

PROGNOSEBERICHT

Zukünftige gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Derzeit gibt es keine Anzeichen dafür, dass der weltweit solide Aufschwung zu einem Ende kommen könnte. Auch für den Euroraum rechnet FERI Investment Research mit der Fortsetzung der soliden Konjunktur und geht für 2018 von 1,9 % Wachstum aus. Beflügelt wird die Entwicklung von der guten weltwirtschaftlichen Lage und den daraus resultierenden steigenden Exporten, den positiven Auswirkungen niedriger Zinsen auf die Kreditvergabe und von einer Entspannung der Haushaltskonsolidierung in vielen europäischen Ländern. Diese Kräfte bleiben im Wesentlichen vorerst erhalten. Hinzu kommt, dass sich in einigen Ländern die binnenwirtschaftliche Basis für den Aufschwung stabilisiert, vor allem aufgrund sinkender Arbeitslosenzahlen und daraus resultierender Impulse für den privaten Verbrauch.

Auch in Deutschland wird 2018 die wichtigste Triebfeder des Konjunkturaufschwungs die Inlandsnachfrage bleiben. Als zentral für die binnenwirtschaftliche Dynamik nennt die Bundesregierung in ihrem Finanzbericht 2018 die gute Entwicklung des Arbeitsmarktes und solide Einkommenszuwächse.

Deutschland bleibt auf Wachstumskurs

Für Deutschland geht FERI Investment Research davon aus, dass sich der Aufschwung mit lediglich leicht verringerter Dynamik weiter fortsetzen wird; konkret rechnen unsere Konjunktur-Experten für das Jahr 2018 mit einem Wirtschaftswachstum von 1,8 %.

Die Arbeitsmarktentwicklung in Deutschland bleibt nach Einschätzung des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) positiv. Im Jahr 2018 wird die durchschnittliche Anzahl der arbeitslosen Personen um 80.000 auf 2,48 Mio. weiter leicht abnehmen. Vorübergehend zunehmende Arbeitslosenmeldungen von Flüchtlingen werden von der grundsätzlich guten Entwicklung kompensiert, verlangsamen aber den Rückgang der Arbeitslosigkeit im Vergleich zu 2017. Auch der Aufwärtstrend der Erwerbstätigkeit wird sich weiter fortsetzen: Für das Jahr 2018 prognostizieren die Arbeitsmarkt-Experten des IAB ein Plus von 550.000 erwerbstätigen Personen.

Aussichten am Arbeitsmarkt bleiben günstig

Auch langfristig bleibt der Arbeitsmarkt vor allem für Fachkräfte dynamisch: Allein bis 2030 könnte sich die Zahl der fehlenden Facharbeiter, Techniker, Forscher und medizinischen Fachkräfte auf bis zu 3 Mio. belaufen und bis 2040 gar auf 3,3 Mio. Dies geht aus einer Studie des Basler Forschungsinstitut Prognos hervor.

Die Rahmenbedingungen für die privaten Haushalte bleiben günstig. Die Bundesregierung prognostiziert, dass die Bruttolöhne und -gehälter in 2018 um 3,9 % steigen werden. Die Konsumausgaben der privaten Haushalte werden laut Prognose der Bundesregierung in 2018 preisbereinigt um 1,6 % steigen. Die Investitionstätigkeit sollte nach Schätzung der Bundesregierung im Jahr 2018 an Fahrt gewinnen. Insbesondere der private Wohnungsbau entwickelt sich weiterhin lebhaft. Die hohe Arbeitsplatzsicherheit und zuletzt überdurchschnittlich starke Reallohnsteigerungen begünstigen die Nachfrage ebenso wie die niedrigen Zinsen. Die Deutsche Bundesbank erwartet für 2018 eine Sparquote etwa auf Vorjahresniveau von 9,6 %.

Steigende Löhne und Gehälter zu erwarten

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, wenn es darum geht, den erworbenen Lebensstandard auch im Alter fortzuführen. Die Bundesregierung betont in ihrem Rentenversicherungsbericht 2017, dass der kontinuierliche Rückgang des Sicherungsniveaus in der gesetzlichen Rentenversicherung nur mit einer zusätzlichen Vorsorge ausgeglichen werden kann. Kurzfristig steht die Branche aber aufgrund des Niedrigzinsumfelds und der anhaltenden Zurückhaltung beim Abschluss langfristiger Vorsorgeverträge weiterhin vor großen Herausforderungen.

So sorgt derzeit jeder zweite Deutsche (48 %) nicht für das Alter vor, hat eine Umfrage der comdirect ergeben. Jeder Vierte glaubt, nicht genügend Geld übrig zu haben, um für den Ruhestand vorzusorgen. Gleichzeitig vertraut nur jeder zehnte Deutsche dem gesetzlichen System und sieht die künftige gesetzliche Rente als ausreichend für den Ruhestand.

Deutsche sorgen zu wenig vor

Bereits heute liegt das Standardrentenniveau laut dem jüngsten Rentenversicherungsbericht der Bundesregierung bei 48,0 %. Bis zum Jahr 2030 soll es laut Prognosen auf 45,0 % abnehmen. Der amtliche Schätzerkreis geht davon aus, dass das Rentenniveau bis 2045 auf 41,7 % weiter sinken und der Beitragssatz auf 23,6 % steigen dürfte.

Gesetzliche Rente sinkt weiter

Besonders die junge Generation muss aktiv werden, wenn sie ihren Lebensstandard im Rentenalter sichern will, so das Ergebnis des jüngsten Vorsorgeatlas Deutschland von Union Investment. Die Studie rechnet vor, dass die heute 20- bis 65-Jährigen aus der gesetzlichen Rente im Alter durchschnittlich 1070 € im Monat zu erwarten haben. Das entspricht im Durchschnitt rund 48,0 % des letzten Bruttoeinkommens (Ersatzquote). Während die heute 50- bis 65-Jährigen im Rentenalter auf eine Ersatzquote von 64 % kommen, müssen die heute 20- bis 34-Jährigen bei Renteneintritt mit nur 38,6 % ihres letzten Bruttoeinkommens auskommen. Um ihren Lebensstandard zu halten, benötigen sie laut Studie im Schnitt dann etwa 800 € zusätzlich pro Monat. Noch deutlich größer ist die Versorgungslücke bei Beziehern höherer Einkommen.

Versorgungslücke schließen

Der Staat fördert die ergänzende Altersvorsorge: Der steuerlich absetzbare Höchstbetrag in der Schicht 1 steigt 2018 von zuvor 23.362 € auf 23.712 € für Alleinstehende. Gleichzeitig wächst der prozentuale Anteil, den das Finanzamt von den eingezahlten Beiträgen berücksichtigt, von 84,0 % auf 86,0 %. Somit sind 2018 maximal 20.392 € als Sonderausgaben abzugsfähig. Für Ehegatten verdoppeln sich die genannten Beträge.

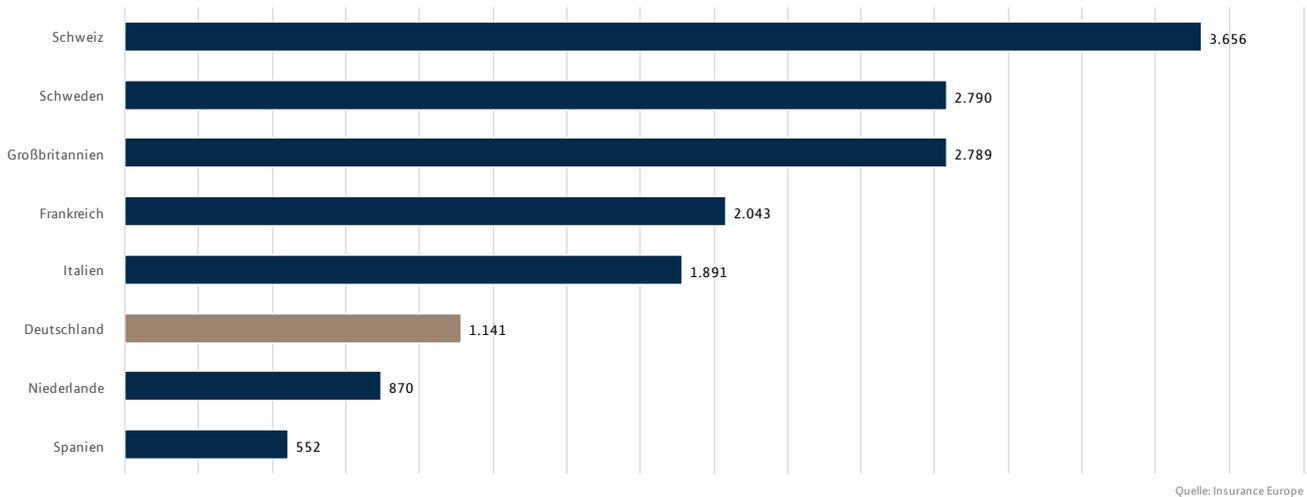
Höhere Förderung bei Basis- und Riester-Rente ab 2018

Darüber hinaus sieht das Betriebsrentenstärkungsgesetz, das zum 1. Januar 2018 in Kraft tritt, für die Riester-Rente eine höhere Grundzulage von 175 € pro Jahr (vorher: 154 €) vor.

Ein europäischer Vergleich zeigt, wie hoch der Nachholbedarf im Bereich private Altersvorsorge in Deutschland ist. Während die Deutschen im Schnitt 1.141 € pro Jahr in Lebensversicherungen einzahlen, sind es beispielsweise in Frankreich 2.043 € pro Kopf und Jahr und in Großbritannien 2.789 €.

Nachholbedarf der Deutschen ist immens

Jährliche Beiträge zur Lebensversicherung pro Kopf im europäischen Vergleich (Alle Angaben in €)



Die Bundesregierung hat 2017 mit dem Betriebsrentenstärkungsgesetz ein umfassendes Maßnahmenpaket auf den Weg gebracht, um eine höhere Marktdurchdringung zu erreichen. Besonders in kleinen Unternehmen und bei Beschäftigten mit niedrigem Einkommen lauern laut Bundesregierung Lücken. Tatsächlich verfügen in Betrieben mit weniger als zehn Beschäftigten lediglich 28 % der Mitarbeiter über eine Betriebsrentenanwartschaft. Insgesamt haben 47 % der Beschäftigten mit weniger als 1.500 € Erwerbseinkommen pro Monat weder eine Betriebs- noch eine Riester-Rente.

Potenzial bei betrieblicher Altersvorsorge

Dass erheblicher Nachholbedarf besteht, zeigt auch eine Studie von Deloitte. Demnach betreiben nur 26 % der Arbeitnehmer derzeit Entgeltumwandlung, nutzen also die Möglichkeit zur betrieblichen Altersvorsorge mit eigenen Beiträgen. Und nur 11 % der Arbeitnehmer erhalten eine vom Arbeitgeber finanzierte betriebliche Altersvorsorge, mit der sie auch zufrieden sind. Der Studie zufolge liegt das Problem oft in mangelnder Information: 30 % der Befragten gaben an, dass sie keine ausreichenden Informationen zur betrieblichen Altersvorsorge erhalten hätten. Weitere 35 % erhielten nach eigenen Angaben gar keine Informationen. Am liebsten würden die Umfrage-Teilnehmer durch ein Beratungsgespräch mit persönlicher Beispielrechnung oder eine ausführliche Broschüre informiert.

Besondere Wachstumsimpulse kann das BRSg nach Ansicht von Assekurata Beratungsunternehmen mit starkem bAV-Standbein und einer ausgeprägten Zielgruppenfokussierung im gewerblichen Bereich bringen.

Das anhaltende Niedrigzinsumfeld zwingt nach Ansicht von Assekurata immer mehr Anbieter dazu, der klassischen Lebensversicherung den Rücken zu kehren. So rücken Biometrieprodukte wie die BU-Versicherung und fondsgebundene Policen verstärkt in den Fokus. Wachstumschancen für die gesamte Altersvorsorge-Branche könnten sich zudem zukünftig aus der anhaltend guten wirtschaftlichen Lage der privaten Haushalte ergeben.

Fondsgebundene Produkte erleben Aufschwung

Im Geschäftsjahr 2018 dürfte sich die Zurückhaltung der Bürger beim Abschluss lang laufender Verträge fortsetzen. Potenzial besteht aber insbesondere im Bereich bAV vor dem Hintergrund des BRSg.

Vermögensmanagement

Das Marktumfeld im Bereich Vermögensmanagement ist durch eine robust wachsende Weltwirtschaft mit Gewinnwachstum, niedrigen Zinsen und einer freundlichen Geldpolitik geprägt. FERI Investment Research geht davon aus, dass dieses Szenario den globalen Aktienmärkten zunächst noch eine gute Unterstützung bietet, aber aufgrund der bestehenden Risiken im Jahresverlauf 2018 zunehmend unter Druck geraten wird. Neben dem grundsätzlichen Problem einer anhaltend hohen Verschuldung in fast allen Ländern liegen die Risiken laut FERI vor allem in einem deutlichen Rückgang der Wachstumsdynamik in China und der allmählichen Rücknahme der expansiven Geldpolitik seitens großer Notenbanken. Hinzu kommt, dass sich der konjunkturelle Aufschwung in den USA klar in der Spätphase befindet. Die unterschiedliche Ausrichtung der Geldpolitik insbesondere von den USA einerseits und Europa sowie Japan andererseits könnte zu einer erhöhten Volatilität an den Märkten führen.

Der Bedarf an qualitativ hochwertigem Vermögensmanagement wird langfristig aufgrund stetig wachsender Privatvermögen steigen. Bis zum Jahr 2020 rechnet die Unternehmensberatung Boston Consulting Group (BCG) in ihrer Studie „Global Wealth Report 2016“ damit, dass die globalen Privatvermögen mit einer jährlichen Wachstumsrate von 6 % auf 224 Bio. US-Dollar anwachsen werden.

Steigender Bedarf

Für die nächsten Jahre ist aufgrund von Erbschaften mit großen Finanzumschichtungen zu rechnen: Allein in Deutschland werden laut einer Erhebung des Deutschen Instituts für Altersvorsorge (DIA) bis zum Jahr 2024 rund 3,1 Bio. € in privaten Haushalten vererbt. Im Mittel werden der Studie zufolge 363.000 € pro Erbschaft weitergegeben.

Laut einer Studie der AXA zum Thema Anlageverhalten bleiben deutsche Anleger in Bezug auf Aktienmärkte zurückhaltend. Demnach halten im statistischen Mittel nur gut 14,0 % der Bundesbürger Aktien oder Aktienfonds, obwohl vier von zehn Deutschen eine Geldanlage an der Börse „hochinteressant“ finden. Mehr als die Hälfte der Befragten stimmt jedoch der Aussage zu, dass sie nur Geld an der Börse anlegen würde, wenn sie eine Geld-zurück-Garantie auf ihren Einsatz erhalten würde.

Private Anleger bei Aktien weiterhin zurückhaltend

Bei den institutionellen Investoren hält der Trend zu alternativen Investments an. Weil laut Mercer European Asset Allocation Survey 2017 die klassischen Staatsanleihen mit gutem Rating nicht mehr genug Rendite erwirtschaften, weichen institutionelle Investoren je nach Anlagestrategie und regulatorischen Möglichkeiten vor allem auf Aktien, Immobilien, Private Equity und Private Debt aus – Tendenz steigend. So will laut einer Befragung des Bundesverbands Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) unter deutschen institutionellen Investoren und Family Offices mehr als die Hälfte der Investoren (55,0 %) ihre Private Equity-Allokation in den kommenden ein bis zwei Jahren weiter ausbauen, weitere 40,0 % zumindest beibehalten. Der BVK geht davon aus, dass Private Equity in den nächsten Jahren weiter an Zuspruch gewinnen wird.

Alternative Investments weiterhin gefragt

Für das Geschäftsjahr 2018 rechnen wir insgesamt mit einem herausfordernden Kapitalmarktumfeld, das angesichts niedriger Zinsen, anhaltender Schuldenkrisen und geopolitischer Risiken von starken Volatilitäten an den Märkten geprägt sein wird. Langfristig rechnen wir vor diesen Hintergründen in sämtlichen Kunden-Zielgruppen des Konzerns mit einem erhöhten Beratungsbedarf für professionelles Vermögensmanagement.

Sachversicherung

Insgesamt erwartet der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) im Bereich Schaden- und Unfallversicherung für das Jahr 2018 ein Wachstum auf dem Niveau des Jahres 2017.

Insbesondere unabhängige Vermittler rechnen damit, dass sich der Wachstumstrend der vergangenen Jahre auch in den nächsten fünf Jahren fortsetzen wird. Laut einer Umfrage von AssCompact unter Versicherungsmaklern sagen 73 % der Umfrageteilnehmer dem privaten Sachgeschäft in den kommenden vier Jahren eine große Relevanz voraus.

Gerade für die Schaden-/Unfallversicherung mit ihren oftmals standardisierten Produkten und Abläufen birgt die digitale Transformation laut einer aktuellen Studie von Bain & Company und Google enormes Potenzial. Um dieses zu heben, bedarf es jedoch einer weitergehenden digitalen Transformation der gesamten Wertschöpfungskette. Bisher investieren die Versicherungsunternehmen in den Ausbau ihrer digitalen Angebote, fokussieren dabei jedoch vor allem den Vertrieb und Innovationen rund um die Online-Vermarktung. Beispielsweise bieten die Unternehmen vermehrt Kundenportale an oder bauen diese aus und nutzen vermehrt neue Kommunikationsinstrumente wie Apps. Insbesondere die technischen Entwicklungen im Bereich der Mobilität verändern zunehmend die klassischen Geschäftsmodelle.

Digitalisierung und Cyber-Versicherung

Mit dem Thema Cyber-Versicherung eröffnet sich ebenfalls ein vielversprechendes neues Marktsegment, urteilt das Analysehaus Assekurata. Cyber-Versicherungen sollen Unternehmen vor Schäden durch einen Hackerangriff absichern. Viele kleine und mittlere Betriebe unterschätzen nach Einschätzung von Assekurata das Risiko.

Das Marktpotenzial von Versicherungsabschlüssen im Internet ist groß. Gut jeder zweite Bundesbürger (56 %) hätte kein Problem damit, eine Versicherung komplett online abzuschließen. Unter Menschen, die schon regelmäßig Bücher, Kleidung oder Elektronik im Internet bestellen, ist die Bereitschaft noch stärker ausgeprägt. Zu diesem Ergebnis kommt die Studie „Digitale Versicherung 2017“ des Softwareherstellers Adcubum. Allerdings sinkt die Abschlussbereitschaft im Netz deutlich mit steigender Komplexität und Laufzeit von Versicherungsprodukten. Während sich Kunden bei einfachen Produkten wie Reiserücktrittsversicherung oder Auslandsreisekrankenversicherung zu 56 % einen Online-Abschluss vorstellen können, sind dies beispielsweise bei der Rentenversicherung nur 2 %. Dies zeigt eine Studie des Instituts für Versicherungswesen der Technischen Hochschule Köln.

Online-Abschluss mit großem Wachstumspotenzial

Neben dem etablierten privaten Sachgeschäft erweitert sich der Fokus vieler Makler zunehmend auch auf den gewerblichen Bereich, um sich einen soliden Bestand aufzubauen bzw. zu sichern. Denn viele Unternehmen benötigen fachliches Know-how und qualifizierte Beratung, um maßgeschneiderte Versicherungslösungen für ihre Unternehmensrisiken zu erhalten. Laut der Studie „AssCompact AWARD – Gewerbliches Schaden-/Unfallgeschäft 2017“ hat die Relevanz des gewerblichen Sachgeschäfts innerhalb der vergangenen fünf Jahre um 20 Prozentpunkte zugenommen. Die befragten unabhängigen Vermittler sind sich einig, dass sich dieser Wachstumstrend in den nächsten fünf Jahren fortsetzen wird. Sprechen heute bereits 64 % der unabhängigen Vermittler dem gewerblichen Sachgeschäft eine große Relevanz zu, sehen dies für die Zeit in fünf Jahren bereits 70 % der Vermittler.

Gewerbliches Sachgeschäft mit Potenzial

Krankenversicherung

Im deutschen Gesundheitswesen sind in den kommenden Jahren weitere Reformen zu erwarten. Die Forderung einiger Parteien nach der Einführung einer Bürgerversicherung – auch wenn sich die CDU deutlich dagegen positioniert hat – befeuert auch weiterhin die politische und mediale Diskussion über Reformen des Gesundheitssystems.

Aufgrund der demografischen Entwicklung bis 2020 rechnet das Institut für Wirtschaftsforschung mit einem Anstieg des Kassenbeitrags für die GKV von derzeit 14,6 % auf 16,5 %. Dies entspräche einer Erhöhung um 13 %, wobei der Zusatzbeitrag, der 2017 im Durchschnitt 1,1 % betrug, noch nicht berücksichtigt ist. Auch wenn der durchschnittliche Zusatzbeitrag 2018 laut Gesundheitsministerium aufgrund der aktuell guten Einnahmesituation der gesetzlichen Krankenkassen um 0,1 Prozentpunkte gesenkt werden soll, wird er sich nach Schätzungen des Ersatzkassenverbands in den nächsten drei Jahren auf 1,8 % bis 2 % erhöhen.

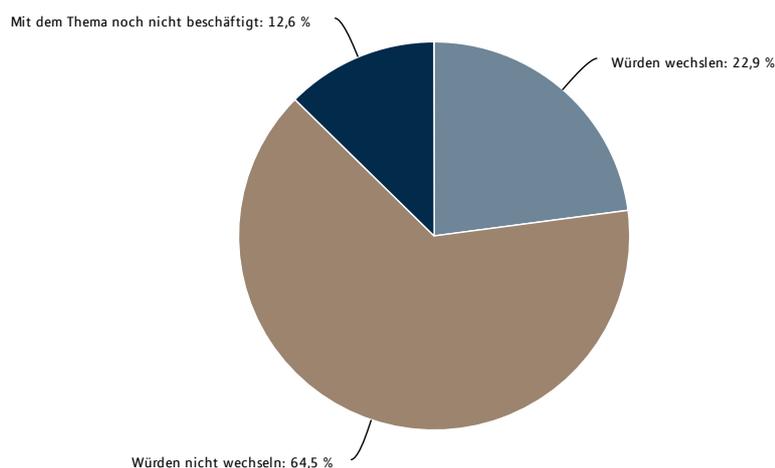
MLP geht davon aus, dass sich durch die steigenden Zusatzbeiträge die Wechselbereitschaft zahlreicher GKV-Versicherter erhöhen wird – und mittelfristig eine neue Dynamik in den gesamten Markt kommt. Das Analysehaus Assekurata sieht derzeit in der PKV-Branche die Hoffnung auf eine mögliche Trendwende, nachdem es zuletzt gelungen war, den Bestandsabrieb in der Vollversicherung marktweit im Vergleich zu den Vorjahren deutlich zu reduzieren.

Ob diese Entwicklung kurzfristig tatsächlich eine Trendwende für die Vollversicherung markiert, hängt laut den Experten stark von der Politik ab, die zuletzt intensiv über die Einführung einer Bürgerversicherung diskutiert hatte – mit einem Wechselrecht für bisher Privatversicherte. Aus einer Umfrage zur Wechselbereitschaft leiten die Assekurata-Experten ab, dass im Falle der Einführung einer Bürgerversicherung die überwiegende Mehrheit der PKV-Versicherten keinen Gebrauch von einem möglichen Wechselrecht machen würde.

Gesetzliche Krankenkassen erwarten drastische Beitragssteigerungen

Zukunft der Vollversicherung hängt stark von Politik ab

Anteil der PKV-Versicherten, die von einem Wechselrecht in die GKV Gebrauch machen würden



Quelle: Assekurata Assekuranz Rating-Agentur GmbH, Marktausblick 2017/2018

Die Zukunft des Gesundheitswesens in Deutschland macht der großen Mehrheit der GKV-Versicherten Sorgen, hat die „Continentale-Studie 2017“ herausgefunden: 87 % fürchten, dass eine gute Gesundheitsvorsorge schon heute oder spätestens in Zukunft über den GKV-Beitrag hinaus viel Geld kosten wird. Eine Lösung dafür sehen viele in der ergänzenden privaten Vorsorge: 81 % glauben, dass eine gute gesundheitliche Versorgung nur über private Zusatz-Versicherungen möglich sein wird.

Ergänzende private Gesundheitsvorsorge notwendig

Bislang haben dem jüngsten Healthcare-Barometer von PricewaterhouseCoopers zufolge aber weit mehr als die Hälfte (58 %) der gesetzlich Versicherten in Deutschland noch keine Zusatzversicherung abgeschlossen. Entsprechend sieht das Analysehaus Assekurata unter anderem bei der Zahnzusatzversicherung noch Wachstumspotenzial, das bei weitem noch nicht ausgeschöpft ist.

Besonders die Pflege von Demenzpatienten rückt immer mehr in den Fokus, wie der „DAK Pflegereport 2017“ ergeben hat. Demnach erachtet das Gros der Deutschen die Leistungen der gesetzlichen Pflegeversicherung als nicht ausreichend. Derzeit leben in Deutschland bereits mehr als 1,7 Mio. Menschen mit Demenz; für das Jahr 2050 rechnen Experten allein hierzulande mit 3 Mio. Demenzpatienten.

Mehr Unterstützung für Demenzkranke gefragt

Aktuell bieten 9 % der Unternehmen in Deutschland ihren Mitarbeitern eine betriebliche Krankenversicherung (bKV) an; 2014 waren es 7 %. Das hat eine Umfrage des Marktforschungsinstituts Heute und Morgen ergeben. Rund 40 % der Unternehmen, die bisher noch keine bKV anbieten, können sich aktuell vorstellen, diese zukünftig einzuführen; 8 % planen dies konkret binnen der kommenden zwölf Monate.

Betriebliche Krankenversicherung bietet noch viel Potenzial

Immobilien

Vor dem Hintergrund steigender Mieten planen künftig laut „Vermögensbarometer 2017“ der Finanzgruppe Deutscher Sparkassen- und Giroverband rund 30 % der jungen Familien hierzulande, eine Immobilie zu erwerben; bei den 20- bis 50-Jährigen ist es knapp jeder Vierte (23 %).

In den vergangenen drei Jahren sind wieder deutlich steigende Neubauzahlen auf dem deutschen Immobilienmarkt zu verzeichnen. Die Dynamik bringt laut Einschätzung des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) vor allem der Geschosswohnungsbau. Ein Trend der laut Wohnungsbauprognose 2030 des BBSR auch künftig anhalten wird. Laut der Studie wird die Zahl der Haushalte in Deutschland bis zum Jahr 2030 um gut 500.000 zunehmen und 2030 um knapp 1,3 % höher liegen als 2015. Der berechnete Neubaubedarf für das gesamte Bundesgebiet beläuft sich im Prognosezeitraum auf im Mittel 230.000 Wohnungen pro Jahr. Für die Jahre bis 2020 rechnet die Studie zunächst sogar von einem jährlichen Bedarf von rund 272.000 neuen Wohnungen.

Bedarf an Neubauwohnungen steigt weiter

Pflegeimmobilien als Kapitalanlage werden immer wichtiger: Im Zuge des demografischen Wandels steigt künftig der Bedarf nach stationären Pflege- und Seniorenwohnungen. Laut einer Studie im Auftrag des Bundeswirtschaftsministeriums wird sich bis 2030 eine Lücke von etwa 160.000 Pflegeheimplätzen aufbauen.

Pflegeimmobilien als Kapitalanlage

Die demografische Entwicklung in Deutschland wird die Nachfrage nach Mikro-Wohnungen und damit den Wert solcher Immobilien deutlich steigern: Nach Schätzungen des Statistischen Bundesamtes wird sich der Trend zu kleineren Haushalten künftig fortsetzen und der Anteil der Ein- und Zweipersonenhaushalte in Deutschland bis zum Jahr 2030 auf 81 % steigen. Dann werden in rund vier von fünf Haushalten lediglich eine oder zwei Personen leben. Besonders hoch ist der Anteil der kleinen Haushalte in den Stadtstaaten. Bis zum Jahr 2030 steigt voraussichtlich der Anteil der Einpersonenhaushalte in Bremen auf 54 %, in Hamburg auf 55 % und in Berlin sogar auf 58 %.

Nachfrage nach Mikro-Wohnungen wird steigen

Verstärkt wird dieser Trend durch den Boom der Großstädte: Einer Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft zufolge wird etwa die Bevölkerung von Berlin bis zum Jahr 2035 um 14,5 % auf über 4 Mio. Menschen ansteigen; für Frankfurt geht die Prognose von einem Anstieg um 11 % auf 813.000 Personen aus. München wird um 14,4 % auf 1,66 Mio. Menschen anwachsen.

Boom der Großstädte

Aus dieser Basis ist für den Immobilienmarkt in Deutschland mit weiterem Wachstum zu rechnen.

Finanzierung

Die deutschen Banken dürften angesichts des günstigen konjunkturellen Umfelds auch in den nächsten Monaten von einem anziehenden Kreditgeschäft profitieren. Das Wachstum sowohl der Kredite an Firmen als auch an Privatpersonen sollte weiterhin höher als im Eurogebiet insgesamt liegen.

Trotz der fortschreitenden Normalisierung der Geldpolitik in den USA ist nicht von einer baldigen grundlegenden Besserung beim Zinsüberschuss der Banken auszugehen. Gleichzeitig sollten sich jedoch die Niedrigzinsen zusammen mit dem anhaltend robusten Wirtschaftswachstum positiv auf die Kreditvergabe an Haushalte und Unternehmen auswirken und für weiterhin geringe Kreditverluste sorgen. Die größten Unsicherheiten für die Branche ergeben sich einerseits aus den Austrittsverhandlungen zwischen der EU und Großbritannien, andererseits aus Geschwindigkeit und Ausmaß der voraussichtlichen geldpolitischen Wende durch die EZB. Ein abrupter Zinsanstieg könnte die Banken erheblich belasten.

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. Darüber hinaus geht Wettbewerbsdruck auf die gesamte Branche von den neuen, innovativen Marktteilnehmern („FinTechs“) aus.

Im Jahr 2018 wird die BaFin im Rahmen der Überprüfung des 2015 inkraft getretenen Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) an den Bundestag berichten. Erste Äußerungen der Aufsichtsbehörde lassen darauf schließen, dass ihr die Abschlusskostensenkung der Branche nicht ausreichend erscheint. Sofern die BaFin ihre Position beibehält, erwartet das Analysehaus Assekurata eine Nachregelung durch den Gesetzgeber.

LVRG auf dem Prüfstand

Die Bundesregierung will die betriebliche Altersvorsorge in Deutschland mit dem BRSG stärker fördern. Kernpunkt des neuen Gesetzes ist die Möglichkeit, eine betriebliche Altersversorgung per Tarifvertrag in Unternehmen einzuführen. Das Gesetz tritt zum 1. Januar 2018 inkraft und gilt zunächst nur für neu abgeschlossene Entgeltumwandlungen. Für bereits bestehende Vereinbarungen soll der Arbeitgeberzuschuss erst nach einer Übergangsfrist von vier Jahren ab Beginn 2022 verpflichtend werden.

Gesetz soll betriebliche Altersvorsorge stärken

Weitere Eckpunkte des neuen Gesetzes beinhalten insbesondere einen höheren steuerlichen Förderrahmen von 8 % (bisher 4 %) der Beitragsbemessungsgrenze pro Jahr sowie einen direkten Förderbeitrag für Geringverdiener: Bei Einkommen bis zu 2.200 € brutto monatlich wird ein Arbeitgeberzuschuss von bis zu 480 € jährlich mit bis zu 144 € staatlich bezuschusst.

Am 3. Januar 2018 werden weite Teile des MiFID II-Regelwerks inkraft treten und nationale Vorschriften im Bereich der Finanzmarktaufsicht an zahlreiche neue europäische Vorgaben anpassen. Die Änderungen haben grundlegende Auswirkungen auf das Geschäftsmodell von Wertpapierdienstleistungsunternehmen. Bestehende Beratungsprozesse müssen überprüft und mit zum Teil hohem Aufwand an die neuen Anforderungen angepasst werden. Dies gilt insbesondere für die IT-Prozesse oder auch die Produktstrukturen.

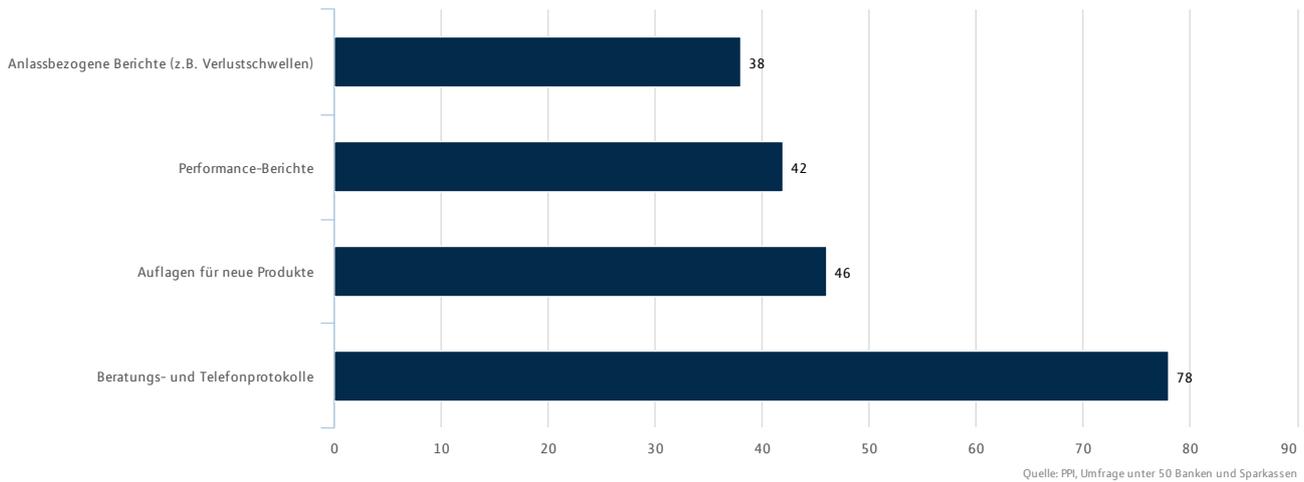
Mehr Transparenz und besserer Anlegerschutz im Fokus

Die Pflicht zur Aufzeichnung von Telefongesprächen in der Wertpapierberatung ist nach Auffassung von Banken und Sparkassen die größte Last, die mit dem Regelwerk MiFID II auf die Branche zukommt: 39 von 50 befragten Instituten sehen in Telefon- und sonstigen Beratungsprotokollen einen „sehr hohen“ oder „eher hohen“ Aufwand, zeigt eine Umfrage der Beratungsgesellschaft PPI. Der Bankenverband zeigt sich um das Vertrauensverhältnis zwischen Berater und Kunde besorgt, die unabhängigen Vermögensverwalter kritisieren die Anschaffungskosten für entsprechende Telefonanlagen.

Aufzeichnungspflicht belastet Branche

Erwartete Folgekosten in der Wertpapierberatung durch MiFID II

Anteil der Betragten, die die Kosten sehr hoch oder eher hoch einschätzen



Insgesamt beziffert der Bankenverband den Einmalaufwand für die Umstellung auf die MiFID II-Vorgaben auf eine Milliarde Euro. Hinzu kommen laufende Kosten für den Versand von Berichten und Informationen an die Kunden.

Für MLP ergibt sich durch MiFID II ebenfalls ein erheblicher Aufwand. Wir sind jedoch gut aufgestellt, um diese Anforderungen umzusetzen.

Ab dem 1. Januar 2018 gilt die neue PRIIP-Verordnung der Europäischen Union. Sie schreibt vor, dass Unternehmen ihre Kunden in einem Basisinformationsblatt (BIB) über Versicherungsanlageprodukte informieren müssen. Dadurch sollen Verbraucher besser über die Chancen und Risiken dieser Produkte aufgeklärt werden. Die einheitlichen Informationsblätter sollen außerdem den Vergleich unterschiedlicher Anlageprodukte vereinfachen. Inhalte und Gestaltung des BIB sind festgelegt: Maximal drei DIN-A4-Seiten informieren die Verbraucher über die wichtigsten Merkmale des jeweiligen Produkts, insbesondere über dessen Anlageziel, Risiken, Renditeprofil und Kosten. Die PRIIP-Verordnung gilt für alle Anlageprodukte und -verträge, bei denen das Geld der Kunden statt direkt nur indirekt am Kapitalmarkt angelegt wird oder deren Rückzahlungsanspruch auf andere Weise an die Wertentwicklung bestimmter Papiere oder Referenzwerte gekoppelt ist. Dazu gehören etwa Investmentfonds oder kapitalbildende Lebensversicherungen.

Informationsblätter für Investmentprodukte kommen später

Mit der Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie „Insurance Distribution Directive (IDD)“ steht ab 23. Februar 2018 eine weitreichende regulatorische Neuordnung im Versicherungsvertrieb an. Kernpunkte der Richtlinie sind beispielsweise Informations- und Verhaltensregeln sowie Vorschriften zur laufenden Qualifizierung von Beratern und der Vergütung. Das zunächst im Gesetzesentwurf der Bundesregierung enthaltene Provisionsgebot ist im endgültigen Gesetzestext geändert worden: Nun ist auch eine Honorarberatung oder ein Mischmodell möglich. Somit können Makler für Privatkunden auch weiterhin auf Honorarbasis arbeiten, wodurch nach Ansicht des Analysehauses Assekurata die unabhängige Beratung im Kundensinne weiterhin sichergestellt ist. Die IDD schreibt außerdem vor, dass sich Versicherungsvermittler mindestens 15 Stunden im Jahr weiterbilden müssen.

Neue Vermittlerrichtlinie
IDD tritt inkraft

Größere Auswirkungen auf das Geschäftsmodell von MLP sind aufgrund der IDD-Vorgaben derzeit nicht zu erwarten. Allerdings sind umfangreiche prozessuale Anpassungen notwendig.

Ab 1. August 2018 gilt das neue Gesetz zur Berufszulassungsregelung für gewerbliche Immobilienmakler und Wohnimmobilienverwalter. Für Immobilienverwalter gilt damit erstmals eine Zulassungspflicht. Für Immobilienmakler kommt zusätzlich zur bereits bestehenden Zulassungspflicht eine Fortbildungspflicht hinzu. Verwalter und Makler müssen künftig 20 Stunden Weiterbildungen innerhalb von drei Jahren nachweisen. Bereits tätige Wohnimmobilienverwalter haben bis zum 1. März 2019 Zeit, ihre Erlaubnis zu beantragen. Ihre Weiterbildungen müssen sie erstmals im August 2021 nachweisen.

Fortbildungspflicht für
Immobilienmakler

Das Investmentsteuerreformgesetz (InvStRefG) tritt zum 1. Januar 2018 inkraft und soll neben der europarechtlich gebotenen Gleichstellung von inländischen und ausländischen Investmentfonds vor allem eine Vereinfachung der Besteuerung von Publikumsfonds auf Anlegerebene bringen. Außerdem müssen Investmentfonds ab Januar 2018 selbst ihre Körperschaftsteuer auf bestimmte Erträge entrichten.

Am 25. Mai 2018 wird die neue EU-Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO) in allen Mitgliedstaaten der Europäischen Union unmittelbar geltendes Recht. Ziel ist ein gleichwertiges Schutzniveau für die Rechte und Freiheiten von natürlichen Personen bei der Datenverarbeitung in allen Mitgliedstaaten.

Auch für MLP ergeben sich hieraus vielfältige neue Anforderungen im Hinblick auf Meldungsprozesse, Rechenschaftsberichte, Informationspflichten sowie Prozessdokumentation.

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

Gut gewappnet für neue
regulatorische
Anforderungen

Voraussichtliche Geschäftsentwicklung

Generell rechnen wir in den kommenden Jahren in sämtlichen Kunden-Zielgruppen des Konzerns mit einem erhöhten Beratungsbedarf für professionelles Vermögensmanagement. Immer mehr Kunden der MLP Banking AG kommen in ein Alter, in dem die Geldanlage auch aufgrund zunehmenden eigenen Vermögens für sie deutlich wichtiger wird. Deutliche Wachstumschancen sehen wir vor allem durch das hohe Potenzial dieses Beratungsfelds in unserem Kundenstamm bei MLP. Bei FERI profitieren wir weiterhin von der umfangreichen Expertise in alternativen Anlageformen. Für das Geschäftsjahr 2018 rechnen wir insgesamt mit einem herausfordernden Kapitalmarktumfeld, das angesichts niedriger Zinsen, anhaltender Schuldenkrisen und geopolitischer Risiken von starken Volatilitäten an den Märkten geprägt sein wird. Es ist davon auszugehen, dass Privatanleger wie institutionelle Anleger weiterhin risikoavers agieren werden. Zudem könnten volumen- und performanceabhängige Vergütungen zurückgehen.

Bei unveränderter Marktlage, ohne einschneidende Ereignisse mit entsprechenden Auswirkungen auf die Kapitalmärkte, erwarten wir für 2018 im Vermögensmanagement – getragen von FERI, aber insbesondere auch durch das Privatkundengeschäft bei MLP – eine Entwicklung bei den Umsätzen auf und beim betreuten Vermögen leicht über dem Niveau des Vorjahrs.

In der Altersvorsorge rechnet MLP damit, dass sich die Zurückhaltung beim Abschluss langfristiger Vorsorgeverträge vor allem aufgrund der anhaltenden Niedrigzinsphase marktweit fortsetzen wird. Dadurch schreitet auch die Veränderung der Produktlandschaft im Bereich Altersvorsorge voran: Alternative Garantiekonzepte werden immer stärker nachgefragt und gewinnen marktweit an Bedeutung. MLP hat bei der Vermittlung dieser Konzepte bereits eine Vorreiterrolle, von der wir zunehmend profitieren. Positive Impulse sind für die betriebliche Altersvorsorge durch das Inkrafttreten des Betriebsrentenstärkungsgesetzes im Jahr 2018 zu erwarten. Insgesamt rechnen wir für den Bereich Altersvorsorge im Geschäftsjahr 2018 mit einem deutlichen Anstieg des Neugeschäfts und Umsätzen leicht über Vorjahresniveau.

Bei den Sachversicherungen sehen wir sowohl im privaten als im gewerblichen Bereich Wachstumspotenzial. Nach der erfolgreichen Einführung von Bündelkonzepten für MLP sowie der Ärztopolice (Inventar-Spezialpolice) sind bei DOMCURA für 2018 insbesondere für Bürobetriebe und beratende Berufe weitere Zielgruppenkonzepte, die auch einen Baustein zur Versicherung gegen Hackerangriffe (Cyber-Versicherung) enthalten, geplant.

Die Verzahnung von MLP und DOMCURA wollen wir weiter vorantreiben. Zugleich soll ein Wachstum des Sachbestands bei MLP insgesamt erzielt werden. Dazu etablieren wir einen Prozess, um künftig bestehende Sachversicherungsverträge unserer Kunden, die nicht bereits über MLP vermittelt wurden, noch leichter in unseren Bestand übernehmen zu können. Insgesamt erwarten wir daher bei den Sachversicherungen für 2018 leicht steigende Erlöse.

In der Krankenversicherung sind kurzfristig keine verbesserten Marktbedingungen absehbar, weil die private Vollversicherung in Teilen der Politik sowie medial immer wieder infrage gestellt wird; Bürgerversicherung und Beitragssteigerungen sind hier die Hauptaspekte der Diskussion, die Bürger weiterhin verunsichern. Auch im Zuge der Regierungsbildung wurde weiter öffentlich über die Einführung einer Bürgerversicherung diskutiert. Aufgrund der Zusatzbeiträge für die GKV könnte die Wechselbereitschaft von GKV-Versicherten aber mittelfristig steigen – das trifft vor allem auf MLP Kunden zu, da sie überdurchschnittlich gut verdienen. Wachstumspotenziale verspricht auch der Bereich private Zusatzversicherungen. Außerdem sehen wir im Bereich der betrieblichen Krankenvorsorge Zukunftspotenzial. In der Summe gehen wir für 2018 von Umsätzen in der Krankenversicherung auf Vorjahresniveau aus.

Im Rahmen einer ganzheitlichen Anlagestrategie sind Immobilien als Sachwerte eine attraktive Investitionsmöglichkeit, insbesondere für die Zielgruppe von MLP. Um unser Beratungsangebot auf eine breitere Umsatzbasis zu stellen, wollen wir künftig unser Vermittlungsangebot an Neubauten und Konzeptimmobilien weiter ausbauen. Wir erwarten für 2018, dass das vermittelte Volumen in der Finanzierung auf dem hohen Niveau des Vorjahrs liegen wird. Bei der Immobilienvermittlung erwarten wir ein Volumen leicht über dem Vorjahresniveau, die Erlöse erwarten wir auf dem Niveau des Vorjahrs.

Auch im eigenen Kreditgeschäft rechnen wir mit einer positiven Entwicklung des Finanzierungsvolumens und der Erlöse. Neu ist die Partnerschaft der MLP Banking AG mit der Interhyp AG. Auf dieser Kredit-Vermittlungsplattform tritt die MLP Banking AG erstmals als Produktpartner auf.

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

Einschätzung der Umsätze 2018 (im Vergleich zum Vorjahr)

2018	
Erlöse Altersvorsorge	Leicht steigend
Erlöse Krankenversicherung	Gleichbleibend
Erlöse Vermögensmanagement	Gleichbleibend
Erlöse Sachversicherung	Leicht steigend
Erlöse Immobilien	Gleichbleibend
Erlöse Finanzierung	Gleichbleibend

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

Strategischen Umbau beschleunigen

Im Geschäftsfeld der MLP Finanzberatung SE findet im Markt eine Konsolidierung statt. Horizontale Akquisitionen sind genau zu prüfen, da die Unternehmen in ihrer Struktur und auch in ihrer Kultur zu MLP passen müssen. Daneben bestehen im Geschäftsfeld der MLP Finanzberatung SE auch Möglichkeiten für vertikale Akquisitionen, also zur Verlängerung oder Stärkung der Wertschöpfungskette. Auch in den Märkten von FER1 und DOMCURA sind grundsätzlich Akquisitionen und Joint Ventures möglich, die profitables anorganisches Wachstum und eine Stärkung der Geschäftsmodelle ermöglichen.

Weitere Akquisitionen möglich

Die MLP Gruppe unterstützt ihr Geschäftsmodell in hohem Maße mit digitalen Angeboten und wird diese Unterstützung konsequent weiter ausbauen. Unsere Zielsetzung, an deren Erreichung wir Schritt für Schritt arbeiten:

Digitalisierung weiterhin im Fokus

MLP will auch im Web und Social Web der Gesprächspartner in allen Finanzfragen sein. Für Kunden und Interessenten werden, ausgehend von deren Bedürfnissen und Interessen, nutzwertige Informations- und Dialogmöglichkeiten, Onlineprodukte und -tools angeboten. So werden diese Kanäle auch genutzt, um Interessenten und Neukunden für MLP zu gewinnen. Das Angebot für junge Menschen ist gebündelt unter dem Namen MLP financify. Das Portal macht die Vorteile von MLP auch in der digitalen Welt rund um die Uhr erlebbar. Alle persönlichen Finanzthemen wie Verträge, Konten und Einnahmen-Ausgaben-Übersichten finden Kunden in einer App. Diese werden im Gesamtzusammenhang übersichtlich dargestellt. Ergänzend erhalten Kunden auf ihren Bedarf zugeschnittene News und Optimierungsvorschläge. Dabei besteht immer eine Kontaktmöglichkeit bzw. Rückbindung zum persönlichen MLP Berater oder dem Kunden-Service oder beidem – je nach Wunsch des Kunden.

Aufbauend auf den bisherigen Aktivitäten wollen wir 2018 unter anderem den Online-Abschluss als Instrument der Neukundengewinnung weiter etablieren. Außerdem sind E-Mail-Marketing-Maßnahmen geplant, um Interessenten besser in den Kundenbestand zu überführen. Unsere Präsenz in den Sozialen Medien wie Facebook wollen wir auch mit einem Chatbot in der Erprobungsphase erweitern. Zudem werden wir 2018 die E-Signatur für weitere Produkte ermöglichen.

Das MLP Kundenportal erweitern wir ab 2018 um eine Vertragsübersicht über sämtliche Versicherungsverträge.

Online-Kundenportal wird ausgebaut

Im Rahmen unserer Digitalisierungsstrategie führen wir im Laufe des Jahres 2018 eine neue Telefonanlage ein, mit der unsere Kundenberater künftig auch mittels App und Smartphone mobil erreichbar sind. Zudem erfolgt im Frühjahr 2018 der schrittweise Rollout einer neuen elektronischen Kundenakte.

Erfreulich hinsichtlich des Kundenpotenzials für MLP ist die stetig steigende Zahl der Erwerbstätigen mit akademischen Abschlüssen. Dieser Trend wird sich in den kommenden Jahren weiter fortsetzen. Die Akademiker-Arbeitslosenquote liegt auf sehr niedrigem Niveau. Allerdings stellt dies eine Herausforderung für die Gewinnung neuer Berater für MLP dar. Hier hat sich der Wettbewerb um Absolventen in den letzten Jahren durchaus verstärkt und gute Absolventen haben typischerweise die Auswahl zwischen mehreren attraktiven Berufseinstiegsangeboten. Die Aktivitäten zur Gewinnung neuer Berater, die wir mit der Neuausrichtung unseres Hochschulsegments nochmals deutlich steigern wollen, werden wir 2018 erneut verstärken.

Zahl potenzieller Kunden steigt stetig

In den kommenden Jahren möchten wir an den Hochschulen noch präsenter sein. Mit der Bündelung sämtlicher standortübergreifender Aktivitäten von MLP im Hochschulsegment haben wir im Berichtsjahr die notwendigen Voraussetzungen dafür geschaffen. Ziel dieser Neuausrichtung unseres Hochschulsegments ist es, verstärkt Neukunden und junge Berater zu gewinnen. Die jungen Berater finden in diesem neuen Modell ideale Voraussetzungen vor. Zum einen haben wir die Qualifizierungsangebote für diese Beratergruppe optimiert. Zum anderen stehen den jungen Beratern mit den Leitern Hochschulteam erfolgreiche und erfahrene Berater zur Seite, deren Fokus sich maßgeblich auf die Qualifizierung neuer Berater im Hochschulbereich richtet. Auf Basis des bisherigen erfolgreichen Verlaufs dieser Maßnahmen werden wir im kommenden Jahr nochmals stärker in diesen Bereich und dessen Wachstum investieren. Durch diese verstärkten Investitionen legen wir die Basis für zukünftig stärkeres Wachstum bei Beratern, Umsätzen und Erträgen.

Neuausrichtung des Hochschulsegments bei MLP

In diesem Zuge werden wir unsere Recruiting-Aktivitäten über unsere Online-Medien und Social-Media-Präsenzen weiter ausbauen. Für 2018 erwarten wir leichte Nettozuwächse bei unseren Beraterzahlen. Bei unserer Gesamteinschätzung unterstellen wir, dass die jährliche Fluktuation den Zielwert von rund 10 % weiterhin nicht übersteigen wird.

Die hohe Qualität unserer Qualifizierung und Weiterbildung sehen wir auch künftig als Schlüssel zum Erfolg. Dabei bieten wir unseren Beratern ein Programm, das über das gesetzlich vorgeschriebene Niveau hinausgeht. Wir rechnen damit, dass die Zahl der zentralen Schulungstage (inkl. Online-Seminare) an unserer Corporate University gegenüber dem abgelaufenen Geschäftsjahr leicht steigen wird. Dies gilt auch für die Gesamtaufwendungen für Weiterbildung.

MLP hat seit 2016 weitere umfangreiche Effizienzmaßnahmen umgesetzt, um die Kostenbasis im Geschäftsjahr 2017 und in den Folgejahren noch einmal deutlich zu reduzieren. Das nun erreichte Niveau sehen wir als Basis für die kommenden Jahre – auf die ein weiterhin konsequentes Kostenmanagement aufsetzt.

Verwaltungskosten stabil

Auch 2018 werden wir MLP weiterentwickeln. Die prognostizierten Verwaltungskosten beinhalten daher auch weiterhin Aufwendungen für Zukunftsinvestitionen, insbesondere für die Gewinnung junger Berater im Rahmen der Stärkung des Hochschulsegments. 2017 lagen die damit verbundenen Aufwendungen bei rund 3,6 Mio. €. Auf Basis der Erfolge, die wir 2017 hierbei bereits erreicht haben, wollen wir 2018 diesen Weg weiter forcieren und die Investitionen zur Stärkung des Hochschulsegments nochmals intensivieren. Für 2018 rechnen wir hierfür mit Aufwendungen von rund 7 Mio. €. Hinzu kommt ein höherer Aufwand für die Qualifizierung bei steigenden Beraterzahlen. Das begrenzt zwar kurzfristig unser Ergebnisswachstum – erhöht aber unsere Gewinnpotenziale in der Zukunft um ein Vielfaches. Hinzu kommen weitere Investitionen, insbesondere in IT – maßgeblich zur weiteren Umsetzung unserer Digitalisierungsstrategie.

Neben den Verwaltungskosten sind die Umsatzkosten, vor allem die Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Provisionsgeschäft, relevant für unsere Kostenstruktur. Seit dem Jahr 2015 haben wir eine Weiterbildungsprämie für einsteigende Kundenberater etabliert, um ihnen den Start in die Selbstständigkeit zu erleichtern. Diese Kosten fallen ebenfalls als Provisionsaufwendungen an. Insgesamt gehen wir für 2018 von einem vergleichbaren Verhältnis von Provisionserlösen zu Provisionsaufwendungen wie im Berichtsjahr aus.

Ebenfalls auf Vorjahresniveau erwarten wir die Risikovorsorge.

Prognose: Deutliche Steigerung des EBIT erwartet

Abgeleitet aus unseren Erwartungen für Umsätze und Kosten rechnen wir für das Geschäftsjahr 2018 mit einem deutlichen Anstieg des EBIT gegenüber dem Vorjahr. Im Jahr 2017 haben einmalige Sonderaufwendungen für die Weiterentwicklung der Unternehmensstruktur in Höhe von 9,1 Mio. € das EBIT belastet. Verglichen mit dem operativen EBIT des Vorjahres, also exklusive der beschriebenen Sonderaufwendungen, rechnen wir – trotz weiterhin herausfordernder Märkte und den aufgeführten umfangreichen Zukunftsinvestitionen – mit einer stabilen Entwicklung.

Dieser Prognose liegt die Annahme zugrunde, dass sich die Rahmenbedingungen in unseren Kernmärkten nicht deutlich verschlechtern.

Wie bereits im Vorjahr erwarten wir ein leicht negatives Finanzergebnis. Die Steuerquote 2017 betrug 23,6 %. Für 2018 gehen wir von einer höheren Steuerquote aus.

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

Dividende von 0,20 € pro
Aktie

Durch die Weiterentwicklung der Unternehmensstruktur haben sich die freien Eigenmittel zum Ende des Jahres 2017 auf rund 290,0 Mio. € erhöht. Gleichzeitig sind für diese Weiterentwicklung einmalige Sonderaufwendungen in Höhe von 9,1 Mio. € entstanden. MLP hat angekündigt, diese Sonderaufwendungen für die Aktionäre auszugleichen und die Dividendenausschüttung auf das operative Konzernergebnis zu beziehen. Auf dieser Basis schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung am 14. Juni 2018 eine Dividende je Aktie in Höhe von 0,20 € vor. Die Ausschüttungsquote beträgt rund 64 % des operativen Konzernergebnisses. Auch in Zukunft wollen wir zwischen 50 % und 70 % des Konzernergebnisses ausschütten.

Geplante Finanzierungsmaßnahmen und Investitionen

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

Im abgelaufenen Geschäftsjahr betrug unser Investitionsvolumen 7,3 Mio. €. Der Schwerpunkt lag dabei weiterhin auf der IT. Weiterführende Informationen dazu finden sich im Kapitel „Wirtschaftsbericht – Geschäftsverlauf“. Investitionen werden wir auch weiterhin vor allem in unsere IT vornehmen. Dabei geht es im Kern um die weitere Umsetzung unserer Digitalisierungsstrategie, für die wir ein Investitionsvolumen von rund 30 Mio. € in den kommenden drei Jahren veranschlagen. Konkret für das Jahr 2018 bedeutet dies, dass wir mit einem Investitionsvolumen auf Vorjahresniveau rechnen. 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 stieg im Geschäftsjahr 2017 von 3,8 % auf 7,3 %. Im Wesentlichen wurde das Vorjahr belastet durch höhere einmalige Aufwendungen im Rahmen unserer Effizienzmaßnahmen. Für das Jahr 2018 erwarten wir einen deutlichen Anstieg der Eigenkapitalrendite.

Eigenkapitalrendite
deutlich steigend erwartet

Die Liquidität des Konzerns ist im Geschäftsjahr 2017 von 265 Mio. € auf rund 354 Mio. € gestiegen. Insgesamt ist die Liquiditätssituation weiterhin gut. Reduziert wird die Liquidität durch die beabsichtigte Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2017 von 21,9 Mio. €. In der zweiten Jahreshälfte 2018 wird sie bedingt durch das saisonübliche Jahresendgeschäft wieder ansteigen. Akquisitionen, die wir mit liquiden Mitteln finanzieren, würden sich gegebenenfalls negativ auf die Liquidität und die Eigenmittelausstattung auswirken. Liquiditätsengpässe erwarten wir für das kommende Geschäftsjahr nicht.

Gesamtaussage der Unternehmensleitung zur voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns

Für das Geschäftsjahr 2018 rechnet MLP weiterhin mit herausfordernden Marktbedingungen. Beim EBIT erwarten wir vor dem Hintergrund der erfolgreich umgesetzten Effizienzmaßnahmen und des Wegfalls von einmaligen Sonderaufwendungen eine deutliche Steigerung gegenüber dem EBIT 2017 und eine stabile Entwicklung gegenüber dem operativen EBIT des Jahrs 2017. Bei den Gesamterlösen rechnen wir mit einer stabilen bis leicht steigenden Entwicklung. Wir gehen dabei von einer positiven Gesamtentwicklung des Konzerns aus. Wir verfügen über eine gute Finanzkraft, mit der wir unsere starke Marktposition weiter ausbauen wollen.

Vorausschauende Aussagen

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

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

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