeld, in dem die margenstarke Altersvorsorge unter einem enormen Druck steht. Umso bemerkenswerter ist unser Wachstum. Es wird getragen von breit angelegten Zuwächsen in den Beratungsfeldern, die wir in den vergangenen Jahren auf- und ausgebaut haben – vor allem im Vermögensmanagement, in der Sachversicherung und in der Immobilienvermittlung.

Ein wesentlicher Schwerpunkt des vergangenen Geschäftsjahrs war die Spaltung der MLP Finanzdienstleistungen AG in die MLP Finanzberatung SE und die MLP Banking AG. Mit einer deutlichen Erhöhung der freien Eigenmittel erweitern wir unsere Beinfreiheit erheblich. Ich möchte die Gelegenheit nutzen, allen Mitarbeitern und MLP Beratern für die erfolgreiche Umsetzung und die Begleitung dieses Großprojekts und darüber hinaus natürlich für die sehr erfolgreiche Arbeit im abgelaufenen Jahr zu danken.

Die Stärkung der Kapitalbasis ist auch deshalb sehr wichtig, weil sich an unseren schwierigen Marktbedingungen auf absehbare Zeit nichts ändern wird: Niedrige Zinsen, Zurückhaltung beim Abschluss langfristiger Verträge und teilweise über das Ziel hinausschießende und marktferne Regulierung werden uns auch in den kommenden Jahren begleiten. Dies haben wir frühzeitig antizipiert und das Unternehmen seit 2005 immer wieder proaktiv weiterentwickelt. MLP ist damit heute ein völlig anderes Unternehmen.

In Zahlen bedeutet das, dass wir fernab der Altersvorsorge seit 2005 im Schnitt um 12,5 Prozent pro Jahr gewachsen sind. Damit haben wir einen Umsatzrückgang in der Altersvorsorge von mehr als 160 Mio. Euro überkompensiert. Gleichzeitig haben wir die wiederkehrenden Erlöse, also die Erlöse, für die kein neuer Vertragsabschluss notwendig ist, von rund 30 Prozent auf mittlerweile rund zwei Drittel gesteigert.

Im Detail stiegen die Gesamterlöse im abgelaufenen Geschäftsjahr um fast 3 Prozent auf 628,2 Mio. Euro – den höchsten Wert seit Ausbruch der weltweiten Finanzkrise vor zehn Jahren. Zuwächse konnten wir über alle Beratungsfelder außer in der Altersvorsorge verzeichnen. Den höchsten prozentualen Anstieg erzielte die seit 2014 ausgebaute Immobilienvermittlung. Sie ist in den „Übrigen Beratungsvergütungen“ dargestellt, die um fast 20 Prozent auf 18,4 Mio. Euro zulegten. Den zweithöchsten Anstieg verzeichnete die MLP Gruppe im Vermögensmanagement. Hier legten die Erlöse um fast 15 Prozent auf 190,6 Mio. Euro zu. Über dem Vorjahr liegt auch die Sachversicherung mit einem Erlös-Plus von 4 Prozent. Deutliche Zuwächse erzielte zudem die Finanzierung. In der Krankenversicherung lag der Umsatz auf Vorjahresniveau – trotz der im Wahlkampf wieder lautstark diskutierten Bürgerversicherung.

Einzig die Altersvorsorge blieb 2017 mit Erlösen von 208,1 Mio. Euro marktbedingt hinter dem Vorjahr zurück. Darin zeigt sich weiterhin die branchenweite Zurückhaltung vieler Bürger beim Abschluss langfristiger Verträge.

Das betreute Vermögen stieg auf einen neuen Spitzenwert von 33,9 Mrd. Euro. Darin zeigen sich sowohl deutliche Zuwächse beim Tochterunternehmen FERl als auch im MLP Privatkundengeschäft. Bei FERl war vor allem ein Zuwachs im institutionellen Geschäft zu verzeichnen, hier sowohl im Investment Management als auch im Investment Consulting. Gleichzeitig haben wir bei MLP Privatkunden ein sehr deutliches Wachstum bei den Nettomittelzuflüssen gesehen. Dies untermauert: Wir haben uns erfolgreich in der Breite bei unseren Kunden für das so wichtige Thema Vermögensmanagement positioniert.

Das operative EBIT – vor einmaligen Sonderaufwendungen – legte um 33 Prozent auf 46,7 Mio. Euro zu. Die einmaligen Sonderaufwendungen für die Weiterentwicklung der Konzernstruktur lagen mit 9,1 Mio. Euro im angekündigten Rahmen, sodass das EBIT auf 37,6 Mio. Euro anstieg. Das Konzernergebnis ist um rund 90 Prozent auf nunmehr 27,8 Mio. Euro gewachsen.

Auf dieser Basis schlägt der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats eine deutliche Steigerung der Dividende von 8 Cent auf 20 Cent pro Aktie vor. Davon entfallen 16 Cent auf unser ausgewiesenes Konzernergebnis; weitere 4 Cent ergeben sich dadurch, dass wir die angefallenen Einmalaufwendungen im Zuge der Trennung von Bank- und Makler für unsere Aktionäre wie angekündigt ausgleichen.

Zum strategischen Ausblick: Die gestärkte Kapitalbasis bietet MLP neben einer attraktiven Dividendenpolitik weitere Möglichkeiten für Investitionen und Akquisitionen. Dabei können wir uns Zukäufe in verschiedenen Bereichen vorstellen. Das betrifft zum einen vertikale Akquisitionen, also zur Verlängerung oder Stärkung der Wertschöpfungskette. Ein Beispiel aus der Vergangenheit ist der Kauf der DOMCURA als Assekuradeur. Zum anderen sind wir weiterhin offen für Akquisitionen im klassischen MLP Privatkundengeschäft, genauso wie in den Märkten unserer Tochterunternehmen DOMCURA und FERl.

Investitionen werden wir weiterhin vor allem in unsere IT vornehmen. Dabei geht es im Kern um die weitere Umsetzung unserer Digitalisierungsstrategie. Bei der Digitalisierung sehen wir uns bestätigt durch die Schritte, die wir bisher gegangen sind:

- Unter dem Namen MLP financify haben wir ein Content Angebot für unsere junge Zielgruppe etabliert.
- Im vergangenen Jahr haben wir über die Social Media Akquise und unsere Homepage fast 35.000 Interessenten gewonnen.
- Außerdem haben wir einen Online-Produktabschluss etabliert.
- Für bestehende Kunden haben wir mit dem Kundenportal die Grundlage gelegt, die Vorteile von MLP rund um die Uhr zu erleben. Dabei bieten wir insbesondere für die rund 420.000 Konten bei MLP viele Services – angefangen von „Scan2Bank“ über die elektronische Unterschrift bis hin zu einem Online-Kontowechselservice.
- Auch die Digitalisierung der Verwaltungsprozesse geht voran. Beispielsweise erhalten unsere Berater innerhalb von einer Minute im Kundengespräch von der DOMCURA online eine Police ausgestellt.

Dies werden wir entschlossen fortsetzen. Immer unter einer Prämisse: Es geht um eine Ergänzung der persönlichen Beratung. Gerade in komplexen Fragestellungen gewinnt diese persönliche Beratung in unserer Kundenklientel nochmals an Bedeutung.

Neben der Digitalisierung haben wir weiterhin drei strategische Schwerpunkte: die Verbreiterung der Erlösbasis, die Stärkung unseres Hochschulgeschäfts und das Kostenmanagement.

- Bei der weiteren *Verbreiterung der Umsatzbasis* bauen wir auf den Erfolgen der vergangenen Jahre auf. Schwerpunkt bilden die Beratungsfelder Vermögensmanagement und Sachversicherung. In beiden Bereichen möchten wir im MLP Privatkundengeschäft den sehr positiven Trend fortsetzen. Zusätzliche Potenziale ergeben sich durch das jeweils eigene Geschäft unserer Töchter FERL und DOMCURA.
- Bei der 2017 initiierten *Stärkung des Hochschulbereichs* ist es das Ziel, die beiden zentralen Werttreiber im MLP Privatkundengeschäft – die Gewinnung junger Berater und Kunden – weiter auszubauen. Damit tragen wir auch dem wieder steigenden Potenzial an Hochschulabsolventen Rechnung. Die operative Umsetzung hat zum 1. Juli 2017 begonnen und schon in diesem kurzen Zeitraum sehen wir eine Belebung bei den Bewerberzahlen. Im Abschlussquartal hat sich das auch in deutlich höheren Einstellungen als in vergleichbaren Zeiträumen niedergeschlagen.
- Hinzu kommt eine Fortsetzung unseres *kontinuierlichen Kostenmanagements*. 2017 haben wir die operativen Verwaltungskosten sehr erfolgreich reduziert. Auch in Zukunft werden wir die Kosten straff managen. Gleichzeitig möchten wir aber auch weiterhin in Zukunftsprojekte investieren. Im Jahr 2017 sind in die Stärkung des Hochschulbereichs rund 3,6 Mio. Euro Aufwendungen geflossen. Die gesehene Erfolge bestärken uns auf unserem Weg, den wir deshalb 2018 weiter forcieren. Konkret rechnen wir hier mit einem Aufwand von rund 7 Mio. Euro für die Stärkung des Hochschulbereichs. Das begrenzt zwar kurzfristig das Ergebniswachstum – erhöht aber unsere Gewinnpotenziale in der Zukunft um ein Vielfaches.

Damit komme ich zur Prognose. Was genau erwarten wir auf der Umsatzseite? Nach dem Rückgang im vergangenen Jahr rechnen wir in der Altersvorsorge wieder mit einem leichten Wachstum. Es wird neben der Umsetzung des Betriebsrentenstärkungsgesetzes in der betrieblichen Altersvorsorge vor allem durch unsere steigende Potenzialausschöpfung im Hochschulbereich und das Thema Ruhestandsplanung bestimmt. Leichtes Wachstum erwarten wir zudem in der Sachversicherung. Im Vermögensmanagement, in der Finanzierung und in der Immobilienvermittlung erwarten wir eine Fortführung des Umsatzes auf dem sehr hohen Niveau des abgeschlossenen Geschäftsjahrs. Genauso gehen wir in der Krankenversicherung von einer stabilen Entwicklung aus.

Umsatz- und Kostenentwicklung zusammengenommen, rechnen wir nach dem deutlichen Ergebniszuwachs im Jahr 2017 für 2018 mit einem EBIT auf dem Niveau des operativen EBITs im Jahr 2017 von 46,7 Mio. Euro. Da 2018 keine Einmalkosten anfallen, bedeutet dies eine deutliche Steigerung gegenüber dem EBIT von 37,6 Mio. Euro in 2017. Damit verbinden wir nachhaltige Ergebnisse mit umfangreichen Investitionen in künftiges Wachstum.

Wir würden uns sehr freuen, wenn Sie – verehrte Aktionärinnen und Aktionäre – uns auf diesem Weg weiterhin begleiten. Für Ihr Vertrauen im abgelaufenen Geschäftsjahr danke ich Ihnen im Namen des gesamten Vorstands sehr herzlich.

Ihr



Dr. Uwe Schroeder-Wildberg