

Gesamtwirtschaftliches Umfeld

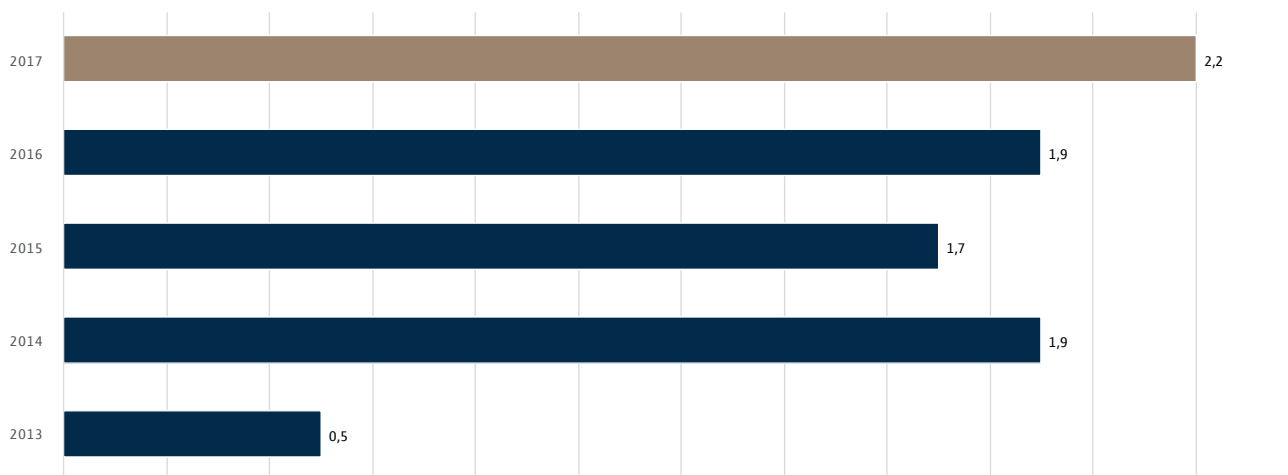
Gesamtwirtschaftliche Situation

Die Wirtschaft im Euro-Raum präsentierte sich im Berichtsjahr in starker Verfassung. Praktisch alle Länder zeigten sich auf Wachstumskurs, in Folge sanken die politischen Risiken. Das Wirtschaftswachstum für die Eurozone lag 2017 nach Schätzungen von FERI Investment Research bei 2,3 % (2016: 1,5 %).

Die deutsche Konjunktur hat im abgelaufenen Geschäftsjahr an Schwung und Breite gewonnen und ist weiterhin auf Wachstumskurs. Als Gründe nennt die Bundesregierung in ihrer Herbstprojektion neben der seit Jahren stabilen Binnennachfrage den Aufschwung in der Eurozone und die anziehende Weltwirtschaft, die die Exporte belebt haben. Das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP) in Deutschland stieg 2017 laut Berechnungen von FERI Investment Research kräftig um 2,2 %.

Deutsche Wirtschaft wächst sehr robust

Wirtschaftswachstum in Deutschland (alle Angaben in %)



Quelle: FERI Investment Research, Veränderung des Bruttoinlandsprodukts, preisbereinigt

Wachstumstreiber blieb im Berichtsjahr vor allem der private Konsum, der von der positiven Lage auf dem Arbeitsmarkt profitierte. Diese Rahmenbedingungen drückten sich in einer sehr positiven Verbraucherstimmung aus, wie der Konsumklimaindex der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) zeigt: Im November 2017 lag er bei 10,7 Punkten, im November 2016 hatte er noch bei 9,7 Punkten gelegen.

Konsumlaune der Deutschen ungebrochen

Auch die Stimmung in den deutschen Unternehmen ist hervorragend. Der Ifo-Geschäftsklimaindex stieg im November 2017 auf einen neuen Rekordwert von 117,5 Punkten – im Januar 2017 hatte er noch bei 110,1 Punkten gelegen. Im Dezember 2017 sank er leicht auf 117,2 Punkte; ihre aktuelle Geschäftslage bewerteten die Unternehmen hingegen sogar besser als im Vormonat.

Der Aufwärtstrend am deutschen Arbeitsmarkt setzte sich fort. Nach Angaben der Bundesagentur für Arbeit sank die Zahl der registrierten Arbeitslosen im Jahresdurchschnitt 2017 um 158.000 auf 2,53 Mio. Personen im Vergleich zum Vorjahr. Das entspricht einer Arbeitslosenquote von 5,7 % (2016: 6,1 %). Damit ist der tiefste Stand seit 25 Jahren erreicht.

Sehr gute Aussichten am Arbeitsmarkt

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

Die wirtschaftliche Lage der privaten Haushalte war 2017 ausgesprochen positiv. Die Bruttolöhne und -gehälter stiegen laut Statistischem Bundesamt um 4,4 %; das verfügbare Einkommen der privaten Haushalte erhöhte sich um 3,9 %. Die Sparquote in Deutschland ist im abgelaufenen Geschäftsjahr gleich geblieben; sie lag 2017 bei 9,7 %.

WIRTSCHAFTSBERICHT

Branchensituation und Wettbewerbsumfeld

Der überwiegende Anteil der Umsatzerlöse von MLP stammt aus den vier Beratungsfeldern Altersvorsorge, Vermögensmanagement, Sachversicherung und Krankenversicherung. Im Geschäftsjahr 2017 betrug dieser Anteil rund 94 %. Die Umsätze in der Altersvorsorge und in der Krankenversicherung entstehen im Segment Finanzberatung. Die Umsätze im Vermögensmanagement stammen sowohl aus dem Segment FERI als auch aus dem Segment Banking. Neben dem Segment DOMCURA entstehen die Umsätze in der Sachversicherung auch in der MLP Finanzberatung SE.

Im Folgenden wird erläutert, welche Faktoren im Jahr 2017 das Marktumfeld und die Ertragslage in den genannten vier Beratungsfeldern besonders beeinflusst haben.

Altersvorsorge

Auch im Jahr 2017 stand die Altersvorsorgebranche vor großen Herausforderungen. Die anhaltende Niedrigzinsphase und die Zurückhaltung vieler Verbraucher beim Abschluss lang laufender Verträge haben das Marktumfeld in der Altersvorsorge in Deutschland nachhaltig belastet. Verschärfend kam die Absenkung des Höchstrechnungszinses zum 1. Januar 2017 von 1,25 % auf 0,90 % hinzu, die nicht nur Auswirkungen auf die Attraktivität von Lebensversicherungen hatte. Die Absenkung führte außerdem bei Risikolebens-, Sterbegeld-, Pflegerenten- und vor allem auch bei Berufsunfähigkeitsversicherungen (BU) zu Beitragserhöhungen. Nach Einschätzung des Analysehauses Assekurata kommt diese Entwicklung für die Lebensversicherer zu einem ungünstigen Zeitpunkt, da diese sich zunehmend auf die BU-Versicherung als eines der wenigen attraktiven Wachstumsfelder fokussieren.

Die Lebensversicherer begegnen den beschriebenen Herausforderungen mit Innovationen in der Produktlandschaft und gehen verstärkt dazu über, ihre Altersvorsorgeprodukte mit einer flexiblen oder ganz ohne Garantieverzinsung anzubieten. Laut einer Studie von Assekurata sind klassische Lebens- und Rentenversicherungen für die Lebensversicherer zum Nischenprodukt geworden. Sie setzen auch aufgrund der positiven Entwicklung an den Aktienmärkten eher auf fondsgebundene Policen und Biometrieprodukte wie die BU-Versicherung.

Produktlandschaft
verändert sich

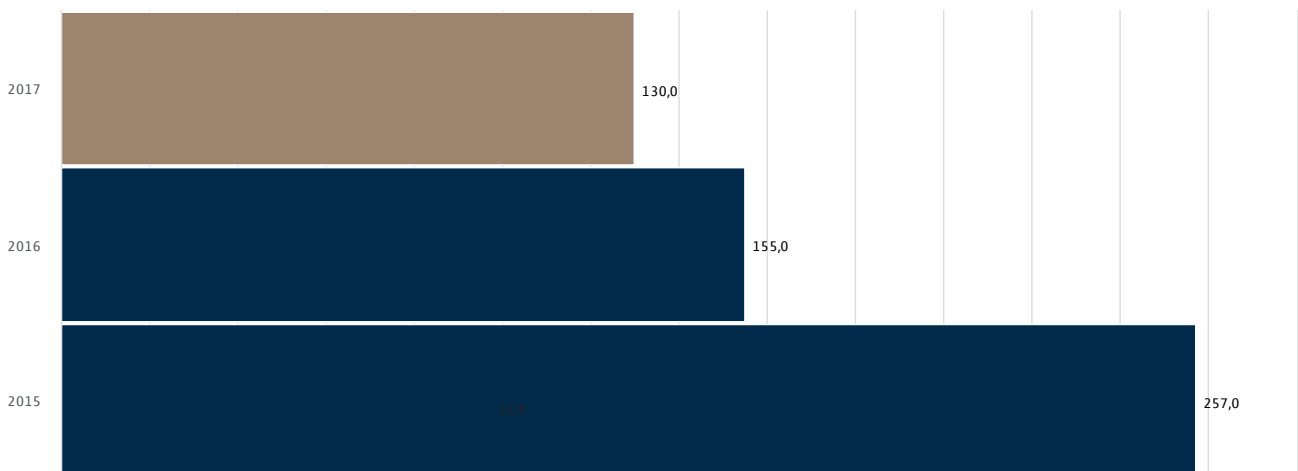
Die Niedrigzinsphase bereitet den deutschen Sparern große Sorgen: Laut Vermögensbarometer 2017 der Finanzgruppe Deutscher Sparkassen- und Giroverband macht sich mehr als jeder zweite Deutsche (53 %) Sorgen um die Zinspolitik der Europäischen Zentralbank. Knapp ein Drittel (31 %) zeigt sich ratlos, wie sich angesichts der anhaltenden Niedrigzinsphase die eigenen Altersvorsorgeziele erreichen lassen.

Niedrigzinsphase macht
Deutsche ratlos

Laut AXA Deutschland Report 2017 sehen sich 61 % der Bundesbürger vor allem aufgrund der Niedrigzinsen nicht mehr ausreichend für den Ruhestand abgesichert. Zudem erwartet mehr als die Hälfte (56 %) der Berufstätigen, dass sich ihre Lebensqualität im Alter verschlechtern wird; ein Jahr zuvor hatten dies nur 40 % befürchtet. Zwar gehört für 79 % der Erwerbstätigen die finanzielle Absicherung im Rentenalter zu den drei wichtigsten Lebenszielen. Dennoch sparen die Deutschen im Durchschnitt laut AXA-Report nur noch 130 € im Monat für ihre Altersvorsorge. Das sind 16 % weniger als ein Jahr zuvor (2016: 155 €). Der am häufigsten genannte Grund für zu geringe Vorsorge ist mit 57 % ein „zu geringes Einkommen und Vermögen“. Am zweithäufigsten nennen die Befragten eine „unzureichende Unterstützung beim Thema, z. B. in Form staatlicher Förderung“ (21 %). Auf Rang drei liegt „mangelnde Kenntnis bzw. Aufklärung zum Thema“ (11 %).

Sparraten sinken

Entwicklung der Sparraten der Deutschen für die Altersvorsorge (alle Angaben in €)



Quelle: AXA Deutschland Report „Sparraten der Deutschen – Entwicklung“

Die meisten Deutschen sparen einer 2017 veröffentlichten Umfrage des Meinungsforschungsinstituts Forsa zufolge lieber für ihre nächste Urlaubsreise als für ihre private Altersvorsorge: 57 % würden eher für eine Reise Geld zur Seite legen als für den Ruhestand. Fast ein Drittel der Befragten würde auf andere Ersparnisse oder finanzielle Reserven zurückgreifen, um nicht ganz auf Ferien verzichten zu müssen. Laut Forsa haben deutsche Haushalte für alle Urlaubsreisen zusammen 2016 im Durchschnitt 4.307 € ausgegeben.

Urlaub wichtiger als Altersvorsorge

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

Schwierige Rahmenbedingungen in allen drei Schichten spürbar

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

- Basisvorsorge: Gesetzliche Rente und Basis-Rente
- Zusatzvorsorge: Riester-Rente und betriebliche Altersvorsorge
- Übrige Zusatzvorsorge: Renten- und Lebensversicherungen, Kapitalmarktprodukte

Zur Basisvorsorge in der 1. Schicht gehört 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. Seit 2015 hat die Bundesregierung den bisherigen Förderrahmen für die Basis-Rente aufgestockt und dynamisiert, um sie attraktiver zu machen. Der steuerlich absetzbare Höchstbetrag lag im Jahr 2017 bei 23.362 € für Alleinstehende (bei Zusammenveranlagung für Ehegatten 46.724 €). 2017 konnten Steuerzahler das im Laufe des Jahres in eine Basisvorsorge eingezahlte Kapital zu 84 % als Sonderausgaben von der Einkommensteuer absetzen.

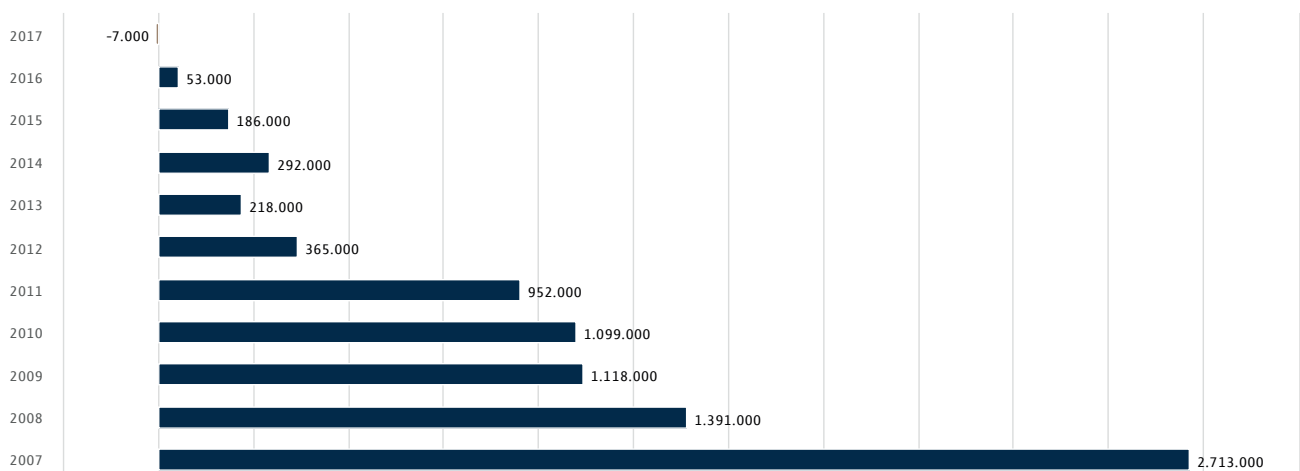
Verbesserte Förderung von Basis-Rente ohne Effekt

Trotz dieses erheblichen Steueranreizes wurden nach Angaben des Gesamtverbands der deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) bis zum Stichtag 31. Dezember 2017 lediglich 81.000 neue Basis-Rentenverträge marktweit abgeschlossen (2016: 96.000). Das entspricht einem Rückgang von 15 %.

Die Zusatzvorsorge der 2. Schicht besteht im Wesentlichen aus der Riester-Rente und der betrieblichen Altersvorsorge (bAV). Bei den Riester-Neuverträgen setzte sich auch im Berichtsjahr der branchenweite Trend sinkender Absatzzahlen fort. Zum Ende des 3. Quartals 2017 sank laut Bundesministerium für Arbeit und Soziales der Gesamtbestand auf 16,53 Mio. Riester-Verträgen – und damit 7.000 Verträge unter dem Wert vom 31. Dezember 2016. Ein klarer Schwerpunkt bei den Neuverträgen lag im Berichtsjahr – wie bereits in den Jahren zuvor – in den Bereichen „Investmentfonds“ und „Wohn-Riester“, die weitere Zuwächse verzeichneten. Die Zahl der Riester-Versicherungsverträge war hingegen stark rückläufig.

Wachstum nur bei Wohn-Riester

Entwicklung Riesterverträge (2007 bis 2017)



*Stand: 30. September 2017, Quelle: Bundesministerium für Arbeit und Soziales

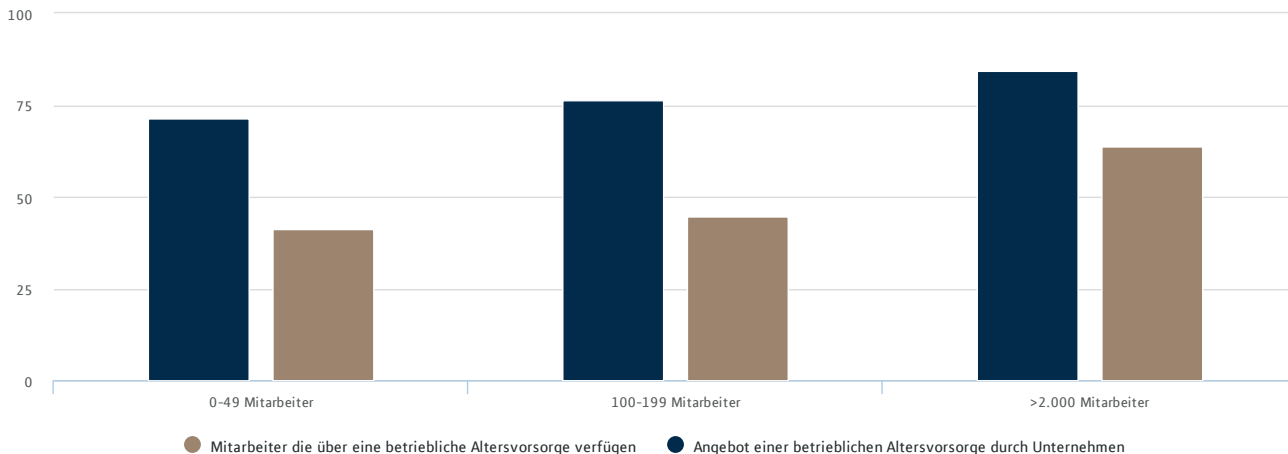
Die Bedeutung der betrieblichen Vorsorge als weiterer Bestandteil der 2. Schicht ist grundsätzlich groß. Schon heute halten laut Umfrage des GfK Vereins 42 % der Deutschen die betriebliche Altersvorsorge (bAV) für eine der attraktivsten Sparformen; nur die eigene Immobilie ist mit 76 % beliebter.

Betriebliche Altersvorsorge: Mehr Förderung per Gesetz

Unterschiede in der Verbreitung gibt es insbesondere gemessen an der Unternehmensgröße. Unter den Großbetrieben bieten bereits heute nahezu 90 % der Unternehmen mit mehr als 2.000 Mitarbeitern der Belegschaft eine betriebliche Altersvorsorge an. Jedoch verfügen nur etwa zwei Drittel dieser Mitarbeiter über eine betriebliche Altersvorsorge. Das Potenzial bei kleinen und mittleren Betrieben ist nochmals größer. Lediglich 71,5 % der kleinen Betriebe bieten eine betriebliche Vorsorge an und nur 41,1 % dieser Mitarbeiter machen derzeit davon Gebrauch. Bei Betrieben bis ca. 200 Mitarbeiter machen 76,4 % den Mitarbeitern ein Angebot, genutzt wird es jedoch nur von 44,7 %.

Verbreitung betriebliche Altersvorsorge in Unternehmen (alle Angaben in %)

Betriebliche Altersvorsorge nach Unternehmensgröße



Quelle: Hans Böckler Stiftung/WSI 2016

Die betriebliche Altersvorsorge in Deutschland wird steuer- und sozialversicherungsrechtlich gefördert. Anfang Juni 2017 hat der Bundestag das Betriebsrentenstärkungsgesetz verabschiedet, das positive Impulse für die betriebliche Altersvorsorge bringen könnte. Eckpunkte des neuen Gesetzes beinhalten insbesondere eine Erhöhung des steuerlichen Förderrahmens auf 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 gefördert. Weitere Details dazu im → [Prognosebericht „Wettbewerb und Regulierung“](#).

In der 3. Schicht zeigt sich nach wie vor eine verhaltene Entwicklung, vor allem bei klassischen Lebens- und Rentenversicherungen. Laut GDV ging die Zahl der Neuverträge nochmals unter das niedrige Niveau des Vorjahres zurück (-5,2 %). Im Neugeschäft entfielen 50 % auf neue Garantieprodukte, nach 46 % in 2016 und 37 % in 2015.

Lebens- und Rentenversicherung weniger gefragt

Aufgrund des beschriebenen schwierigen Marktumfelds und der anhaltenden Zurückhaltung der Bevölkerung beim Abschluss langfristiger Verträge lag die vermittelte Beitragssumme des Neugeschäfts laut vorläufigen Angaben des GDV im Berichtsjahr mit 144,7 Mrd. € leicht (-2,4 %) unter dem in der langfristigen Perspektive niedrigen Vorjahreswert (148,3 Mrd. €).

Gesamtmarkt leicht rückläufig

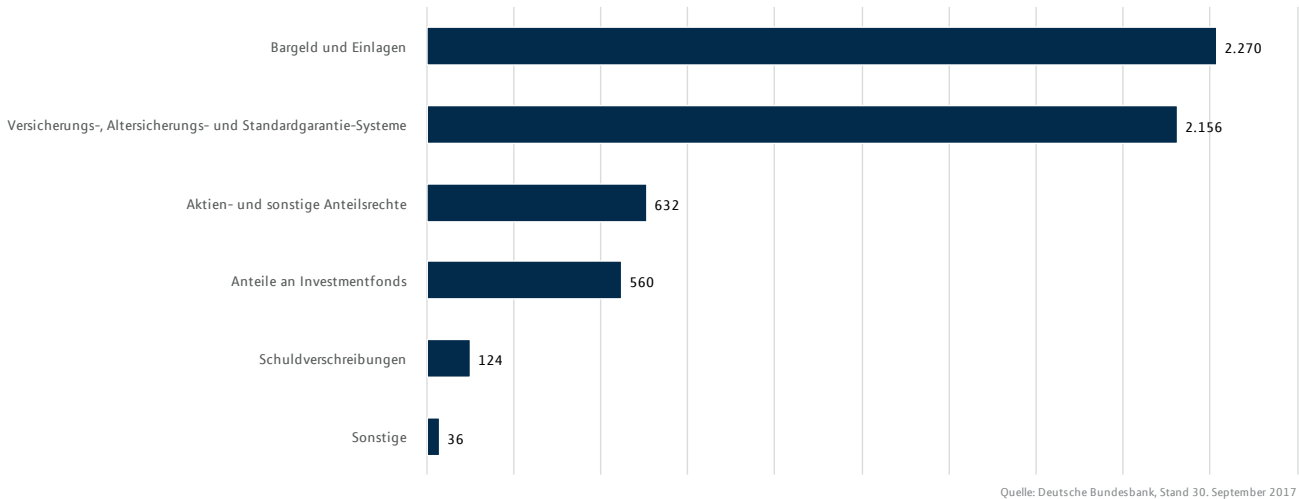
Vermögensmanagement

Das Marktumfeld im Bereich Vermögensmanagement war im Berichtszeitraum weiterhin durch die anhaltend niedrigen Zinsen und eine zeitweise hohe Volatilität an den Aktienmärkten geprägt. Eine robust wachsende Weltwirtschaft mit Gewinnwachstum, niedrigen Zinsen und einer freundlichen Geldpolitik bot den globalen Aktienmärkten jedoch eine gute Unterstützung. Das strategische Bild an den Finanzmärkten wurde im Berichtszeitraum vor allem durch den politischen, monetären und ökonomischen „Regimewechsel“ geprägt. Die graduelle Ablösung der ultra-expansiven Geldpolitik der großen Notenbanken, separatistische Tendenzen und der politische Rechtsruck in Europa, aber auch die unklaren Folgen des Brexit sorgten für Unsicherheiten.

Laut des „Global Wealth Report 2017“ der Boston Consulting Group (BCG) stieg das Finanzvermögen der Deutschen im Erhebungszeitraum 2016 um 3,7 % auf insgesamt 6,3 Bio. US-Dollar, während es weltweit 166,5 Bio. US-Dollar betrug. Unter den wohlhabendsten Ländern kommt Deutschland der Studie zufolge auf Platz fünf – hinter den USA, China, Japan und Großbritannien. Bei der Zahl der Millionärshaushalte erreicht Deutschland Platz sechs.

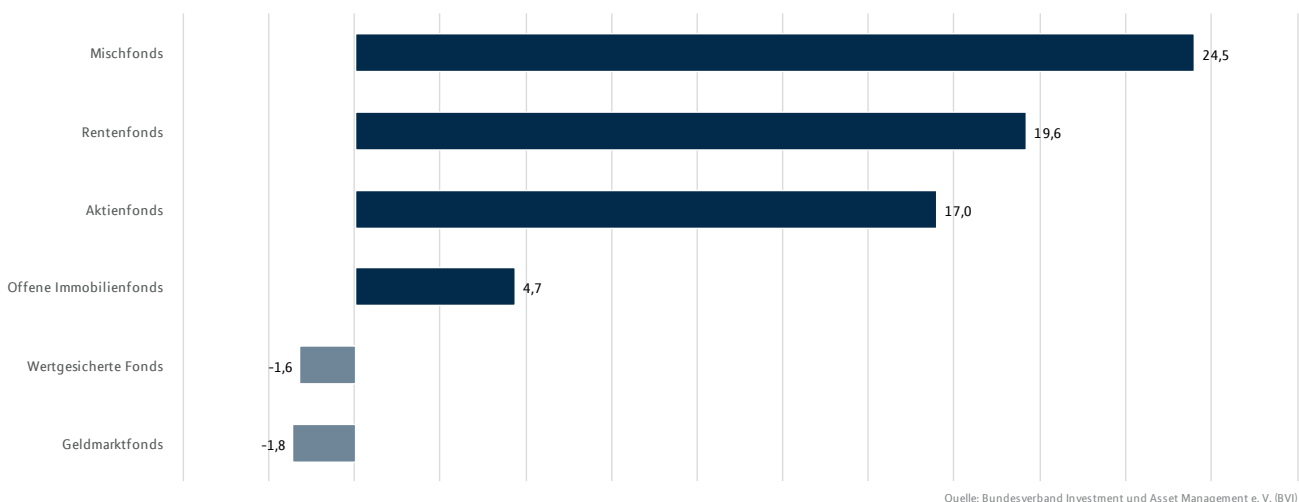
Die privaten Haushalte in Deutschland sind in der Summe so reich wie nie: Ihr Geldvermögen stieg nach Angaben der Deutschen Bundesbank zum Ende des dritten Quartals 2017 auf den Rekordwert von rund 5.778,6 Mrd. €. Die Vorliebe der privaten Haushalte für liquide und risikoarme Anlageformen ist laut Bundesbank weiterhin ausgeprägt.

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



Der deutschen Fondsbranche flossen bis Ende November 2017 netto 138,8 Mrd. € zu, eine Steigerung des verwalteten Volumens um 6,9 %. Den prozentual höchsten Zuwachs verzeichneten Aktienfonds mit einem Anstieg um 14,9 %, gefolgt von Mischfonds, die um 13,9 % zulegten. Rentenfonds verzeichneten in den ersten elf Monaten des Berichtsjahrs einen Zuwachs von 9,5 %.

Zu- und Abflüsse in unterschiedliche Publikumsfondsarten in Deutschland von Januar bis November 2017 (in Mrd. Euro)



Laut Vermögensbarometer der Finanzgruppe Deutscher Sparkassen- und Giroverband ist die Mehrheit der Deutschen (59 %) zufrieden mit ihrer finanziellen Situation. Das ist der höchste Wert seit zehn Jahren. Die Hälfte der Befragten sorgt sich allerdings um den Niedrigzins bzw. die Geldpolitik der Europäischen Zentralbank. Knapp zwei Drittel sehen eine baldige Zinswende als wichtig bzw. sehr wichtig an.

In einem Umfeld niedriger Renditen und geopolitischer Risiken wenden sich institutionelle Investoren weltweit vermehrt alternativen Anlageformen zu, um ihre Portfolios zu diversifizieren. Das geht aus der jährlichen RiskMonitor-Umfrage von Allianz Global Investors (AllianzGI) hervor. Weltweit geben sieben von zehn Befragten an, dass sie in Alternatives investiert sind. Insgesamt legten institutionelle Investoren laut RiskMonitor im Berichtszeitraum einen verstärkten Fokus auf das Risikomanagement und passten ihre Ertragserwartungen nach unten an. Demnach stehen institutionelle Investoren trotz der im Berichtszeitraum stark gestiegenen Aktienmärkte nach wie vor einem Rendite-Risiko-Problem gegenüber und vor der Frage, ob an den Märkten sämtliche Risiken eingepreist sind.

Institutionelle Investoren setzen auf Alternative Investments

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 Wealth Management und insbesondere im Private Banking. Gleichzeitig führt das anhaltende Niedrigzinsumfeld auch zu einem stärkeren Preisbewusstsein der Kunden.

Anhaltende Konsolidierung im Private Banking und Wealth Management

Sachversicherung

Die Bedeutung des Geschäfts mit Sachversicherungen hat für unabhängige Vermittler in den vergangenen Jahren zugenommen. Laut einer Studie von AssCompact sprechen im Jahr 2017 knapp drei Viertel (70 %) der befragten Vermittler dem privaten Sachgeschäft eine hohe Relevanz zu. Im Zweijahresvergleich (2015) waren es nur 40 %.

Vor dem Hintergrund der angespannten und unsicheren Rahmenbedingungen in der Lebens- und Krankenversicherung und durch das Inkrafttreten von Solvency II spielt laut Analysehaus Assekurata die insgesamt sehr solide Entwicklung der Sachversicherungen für die Branche eine besondere Rolle. Dabei sind vor allem die Sparten Hausrat-, Unfall- und Haftpflichtversicherung verlässliche Ertragsquellen – insbesondere im Privatkundengeschäft. Darüber hinaus beobachtet Assekurata eine stärkere produktseitige Fokussierung auf standardisiertes Gewerbekundengeschäft für Handwerksbetriebe beziehungsweise kleine und mittlere Unternehmen (KMU). Aktuell vermitteln der Studie „AssCompact AWARD – Gewerbliches Schaden-/Unfallgeschäft 2017“ zufolge nahezu alle befragten Unternehmen gewerbliche Haftpflicht- und Sachversicherungen. Gewerbliche Rechtsschutzversicherungen werden von 87 % der Makler angeboten, dahinter folgen technische Versicherungen (74 %), Kfz-Flottenversicherungen (66 %), Transportversicherungen (55 %) sowie Cyberversicherungen (40 %). Dabei verfolgt bereits ein Drittel der unabhängigen Makler eine strategische Branchen- bzw. Zielgruppenfokussierung auf das Handwerk, Dienstleister (z. B. Immobilienmakler, IT-Dienstleister, Unternehmensberater) sowie Freiberufler (z. B. Anwalt, Arzt, Steuerberater).

Sachversicherungen als solide Säule des Geschäftsmodells

Die Wechselbereitschaft bei der Autoversicherung ist bei den Deutschen gestiegen. Laut Meinungsforschungsinstitut YouGov erklärten sich bei der jüngsten Studie Ende 2016 ein Fünftel (21,4 %) aller Kfz-Versicherten in Deutschland grundsätzlich wechselbereit. Dies entspricht hochgerechnet 9,4 Mio. Kfz-Versicherten. Damit setzte sich der Wechseltrend aus den Vorjahren fort; im Jahr 2010 hatten nur 13,1 % der Befragten Wechselbereitschaft signalisiert.

Wechselrend bei Kfz-Versicherungen hält an

Unwetter mit Starkregen haben 2016 fast zehnmal höhere Versicherungsschäden verursacht als ein Jahr zuvor: In der Gesamtbilanz schlugen Überschwemmungsschäden mit rund 940 Mio. € zu Buche, nachdem es 2015 lediglich 100 Mio. € waren. 2016 war damit das Jahr mit den dritthöchsten Überschwemmungsschäden seit 1999. Das geht aus dem „Naturgefahrenreport 2017“ des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) hervor.

Risiken durch Naturgewalten nehmen zu

Überschwemmungsschäden an Häusern und Hausrat werden nur dann von der Versicherung ersetzt, wenn eine erweiterte Naturgefahrenversicherung besteht. Vielen Hausbesitzern in Deutschland fehlt dieser Zusatzbaustein in ihrer Wohngebäudeversicherung, hat der GDV erhoben. Bundesweit haben aktuell nur rund 40 % der Häuser diesen Schutz. Insgesamt sind aber in Deutschland gut 99 % der Gebäude problemlos gegen Überschwemmungen und Starkregen versicherbar, weil sie nach dem Zonierungssystem (ZÜRS) nicht als gefährdet eingestuft werden.

Nach Einschätzung des GDV zeigte sich das Wachstum in der Schaden- und Unfallversicherung im Berichtsjahr weiterhin stabil: Für das Gesamtjahr 2017 geht der GDV von einer Steigerung der Beitragseinnahmen von 2,9 % aus. Das anhaltend starke Beitragswachstum in den Sachversicherungen ist wesentlich auf die regelmäßigen Beitragsanpassungen im Neu- und Bestandsgeschäft, beispielsweise in der Wohngebäude- und in der Rechtsschutzversicherung zurückzuführen. Im Allgemeinen fußt das Wachstum in allen Zweigen der Sachversicherungen auf steigenden Versicherungssummen und teilweise auch auf Deckungserweiterungen, nicht jedoch auf einer steigenden Anzahl versicherbarer Risiken.

Sachgeschäft weiter auf positivem Wachstumspfad

Krankenversicherung

Die Krankenversicherung befand sich auch im Geschäftsjahr 2017 unverändert in einem schwierigen Marktumfeld – insbesondere bei der privaten Vollversicherung. Nach Angaben des Verbands der privaten Krankenversicherung (PKV) ist die Zahl der Vollversicherten bereits seit fünf Jahren in Folge rückläufig: Sie lag per 31. Dezember 2016 mit 8,77 Mio. Personen um 17.300 (-0,2 %) unter dem Jahr 2015. Nach Ansicht von Branchenexperten hat sich dieser Trend auch 2017 fortgesetzt.

Immer weniger Vollversicherte in Deutschland

Seit 2015 dürfen die gesetzlichen Krankenkassen neben dem allgemein gültigen Beitragssatz von 14,6 % einen Zusatzbeitrag erheben. Im Jahr 2017 lag der durchschnittliche Zusatzbeitrag bei 1,1 %. Zudem gehören für gesetzlich Krankenversicherte Selbst- und Zuzahlungen für einzelne Gesundheitsleistungen längst zum Alltag. Die Continentale-Studie 2017 zeigt: 90 % der Befragten hatten in den vergangenen zwölf Monaten Leistungen für ihre Gesundheit aus eigener Tasche gezahlt – am häufigsten in der Apotheke (75 %) und beim Zahnarzt (59 %). Im Schnitt zahlte jeder gesetzlich Versicherte 448 € im Jahr zusätzlich zum regulären GKV-Beitrag für seine Gesundheit; das sind 104 € bzw. 30 % mehr als im Jahr 2012. Besonders hohe Ausgaben haben ältere Befragte ab 60 Jahren mit 577 € sowie Besserverdiener mit 541 €. Dennoch war 2016 die Zahl der Versicherten, die von der PKV in die GKV wechselten, immer noch höher als die Neuzugänge aus der GKV in die PKV.

Gesetzliche Krankenversicherung wird teurer

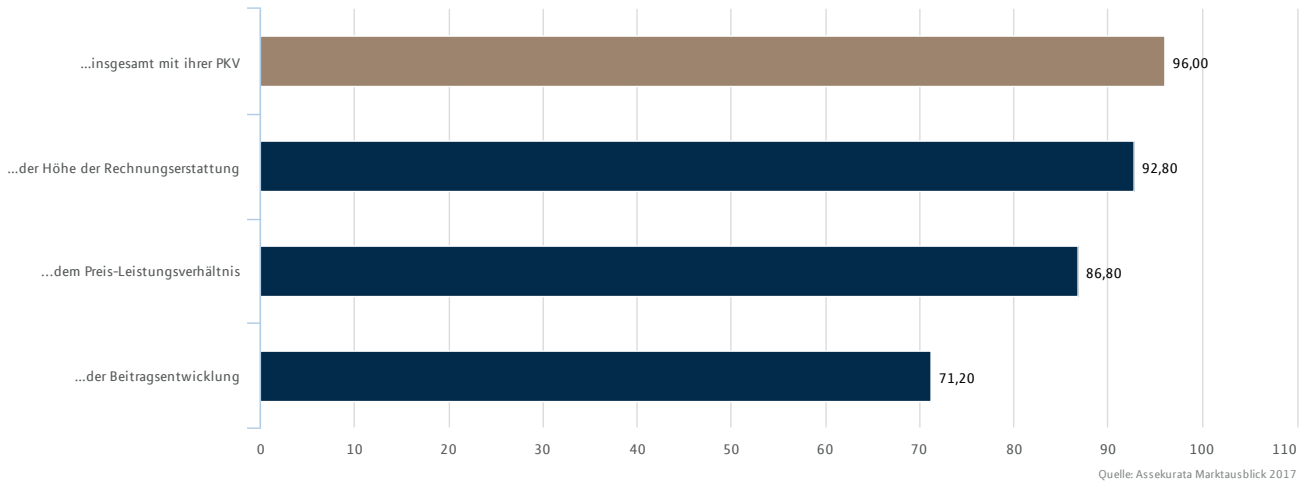
Im Zuge der Bundestagswahl 2017 und der anschließenden Sondierungsgespräche der Parteien führte die öffentliche Diskussion über die mögliche Einführung einer Bürgerversicherung zur Verunsicherung der Verbraucher. Auch nach der Wahl treten vor allem die SPD sowie Grüne und Linke für die Abkehr vom dualen System mit privaten und gesetzlichen Krankenversicherungen ein. In den inzwischen abgeschlossenen Koalitionsverhandlungen konnte sich die SPD mit diesem Thema nicht durchsetzen.

Ungeachtet der Diskussionen um den Fortbestand der PKV sind die meisten Kunden mit ihrer privaten Krankenversicherung zufrieden, sehr oder gar vollkommen zufrieden. Dies geht aus einer Umfrage der Assekurata Assekuranz Rating-Agentur hervor: Danach sind 96 % der Vollversicherten insgesamt mit ihrer PKV und immerhin 71,2 % mit der Beitragsentwicklung zufrieden.

Privatversicherte zufrieden mit Leistung und Beitrag

Zufriedenheit der Vollversicherten in der PKV ...- (Alle Angaben in %)*

*Zufrieden, sehr oder vollkommen zufrieden



Der Trend zur privaten Vorsorge, um den Leistungsumfang der gesetzlichen Krankenversicherung aufzustocken, setzte sich fort: Die Zahl der Zusatzversicherungen stieg laut den jüngsten Zahlen des PKV-Verbands im Jahr 2016 um 1,3 % auf 25,1 Mio.

Zusatzversicherungen im Plus

Laut aktuell verfügbaren Zahlen aus dem Jahr 2016 sind mit rund 15,5 Mio. Bestandspolice Zahntarife die mit Abstand am häufigsten abgeschlossenen Zusatzversicherungen. Ihre Zahl stieg um 1,3 %. Weiterer Wachstumstreiber im Geschäftsbereich Ergänzungsversicherungen ist zudem die Pflegeergänzungsversicherung: Die Zahl der staatlich geförderten Pflegezusatzversicherungen („Pflege-Bahr“) stieg 2016 um 13,7 % auf rund 777.000 Verträge. Die Zahl der ungeförderten Pflegezusatzpolice wuchs um 4,5 % auf knapp 2,7 Mio.

Dass das Thema Pflege ein wichtiges Anliegen ist, zeigt auch eine repräsentative Befragung des Zentrums für Qualität in der Pflege (ZQP). Demnach war eigenen Angaben zufolge für fast die Hälfte (43 %) aller Deutschen die Lebenssituation älterer und pflegebedürftiger Menschen sehr wichtig für ihre Entscheidung bei der Bundestagswahl. In der besonders relevanten Altersgruppe 50+ als größte Wählergruppe gaben dies sogar 53 % an.

Pflege ist wichtiges Zukunftsthema

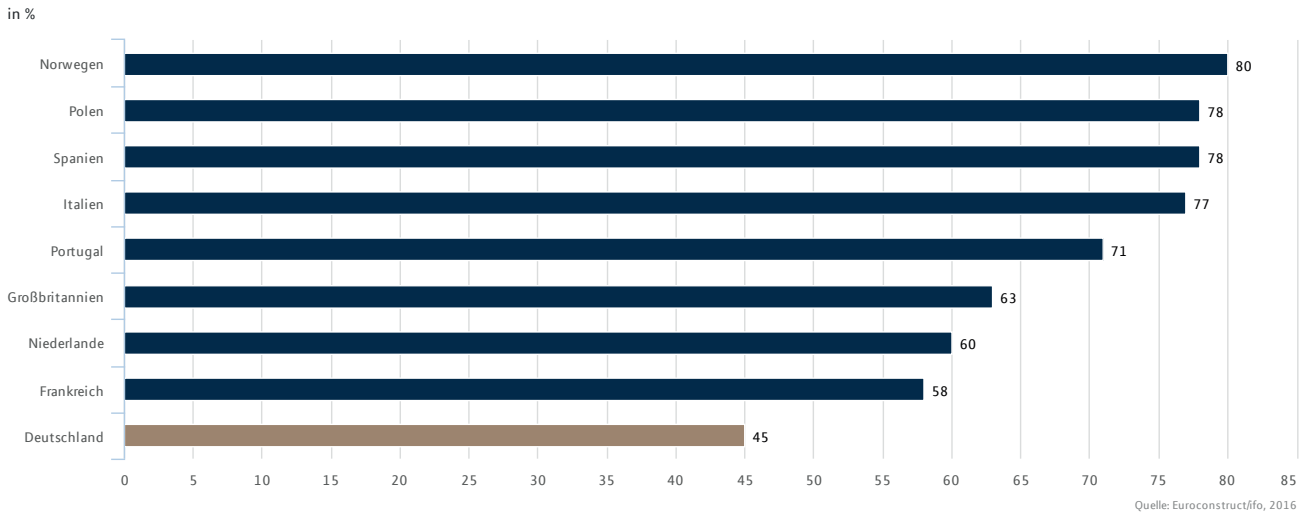
Immobilien

Angesichts anhaltend niedriger Zinsen haben selbst- und fremdgenutzte Immobilien eine immer größere Bedeutung beim langfristigen Vermögensaufbau. Laut „Vermögensbarometer 2017“ der Finanzgruppe Deutscher Sparkassen- und Giroverband halten 54 % der Deutschen die selbstgenutzte Immobilie für diesen Zweck am besten geeignet; das sind neun Prozentpunkte mehr als 2010. 27 % würden beim Vermögensaufbau auf eine fremdgenutzte Immobilie setzen.

In Sachen Eigenheim sind die Deutschen im europaweiten Vergleich Schlusslicht. Während in vielen europäischen Ländern wie Norwegen, Spanien und Italien die Wohneigentumsquote bei über 70 % liegt, werden in Deutschland lediglich 45 % der Wohnungen von den Eigentümern selbst bewohnt (siehe Grafik).

Geringste Wohneigentumsquote im Europavergleich

Anteil selbstgenutzten Wohneigentums im europäischen Vergleich



Besonders die Mieten für Mikro-Wohnungen, wie sie beispielsweise von Studenten genutzt werden, sind in den vergangenen sieben Jahren um bis zu 70 % angestiegen. Das zeigt eine Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW). Als Grund dafür nennt die Untersuchung den allgemeinen Zuzug in die Großstädte, das niedrige Wohnungsangebot und den damit einhergehenden Konkurrenzkampf um Wohnungen.

Mikro-Wohnungen in Großstädten sehr gefragt

Finanzierung

Generell sind laut dem Vermögensbarometer 2017 drei Viertel der Bevölkerung bereit, sich für eine selbstgenutzte Immobilie zu verschulden; bei jungen Familien sind es sogar 88 %. Zur Finanzierung leihen sich die Deutschen laut einer Umfrage von vdp Research im Schnitt 78 % der Baukosten für das Eigenheim von der Bank, der Rest ist Eigenkapital.

Wettbewerb und Regulierung

Die Wettbewerbssituation auf dem deutschen Markt für Finanzdienstleistungen hat sich für die MLP Gruppe in 2017 im Vergleich zum Vorjahr nicht wesentlich verändert. Die Branche ist nach wie vor sehr heterogen und von Konsolidierungstendenzen gekennzeichnet. Zu den Anbietern zählen zahlreiche Banken, Versicherungen und freie Finanzvermittler, die ein sehr unterschiedliches Qualitätsniveau in der Beratung bieten. Darüber hinaus geht Wettbewerbsdruck auf die gesamte Branche von den neuen, innovativen Marktteilnehmern („FinTechs“) aus.

Derzeit gibt es einer Studie der comdirect zufolge 699 FinTech-Start-ups in Deutschland. Die Geschwindigkeit, mit der die Branche wächst, nimmt jedoch deutlich ab. Während 2016 insgesamt 141 Start-ups gegründet wurden, waren es in den ersten neun Monaten 2017 lediglich 30, wie die comdirect-Studie zeigt. Zum Vergleich: Im Vorjahr wurden zum selben Zeitpunkt bereits 49 Gründungen registriert. Auch beim Investitionsvolumen verringert sich das Wachstum: Der prozentuale Anstieg lag 2017 deutlich unter dem Vorjahreswert von 40 %. Trotz des verlangsamten Wachstums bleibt die Herausforderung für etablierte Unternehmen durch die bereits zahlreich vorhandenen FinTechs bestehen – es bieten sich aber auch zunehmend Möglichkeiten für Kooperationen.

FinTech-Branche weiter mit Wachstum – jedoch geringere Dynamik

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. Diese haben auch im abgelaufenen Geschäftsjahr die Rahmenbedingungen beeinflusst und werden die Konsolidierung weiter vorantreiben.

Veränderte Rahmenbedingungen treiben Konsolidierung voran

Im März 2017 hat der Bundestag die Umsetzung der Finanzmarktrichtlinie „Markets in Financial Instruments Directive“ (MiFID II) beschlossen. Das Gesetz wird in weiten Teilen zum 3. Januar 2018 in Kraft treten und passt nationale Vorschriften im Bereich der Finanzmarktaufsicht an zahlreiche neue europäische Vorgaben an. Die geplanten Änderungen durch das MiFID II-Regelwerk haben grundlegende Auswirkungen auf die Geschäftsmodelle der Branchenteilnehmer. Bestehende Prozesse müssen überprüft und mit zum Teil hohem Aufwand an die neuen Anforderungen angepasst werden. Dies gilt insbesondere für die IT-Prozesse und die Produktstrukturen. Hier müssen zum Teil Produkte neu gestaltet und IT-Prozesse implementiert werden, um den neuen Vorgaben zu entsprechen. Details dazu stehen im → [Prognosebericht „Wettbewerb und Regulierung“](#).

Mehr Transparenz und besserer Anlegerschutz im Fokus

Der Bundesrat hat im Juli 2017 die Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie „Insurance Distribution Directive“ (IDD) in deutsches Recht formal beschlossen; das Gesetz soll am 23. Februar 2018 in Kraft treten. Es sieht neue Regeln für mehr Transparenz und einen verbesserten Verbraucherschutz im Versicherungsvertrieb vor (weitere Informationen stehen im Prognosebericht „Wettbewerb und Regulierung“). Die IDD schreibt außerdem vor, dass sich Versicherungsvermittler mindestens 15 Stunden im Jahr weiterbilden müssen.

IDD-Umsetzung beschäftigt Versicherungsbranche

Aufgrund der IDD stand 2017 für die Versicherungsbranche und die Vermittler ganz im Zeichen der Vorbereitung auf die neuen regulatorischen Anforderungen. Bei MLP sind – wie bei jedem anderen Marktteilnehmer – umfangreiche prozessuale Anpassungen aufgrund der IDD-Vorgaben notwendig. Größere Auswirkungen auf das Geschäftsmodell sind jedoch nicht zu erwarten.

Das bereits 2015 in Kraft getretene Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) wirkte sich auch im Berichtsjahr auf den Markt aus: Laut einer Studie des Beratungsunternehmens Willis Towers Watson führte das LVRG 2017 zu deutlich niedrigeren Vergütungen in der Versicherungsvermittlung. Die in Deutschland tätigen Lebensversicherer reduzierten ihre Abschlussprovisionsätze je nach Vertriebsweg um 1,5 bis 7,0 Promille.

LVRG zeigt Wirkung im Markt

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 beschäftigt. Als Institut mit Banklizenz ist auch die MLP Banking AG betroffen.

Stärkere Bankenregulierung in Europa

Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) hat am 27. Oktober 2017 die jüngste Novelle der Mindestanforderungen an das Risikomanagement von Kreditinstituten (MaRisk) veröffentlicht. Darin haben die BaFin und die Deutsche Bundesbank die Mindestanforderungen an neue europäische und internationale Vorgaben angepasst. Darüber hinaus sind Erfahrungen in die Novelle eingeflossen, die die BaFin und die Deutsche Bundesbank bei der täglichen Aufsicht und bei Prüfungen gemacht haben. Wesentliche Neuerungen betreffen die Bereiche Datenaggregation und Risikoberichterstattung, Risikokultur und Auslagerung. Die neue Fassung der MaRisk ist mit Veröffentlichung in Kraft getreten. Für neue Anforderungen gilt eine Umsetzungsfrist bis 31. Oktober 2018.

Der Bundestag hat am 22. Juni 2017 das Gesetz zur Einführung einer Berufszulassungsregelung für gewerbliche Immobilienmakler und Wohnimmobilienverwalter beschlossen. Es tritt zum 1. August 2018 in Kraft. Für Immobilienverwalter gilt damit erstmals eine Zulassungspflicht. Für Immobilienmakler kommt zusätzlich zur bereits bestehenden Zulassungspflicht eine Fortbildungspflicht hinzu. Weitere Details dazu im → [Prognosebericht „Wettbewerb und Regulierung“](#).

Fortbildungspflicht auch für Immobilienmakler

Zum 21. März 2017 endete die Übergangsfrist im Rahmen der Wohnimmobilienkreditrichtlinie (WIKR). Bis zu diesem Zeitpunkt hatten Berater ohne Erlaubnis nach § 34i GewO Zeit, einen entsprechenden Sachkundenachweis zu erbringen. Die WIKR setzte im März 2016 eine EU-Richtlinie in deutsches Recht um. Marktteilnehmer erwarten aufgrund der Anforderungen an die Beraterqualifikation eine Marktberreinigung. MLP Berater sind aufgrund entsprechender interner Schulungsmaßnahmen darauf vorbereitet.

Die EU-Kommission hat im Sommer 2017 den Entwurf eines Regelwerks für ein „europaweites privates Altersvorsorgeprodukt“ (pan-European Personal Pension Product – PEPP) vorgelegt. PEPP soll als Element der Kapitalmarktunion das europaweite Angebot von privater Altersvorsorge ermöglichen und diese so voranbringen. Aus Sicht des Analysehauses Assekurata wären die einheitlichen Standards innerhalb Europas unter Transparenzaspekten grundsätzlich zu begrüßen. Speziell für die deutsche Versicherungsbranche gehen die Experten aber bei der derzeitigen Ausgestaltung des PEPP von keinen massiven Wachstumsimpulsen aus.

Erste Vorstöße für
„Europäische Rente“

Am 1. Januar 2017 ist der zweite Teil des Pflegestärkungsgesetzes in Kraft getreten. Statt der bisherigen drei Pflegestufen gibt es nun fünf Pflegegrade. Zur Finanzierung stieg der Beitrag zur Pflegeversicherung ab 2017 um weitere 0,2 Prozentpunkte. Die gesetzliche Pflegeversicherung bietet jedoch nur eine finanzielle Teilabsicherung. Die Beratung zum privaten Pflegeschutz wird damit immer wichtiger.

Neuer
Pflegebedürftigkeitsbegriff
ab 2017

Grundsätzlich sieht sich MLP bei der Erfüllung der gesetzlichen Dokumentations-, Qualifikations- und Transparenzpflichten gut vorbereitet. Dessen ungeachtet sind die regulatorischen Entwicklungen insgesamt als herausfordernd zu bewerten und üben Druck auf die Profitabilität aller Marktteilnehmer aus.

Jüngsten Untersuchungen zufolge spielten unabhängige Anbieter wie MLP, also Vermittler ohne eigene Produkte, bei der Vermittlung von Altersvorsorgeprodukten in Deutschland eine führende Rolle. Laut aktuellem Vertriebswege-Survey 2017 der Unternehmensberatung Willis Towers Watson waren unabhängige Vermittler beim Absatz von Lebensversicherungsprodukten der führende Vertriebskanal in der Branche. Ihr Marktanteil am vermittelten Neugeschäft lag bei 28,7 % (Vorjahr: 26,3 %). Banken erreichten mit 28,6 % Platz zwei; Ausschließlichkeitsvertreter, die nur eine einzige Gesellschaft vertreten, lagen mit 27,2 % auf dem dritten Rang.

Unabhängige Beratung
weiter gefragt

Auch bei der Vermittlung von privaten Krankenversicherungen spielen unabhängige Berater laut den jüngsten Zahlen von Willis Towers Watson nach wie vor eine wichtige Rolle: Mit einem Marktanteil von 33,9 % sind sie, nach den Ausschließlichkeitsvertretern (48,5 %), die zweitwichtigste Beratergruppe. Das gleiche gilt für den Bereich Sachversicherungen: Dort waren unabhängige Vermittler mit 26,1 % ebenfalls der zweitwichtigste Vertriebsweg nach den Ausschließlichkeitsvertretern (45,4 %).

Generell ist die Zahl der Versicherungsvermittler seit Jahren stetig rückläufig. Laut aktuellen Zahlen des Deutschen Industrie- und Handelskammertages ist die Zahl der im Versicherungsvermittler-Register eingetragenen Vermittler seit Jahresbeginn 2017 bis Oktober um gut 4.000 auf 224.462 zurückgegangen. Im Vergleich zu 2011, als noch 263.452 Vermittler registriert waren, beträgt der Rückgang rund 15 %.

Konsolidierung bei den
Vermittlern schreitet voran

Geschäftsverlauf

Gemeinsam mit unserem Tochterunternehmen FERl haben wir in den vergangenen Jahren den Bereich Vermögensmanagement zu einer wesentlichen Ertragssäule ausgebaut. FERl hat im Berichtszeitraum den erfolgreichen Kurs der vergangenen Jahre fortgesetzt und die Position als ein führendes unabhängiges Investmenthaus gestärkt. Trotz volatiler Märkte verzeichnete das Unternehmen im vierten Jahr in Folge in allen Kerngeschäftsfeldern originäres Wachstum. Sowohl bei den privaten als auch bei den institutionellen Kunden konnte FERl neue Mandate gewinnen und bestehende Geschäftsbeziehungen ausbauen. Das Beratungs- und Dienstleistungsangebot, vor allem in den Bereichen Investment Management sowie Alternative und Real Assets (zum Beispiel Private Equity und Immobilien), wurde kontinuierlich ausgebaut. Insgesamt lagen die Erlöse von FERl im Vermögensmanagement deutlich über dem Niveau des Vorjahrs. Auch MLP verzeichnete ein deutliches Plus bei den Erlösen im Vermögensmanagement im klassischen Privatkundengeschäft. Insgesamt liegt das konzernweit betreute Vermögen über dem Vorjahresniveau.

In der Altersvorsorge führten vor allem die andauernde Niedrigzinsphase und die kritische Berichterstattung über Lebensversicherungen zu einer weiterhin großen Zurückhaltung beim Abschluss langfristiger Vorsorgeverträge. MLP konnte in diesem Bereich zumindest davon profitieren, dass wir uns frühzeitig auf die wachsende Bedeutung neuer Garantieprodukte eingestellt haben, die als Alternativen zu den klassischen Konzepten von Kunden verstärkt nachgefragt werden. Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben diese Garantieprodukte bei MLP bereits 75,5 % der in 2017 neu abgeschlossenen Verträge ausgemacht. Positive Impulse kamen zudem aus dem Bereich Riester-Rente, der im Berichtsjahr entgegen dem Branchentrend bei MLP zulegen konnte. Insgesamt lagen die Erlöse aufgrund des weiterhin schwierigen Marktumfelds in der Altersvorsorge im Berichtsjahr leicht unter dem Vorjahresniveau.

Im Zuge der erfolgreichen Integration der DOMCURA konnten wir im Geschäftsjahr 2017 im Bereich Sachversicherungen wie erwartet die Erlöse im Vergleich zum Vorjahr steigern. Positive Impulse brachten unter anderem die 2016 gestarteten Bündelkonzepte, die im Berichtsjahr weiterentwickelt und an die Marktgegebenheiten angepasst wurden. Darüber hinaus haben wir mit der DOMCURA Inventar-Spezialpolice eine neue Produktlösung speziell für Mediziner und Physiotherapeuten entwickelt und erfolgreich am Markt etabliert.

In der Krankenversicherung beobachteten wir beim Neuabschluss von privaten Vollversicherungen weiterhin eine Zurückhaltung, die wir vor allem auf die Beitragsentwicklung in der privaten Krankenversicherung (PKV) und die kritische Berichterstattung der Medien zurückführen. Die öffentliche Diskussion über die mögliche Einführung einer Bürgerversicherung führte im Vorfeld der Bundestagswahl 2017 und bei den anschließenden Sondierungsgesprächen der Parteien zu Verunsicherungen der Verbraucher. Trotz dieser schwierigen Rahmenbedingungen lagen unsere Erlöse in der Krankenversicherung nur leicht unter dem Vorjahresniveau.

In der Immobilienfinanzierung konnten wir 2017 wie erwartet unsere Erlöse gegenüber dem Vorjahr leicht steigern. Die übrigen Beratungsvergütungen, vor allem für die Vermittlung von Immobilien, lagen deutlich über dem Vorjahresniveau. Hauptgründe für die positive Entwicklung waren der systematische Ausbau und die erfolgreiche Diversifizierung unseres Immobilienangebots: Neben dem Bereich denkmalgeschützter Immobilien hat MLP im Geschäftsjahr 2017 auch das Angebot an Neubauten, Bestands- und Konzeptimmobilien (Mikro-Wohnen, Pflegeimmobilien) deutlich erweitert.

Im Zuge der Diversifizierung unseres Geschäftsmodells und der Integration der DOMCURA Gruppe konnten wir in den vergangenen Jahren das Vermögensmanagement und die Sachversicherungen zu wesentlichen Säulen unseres Erlöses ausbauen. Auch im Bereich Immobilienvermittlung sind wir deutlich vorangekommen.

Verbreiterung der Umsatzbasis geht voran

Die Neukundengewinnung entwickelte sich im Berichtsjahr erfreulich. MLP konnte 2017 19.800 (20.500) neue Familienkunden gewinnen. Der Anteil der online gewonnenen Kunden daran betrug rund 12 %.

Kundenzahl entwickelte sich erfreulich

Insgesamt betreute die MLP Gruppe zum 31. Dezember 2017 529.100 Familienkunden (519.800) und 19.800 Firmen- und institutionelle Kunden (19.200).

Auch im Geschäftsjahr 2017 hat MLP im Rahmen seiner Digitalisierungsstrategie seine Präsenz in den sozialen Medien wie Facebook, YouTube und Twitter weiter ausgebaut und vertieft. Über den Onlineabschluss einfacher Versicherungsprodukte wie Auslandsreisekrankenversicherungen hat MLP im Berichtsjahr über 12 % der Familien-Neukunden gewonnen.

Social-Media-Aktivitäten zur Neukundengewinnung

Um die Online-Akquise weiter zu stärken, hat sich MLP im März 2017 mit 25,1 % an der Uniwunder GmbH beteiligt. Das Start-up-Unternehmen verfügt über große Expertise im Performance-Marketing. Im Hochschulsegment erfolgt die Interessentengewinnung unter anderem über Partner wie „Hochschulinitiative e. V.“ oder die Plattform „Spitzenstudent“. MLP ist hier mit seinem Seminarangebot für Studierende präsent, um seine Kompetenz zu demonstrieren und sich als Gesprächspartner in allen Finanzfragen zu präsentieren. Um innovative Gründungsmodelle zu fördern, kooperiert MLP außerdem mit dem Inkubator Innospire aus Dresden.

Im April 2017 startete das neue Online-Kundenportal in der ersten Ausbaustufe. Es bietet Kunden alle Finanzinformationen auf einen Blick, begleitet von einem persönlichen Haushaltsbuch, das Einnahmen und Ausgaben übersichtlich kategorisiert darstellt. Ein weiterer schrittweiser Ausbau ist für die kommenden Jahre geplant. Weitere Informationen dazu finden Sie im Kapitel → [„Voraussichtliche Geschäftsentwicklung“](#).

Neues Kundenportal erfolgreich gestartet

Unsere neuen Berater-Applikationen („Budgetguide“ und „Budgetguide easy“ für junge Kunden) unterstützen unseren kontinuierlich weiterentwickelten Beratungsansatz. Der Rollout und die begleitenden Weiterbildungsmaßnahmen wurden im Berichtsjahr deutlich vorangetrieben und werden im kommenden Jahr fortgesetzt.

Neue Berater-Applikationen entwickelt

Die neue E-Signatur wurde wie geplant ab Sommer 2017 flächendeckend ausgerollt und kommt derzeit im Bankgeschäft (Konto- und Kreditkartenanträge) zum Einsatz.

Die Gewinnung neuer Berater war 2017 ein Schwerpunktthema. Um das Hochschulsegment weiter zu stärken, hat MLP dieses im Berichtsjahr komplett neu ausgerichtet und im Zuge dessen auch einen zusätzlichen Bereichsvorstand ernannt, der standortübergreifend den Auftritt von MLP im Hochschulsegment verantwortet. Ziel ist es, die Gewinnung von Neukunden und insbesondere jungen Beratern weiter auszubauen. Mit dieser Initiative bereitet MLP die Basis für zukünftiges Umsatzwachstum. Weitere Informationen finden Sie im Kapitel → [„Mitarbeiter und selbstständige Kundenberater“](#).

Neuausrichtung des Hochschulsegments

Auch im Berichtsjahr haben wir intensives Kostenmanagement betrieben. Zugleich sind für die Aufspaltung der MLP Finanzdienstleistungen AG in den Bankbetrieb und das Maklergeschäft im Berichtsjahr 2017 wie angekündigt Einmalaufwendungen in Höhe von rund 9,1 Mio. € angefallen.

Konsequentes Effizienzmanagement begleitet Wachstumsstrategie

Mit der Übernahme der DOMCURA Gruppe im Jahr 2015 hatte MLP neben dem Hauptgeschäft als Assekuradeur auch einige Makler im Bereich der gewerblichen Sachversicherung erworben. Diese Firmen wurden weiterentwickelt und Mitte des Jahres 2017 unter der nordias GmbH Versicherungsmakler als Tochter der MLP SE gebündelt, in der auch wesentliche Aktivitäten und Services der MLP Gruppe für gewerbliche Sachversicherungen gebündelt werden. Mit der Bündelung unserer Aktivitäten im gewerblichen Sachversicherungsbereich stärken wir dieses Geschäftsfeld und nutzen das Potenzial aus der Übernahme der DOMCURA Gruppe weiter.

Sachversicherung für
Gewerbekunden gestärkt

Veränderungen in der Unternehmensstruktur

2017 wurde die Holding MLP AG in eine Europäische Aktiengesellschaft (SE) umgewandelt. Durch die neue Rechtsform kann der Aufsichtsrat dauerhaft seine bisherige Größe und Zusammensetzung beibehalten. Zudem bietet die SE eine höhere Attraktivität für ausländische Investoren.

Neben der Verschmelzung der durch den Kauf der DOMCURA Gruppe akquirierten Zwischenholding Schwarzer Familienholding GmbH (SFH) auf die MLP SE stand insbesondere die Abspaltung des Teilbetriebes Makler von der MLP Banking auf die MLP Finanzberatung SE im Fokus. Die MLP Finanzdienstleistungen AG, die über eine Vollbanklizenz verfügte, firmierte im Zuge dessen um in die MLP Banking AG und umfasst nun das gesamte regulierte Bankgeschäft inklusive der Anlageberatung. Das Maklergeschäft sowie alle anderen Beratungsleistungen erfolgen über die neue Gesellschaft MLP Finanzberatung SE.

Im Zuge dieser Weiterentwicklung der Konzernstruktur wurden verschiedene Vermögenswerte und Schulden mit handelsrechtlicher Wirkung zum 1. Oktober 2017 auf die MLP Finanzberatung SE übertragen. Im Wesentlichen handelt es sich hierbei um die Anteile an verbundenen Unternehmen, immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen. Somit fließen unter anderem Erträge aus Anteilen an verbundenen Unternehmen zukünftig nicht mehr in das Ergebnis der MLP Banking AG ein. Auf der Passivseite der Bilanz gehen insbesondere die Rückstellungen für Stornorisiken auf die MLP Finanzberatung SE über. Auch die Provisionserträge und -aufwendungen aus den Beratungsfeldern Altersvorsorge, Sachversicherung, Krankenversicherung, Finanzierungsvermittlung und den übrigen Beratungsvergütungen gehen auf die MLP Finanzberatung SE über und wirken sich somit auf die Gewinn- und Verlustrechnung aus. In der MLP Banking AG verbleiben künftig die Provisionserträge und -aufwendungen aus dem Vermögensmanagement sowie das Zinsergebnis.

Außerdem wurde im Berichtszeitraum der aufsichtsrechtliche Konsolidierungskreis enger gefasst. Sowohl durch die Spaltung als auch durch diese Maßnahme sollen die freien aufsichtsrechtlichen Eigenmittel bis Ende 2021 deutlich ansteigen. Der erste Schritt wurde bereits im ersten Quartal 2017 umgesetzt: Die DOMCURA AG, ZSH GmbH Finanzdienstleistungen und TPC GmbH wurden als „sonstige Unternehmen“ klassifiziert und sind seither nicht mehr Teil des aufsichtsrechtlichen Konsolidierungskreises. Hierdurch sind die freien Eigenmittel auf Konzernebene um 27 Mio. € auf etwa 240 Mio. € angestiegen. Durch die Spaltung der MLP Finanzdienstleistungen AG wurden im vierten Quartal 2017 weitere 25 Mio. € aufsichtsrechtliche Eigenmittel freigesetzt. Unter anderem durch diese Maßnahmen erhöhte sich die Eigenmittelquote des MLP Konzerns vor dem Hintergrund der angewandten Waiver-Struktur sukzessive auf 20,0 % (14,3 %) zum Ende des Geschäftsjahrs (31.12.2016: 14,3 %). Ziel ist es, die Spielräume vor allem für Investitionen und Akquisitionen, aber auch für Dividendenausschüttungen deutlich zu erweitern.

Ertragslage

Entwicklung der Gesamterlöse

Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnte MLP die Gesamterlöse um 2,9 % auf 628,2 Mio. € (610,4 Mio. €) steigern – das ist der höchste Wert seit Ausbruch der weltweiten Finanzkrise im Jahr 2008. Dabei profitierte MLP von der deutlichen Verbreiterung der Erlösbasis in den vergangenen Jahren und erzielte Zuwächse in allen Beratungsfeldern mit Ausnahme der Altersvorsorge. Wesentlicher Treiber dieser Entwicklung waren die Provisionserlöse, die von 570,1 Mio. € auf 589,9 Mio. € anstiegen. Die Erlöse aus dem Zinsgeschäft lagen mit 18,9 Mio. € (20,5 Mio. €) aufgrund des fortgesetzt niedrigen Zinsumfelds unter Vorjahr.

Gesamterlöse legen zu

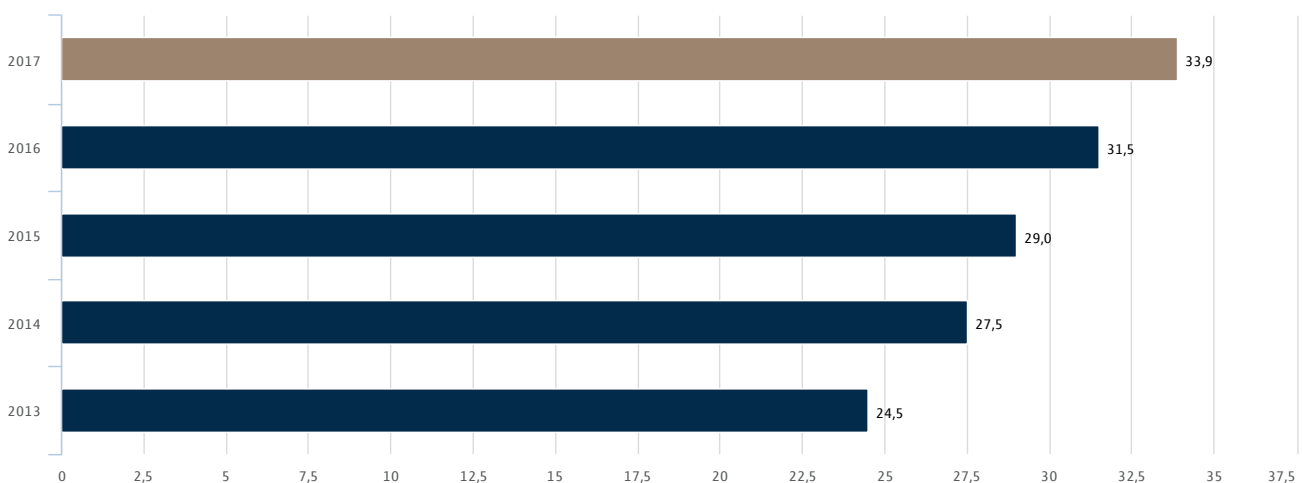
Die Altersvorsorge blieb marktbedingt mit 208,1 Mio. € (221,5 Mio. €) hinter dem Vorjahr zurück. Die Beitragssumme des Neugeschäfts ging auf 3.408,8 Mio. € (3.688,6 Mio. €) zurück. Positiv entwickelte sich der Anteil der betrieblichen Altersvorsorge, die zum Jahresende 15,0 % der Beitragssumme ausmachte, gegenüber 13,1 % im Vorjahr. Bei der Umstellung auf neue Garantien nimmt MLP nach wie vor eine Vorreiterrolle ein. Während am Markt Lebens- und Rentenversicherungen mit klassischem Garantiezins nach wie vor einen hohen Anteil von 40 % haben, fließen bei MLP lediglich noch 5 % der neu vermittelten Verträge in diesen Bereich. Der Anteil der neuen Garantien lag bei 76 %, rein fondsgebundene Verträge erreichten 19 %.

Altersvorsorge marktbedingt unter Vorjahr

Deutliche Zuwächse erzielte die MLP Gruppe im Vermögensmanagement. Hier legten die Erlöse um 14,5 % auf 190,6 Mio. € (166,4 Mio. €) zu. Das betreute Vermögen stieg auf 33,9 Mrd. € (30. September 2017: 32,7 Mrd. €). Darin zeigen sich deutliche Zuwächse sowohl beim Tochterunternehmen FERI als auch im MLP Privatkundengeschäft.

Vermögensmanagement auf Rekordniveau

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



Die Sachversicherung konnte im Jahr 2017 erneut zulegen. Zum Jahresende betragen die Erlöse 109,9 Mio. € (105,6 Mio. €). Ebenfalls positiv entwickelte sich der Bestand an Sachversicherungen. Das über den MLP Konzern vereinnahmte Prämienvolumen stieg auf 360,1 Mio. € (350,2 Mio. €).

Sachversicherung mit weiterem Wachstum

Die Erlöse in der Krankenversicherung lagen mit 45,9 Mio. € (45,8 Mio. €) auf dem Niveau des Vorjahrs. Damit hat sich MLP trotz der Zurückhaltung vieler Bürger beim Abschluss privater Krankenvollversicherungen stabil entwickelt.

Krankenversicherung auf Vorjahresniveau

In der Finanzierung stiegen die Erlöse um 10,4 % auf 17,0 Mio. € (15,4 Mio. €) und übertrafen damit das Rekordniveau des Jahres 2015 (2015: 16,2 Mio. €).

Immobilienvermittlung mit stärkstem Wachstum

Die höchste Zuwachsrate erzielte die seit 2014 ausgebauten Immobilienvermittlung. Sie ist in den „Übrigen Beratungsvergütungen“ enthalten, die um 19,5 % auf 18,4 Mio. € (15,4 Mio. €) zulegten.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat MLP die angekündigte Weiterentwicklung der Unternehmensstruktur erfolgreich abgeschlossen. Hierfür sind einmalige Sonderaufwendungen in Höhe von 9,1 Mio. € entstanden. Die Verwaltungskosten (definiert als Summe von Personalaufwendungen, Abschreibungen und Wertminderungen sowie sonstigen betrieblichen Aufwendungen), die in diesem Jahr auch die genannten einmaligen Sonderaufwendungen beinhalten, betragen 282,1 Mio. € (290,9 Mio. €).

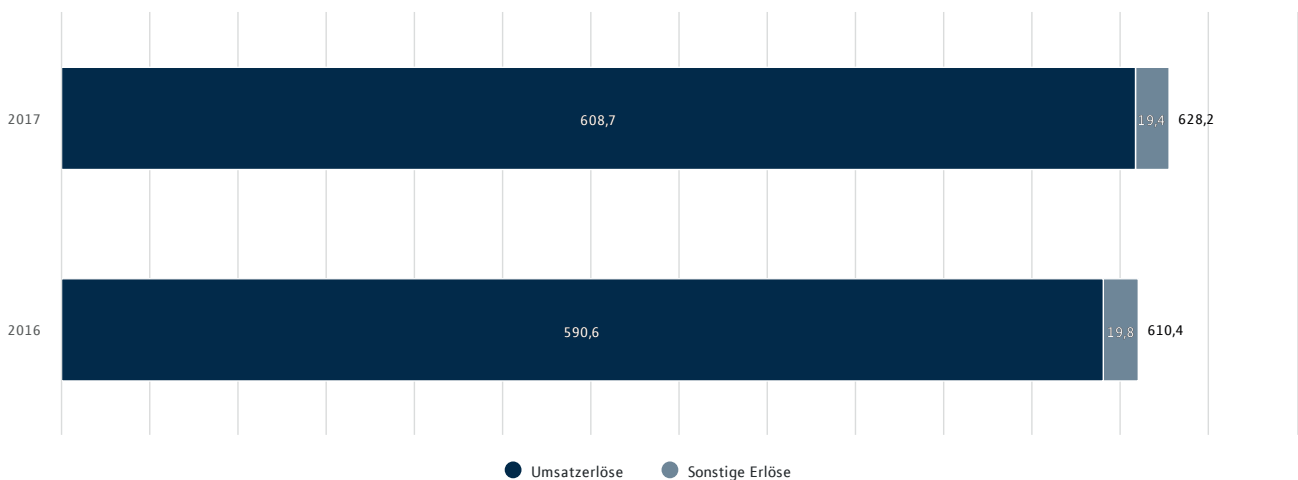
Weiterentwicklung der Unternehmensstruktur erfolgreich abgeschlossen

Das operative EBIT (vor einmaligen Sonderaufwendungen) stieg um 33,0 % auf 46,7 Mio. € (35,1 Mio. €). Vor dem Hintergrund der einmaligen Sonderaufwendungen lag das EBIT bei 37,6 Mio. € (19,7 Mio. €). Die Einmalaufwendungen wirkten sich ebenfalls auf das Konzernergebnis aus, das 27,8 Mio. € (14,7 Mio. €) betrug. Das operative Konzernergebnis, auf dessen Basis Vorstand und Aufsichtsrat ihren Dividendenvorschlag an die Hauptversammlung geben werden, belief sich auf 36,9 Mio. €.

Analyse der Umsatzentwicklung

Die Umsatzerlöse stiegen im Berichtsjahr auf 608,7 Mio. € (590,6 Mio. €). Maßgeblichen Anteil daran hatte der Anstieg der Provisionserlöse von 570,1 Mio. € auf 589,9 Mio. €, wesentlich beeinflusst durch den Anstieg der Erlöse im Vermögensmanagement. Die sonstigen Erlöse lagen bei 19,4 Mio. € (19,8 Mio. €). Die Gesamterlöse erreichten 628,2 Mio. € nach 610,4 Mio. € im Vorjahr.

Entwicklung der Gesamterlöse (alle Angaben in Mio. €)



Die Zinserlöse lagen aufgrund des fortgesetzt niedrigen Zinsniveaus mit 18,9 Mio. € (20,5 Mio. €) nur knapp unter Vorjahr. Innerhalb der Provisionserlöse leistete die Altersvorsorge weiterhin den größten Beitrag mit 35,3 % (38,9 %), gefolgt vom Vermögensmanagement mit 32,3 % (29,2 %) und der Sachversicherung mit 18,6 % (18,5 %). Einen detaillierten Überblick gibt Ihnen nachfolgende Tabelle:

Vermögensmanagement mit deutlichem Wachstum

Aufteilung der Umsatzerlöse:

Angaben in Mio. €	Anteil in %	2017	Anteil in %	2016	Veränderung in %
Altersvorsorge	35%	208,1	39%	221,5	-6,0%
Vermögensmanagement	32%	190,6	29%	166,4	14,5%
Sachversicherung	19%	109,9	19%	105,6	4,1%
Krankenversicherung	8%	45,9	8%	45,8	0,2%
Finanzierung	3%	17,0	3%	15,4	10,4%
Übrige Beratungsvergütungen	3%	18,4	3%	15,4	19,5%
Summe Provisionserlöse		589,9		570,1	3,5%
Erlöse aus dem Zinsgeschäft		18,9		20,5	-7,8%
Gesamt		608,7		590,6	3,1%

Analyse der Aufwendungen

Die Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Provisionsgeschäft beinhalten vor allem die erfolgsabhängigen Zahlungen an unsere Berater. Sie stellen den größten Posten bei den Aufwendungen dar. In diesem Posten sind ebenfalls die Provisionsaufwendungen im Segment DOMCURA enthalten. Die variablen Aufwendungen entstehen durch die Vergütung von Vermittlungsleistungen im Sachversicherungsgeschäft. Hinzu kommen die Provisionsaufwendungen im Segment FERL, die sich insbesondere aus den Aktivitäten im Bereich Fondsadministration ergeben. Sie fallen in diesem Geschäftsfeld vor allem durch die Vergütung der Depotbank und des Fondsvertriebs an. Vor dem Hintergrund gestiegener Provisionserlöse lagen die Provisionsaufwendungen mit 309,3 Mio. € (298,5 Mio. €) leicht über Vorjahr. Das Provisionsergebnis stieg damit auf 280,6 Mio. € (271,6 Mio. €).

Provisionsergebnis über Vorjahr

Die Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Zinsgeschäft gingen aufgrund des fortgesetzt niedrigen Zinsumfelds auf 1,1 Mio. € (1,7 Mio. €) zurück. Insgesamt betrug das Zinsergebnis 17,8 Mio. € (18,8 Mio. €).

Der Rohertrag (definiert als Ergebnis der Gesamterlöse abzüglich der Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Provisionsgeschäft sowie Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Zinsgeschäft) verbesserte sich auf 317,8 Mio. € (310,2 Mio. €).

Die Verwaltungskosten des MLP Konzerns lagen im Berichtsjahr bei 282,1 Mio. € (290,9 Mio. €). Hierbei ist zu beachten, dass sowohl im Jahr 2017 als auch im Vorjahr Sonderaufwendungen enthalten sind. Bereinigt um diese Sonderaufwendungen in Höhe von 9,1 Mio. € (15,4 Mio. €) betragen die Verwaltungskosten im abgelaufenen Geschäftsjahr 273,0 Mio. € (275,5 Mio. €). Der wesentliche Teil der Sonderaufwendungen des Jahres 2017 ist in den „sonstigen betrieblichen Aufwendungen“ enthalten.

Verwaltungskosten vor Einmalauftwendungen rückläufig

Sonderaufwendungen durch Weiterentwicklung der Unternehmensstruktur nach Segmenten (alle Angaben in Mio. €)

Segment	
Finanzberatung	0,2
Banking	5,4
Holding	3,6
Gesamt	9,1

Der Personalaufwand blieb mit 123,2 Mio. € (121,8 Mio. €) nahezu stabil. Hierin enthalten sind unter anderem 106,7 Mio. € für Löhne und Gehälter (105,0 Mio. €), 14,0 Mio. € für Sozialabgaben (14,3 Mio. €) und Altersvorsorgezuschüsse des Arbeitgebers von 2,6 Mio. € (2,5 Mio. €). Dieser Posten enthält einen einmaligen Sonderaufwand von 0,6 Mio. €. Die planmäßigen Abschreibungen und Wertminderungen reduzierten sich auf 15,3 Mio. € (24,0 Mio. €). Der Vorjahreswert war maßgeblich beeinflusst durch einmalige Sonderaufwendungen. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen lagen mit 143,6 Mio. € (145,1 Mio. €) unter Vorjahr. In diesem Posten sind rund 8,4 Mio. € einmaliger Sonderaufwand enthalten.

Aufwandsstruktur

Alle Angaben in Mio. €	2017	in % der Gesamtaufwendungen	2016	in % der Gesamtaufwendungen	Veränderung in %
Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Provisionsgeschäft	309,3	52,2%	298,5	50,5%	3,6%
Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Zinsgeschäft	1,1	0,2%	1,7	0,3%	-35,3%
Personalaufwand	123,2	20,8%	121,8	20,6%	1,1%
Planmäßige Abschreibungen und Wertminderungen	15,3	2,6%	24,0	4,1%	-36,3%
Sonstige betriebliche Aufwendungen	143,6	24,2%	145,1	24,5%	-1,0%
GESAMT	592,5	100,0%	591,1	100,0%	0,2%

Die Geschäftsentwicklung der MLP Hyp GmbH ist in diesem Jahr erneut sehr erfreulich verlaufen. Wir halten an dieser Gesellschaft 49,8 % der Anteile. Sie ist ein Gemeinschaftsunternehmen mit dem Baufinanzierungsbroker Interhyp. Das uns zustehende Ergebnis dieser Gesellschaft erhöhte sich aufgrund der sehr guten Geschäftsentwicklung auf 2,5 Mio. € (2,1 Mio. €). In der Gewinn- und Verlustrechnung zeigt sich dies in dem Posten „Ergebnis aus den nach der Equity-Methode bewerteten Anteilen“.

Das operative EBIT vor einmaligen Sonderaufwendungen stieg im Jahr 2017 um 33,0 % auf 46,7 Mio. € (35,1 Mio. €). Hintergrund des Anstiegs sind zum einen höhere Provisionserlöse. Zum anderen haben Kostenentlastungen durch das im Jahr 2016 initiierte Effizienzprogramm das Ergebnis positiv beeinflusst. Wie angekündigt sind Einmalaufwendungen im Rahmen der Weiterentwicklung der Unternehmensstruktur entstanden. Sie beliefen sich auf 9,1 Mio. €, sodass das EBIT bei 37,6 Mio. € (19,7 Mio. €) lag.

Operatives EBIT mit
deutlichem Anstieg

Das Finanzergebnis ging im abgelaufenen Geschäftsjahr auf -1,2 Mio. € zurück (-0,9 Mio. €).

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

Alle Angaben in Mio. €	2017	2016	Veränderung in %
Gesamterlöse	628,2	610,4	2,9%
Rohertrag ¹	317,8	310,2	2,5%
Rohertrags-Marge (%)	50,6%	50,8%	
EBIT	37,6	19,7	90,9%
EBIT-Marge (%)	6,0%	3,2%	
Operatives EBIT ²	46,7	35,1	33,0%
Operative EBIT-Marge (%)	7,4%	5,8%	
Finanzergebnis	-1,2	-0,9	-33,3%
EBT	36,4	18,7	94,7%
EBT-Marge (%)	5,8%	3,1%	
Ertragsteuern	-8,6	-4,1	>100%
Jahresüberschuss	27,8	14,7	89,1%
Netto-Marge (%)	4,4%	2,4%	

¹ Definition: Der Rohertrag ergibt sich aus den Gesamterlösen abzüglich der Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Provisionsgeschäft sowie Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Zinsgeschäft.

² vor einmaligen Sonderaufwendungen

Insgesamt stieg das Konzernergebnis um 89,1 % auf 27,8 Mio. € (14,7 Mio. €). Hintergrund waren im Wesentlichen höhere Provisionserlöse sowie die positiven Auswirkungen des im Jahr 2016 initiierten Effizienzprogramms.

Ergebnis je Aktie nahezu verdoppelt

Konzernergebnis

Alle Angaben in Mio. €	2017	2016	Veränderung in %
KONZERN	27,8	14,7	89,1%
Ergebnis je Aktie in € (unverwässert)	0,25	0,13	92,3%
Ergebnis je Aktie in € (verwässert)	0,25	0,13	92,3%
Anzahl Aktien in Mio. Stück (unverwässert)	109,3	109,3	

Ergebnisverwendung

Unsere Dividendenpolitik besteht darin, 50 % bis 70 % des Konzernergebnisses an unsere Aktionäre auszuschütten. Für das Geschäftsjahr 2016 haben wir 0,08 € je Aktie in Form der laufenden Dividende an unsere Aktionäre ausgezahlt. Die Dividendensumme belief sich auf 8,7 Mio. €.

Für das Geschäftsjahr 2017 haben wir angekündigt, die Belastung durch die einmaligen Sonderaufwendungen im Rahmen der Weiterentwicklung der Unternehmensstruktur für unsere Aktionäre auszugleichen und den Dividendenvorschlag auf Basis eines operativen Konzernergebnisses zu bemessen. Auf dieser Basis schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung am 14. Juni 2018 eine Dividende in Höhe von 0,20 € je Aktie vor. Dies entspricht einer Ausschüttungsquote von rund 64 % bezogen auf das operative Konzernergebnis.

Finanzlage

Ziele des Finanzmanagements

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

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

Keine Verbindlichkeiten oder Forderungen in Fremdwährung

Finanzierungsanalyse

Die Eigenkapitalausstattung und Liquidität des Konzerns sind weiterhin gut. Das Eigenkapital lag zum Bilanzstichtag mit 404,9 Mio. € (383,6 Mio. €) über dem Niveau des Vorjahrs. Wesentlichen Einfluss hierauf hatte das Konzernergebnis des Geschäftsjahrs 2017 in Höhe von 27,8 Mio. €. Ein gegenläufiger Effekt ergab sich durch die Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2016 in Höhe von 8,7 Mio. €. Die Eigenkapitalquote verringerte sich aufgrund der höheren Bilanzsumme von 19,7 % auf 18,7 %. Die aufsichtsrechtliche Eigenmittelquote lag zum Bilanzstichtag bei 20,0 % (14,2 %). Hierin zeigt sich bereits die erfolgreiche Umsetzung der Weiterentwicklung der Unternehmensstruktur, verbunden mit dem Ziel, die anrechenbaren Eigenmittel bis zum Jahr 2021 deutlich zu erhöhen. Für die kommenden Jahre erwartet MLP auch in der heutigen Konzernstruktur einen erhöhten Kapitalbedarf durch die erhöhten Anforderungen gemäß Basel III.

Eigenkapitalquote bei 18,7 %

Zur Finanzierung des Konzerns setzen wir derzeit keine Fremdmittel in Form 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 1.501,2 Mio. € (1.308,8 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 1.336,2 Mio. € (1.217,5 Mio. €) gegenüber.

Die Rückstellungen haben mit einem Anteil an der Bilanzsumme von lediglich 4,1 % (4,7 %) keine wesentliche Finanzierungsfunktion im Konzern. Die anderen Verbindlichkeiten erhöhten sich zum Bilanzstichtag auf 154,9 Mio. € (146,9 Mio. €). Die kurzfristigen Verbindlichkeiten erhöhten sich auf 149,1 Mio. € (143,1 Mio. €). Im Wesentlichen handelt es sich dabei um Verbindlichkeiten aus dem operativen Geschäft. Den kurzfristigen Verbindlichkeiten stehen auf der Aktivseite Zahlungsmittel in Höhe von 301,0 Mio. € (184,8 Mio. €) gegenüber, die einen erhöhten Stand an Bundesbankguthaben reflektieren, sowie Finanzanlagen in Höhe von 158,5 Mio. € (162,3 Mio. €) und kurzfristige andere Vermögenswerte in Höhe von 111,1 Mio. € (109,4 Mio. €).

Am Bilanzstichtag 31. Dezember 2017 bestanden finanzielle Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen in Höhe von 13,7 Mio. € (15,8 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 2023 können sich daraus Verpflichtungen in Höhe von insgesamt 67,6 Mio. € (70,9 Mio. €) ergeben.

Liquiditätsanalyse

Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit verringerte sich auf 115,5 Mio. € gegenüber 144,7 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 -41,3 Mio. € auf -2,6 Mio. € verändert. Im Vorjahreszeitraum wurden mehr Neuinvestitionen in Finanzanlagen getätigt als im Berichtszeitraum.

Verkürzte Kapitalflussrechnung

In Mio. €	2017	2016
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	184,8	94,5
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	115,5	144,7
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-2,6	-41,3
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-8,7	-13,1
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	104,2	90,3
Anpassungen aus Spaltungsvorgängen	12,0	-
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	301,0	184,8

Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2017 stehen dem MLP Konzern liquide Mittel in Höhe von rund 353,5 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 hat vereinbarte, nicht in Anspruch genommene Kreditlinien in Höhe von 131,6 Mio. €. Der MLP Konzern war im Jahr 2017 jederzeit in der Lage, seinen Zahlungsverpflichtungen nachzukommen.

Investitionsanalyse

MLP finanziert Investitionen in der Regel aus dem Cashflow. Das Gesamtinvestitionsvolumen in Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen ist im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 7,3 Mio. € zurückgegangen. Der höhere Vorjahreswert ist im Wesentlichen durch höhere Investitionen in vertriebsunterstützende IT-Systeme und Software begründet. Durch die Erhöhung unserer freien Eigenmittel im Rahmen der Weiterentwicklung der Unternehmensstruktur erweitern wir unsere unternehmerischen und wirtschaftlichen Spielräume deutlich, unter anderem für Investitionen.

Investitionen

Alle Angaben in Mio. €	2017	2016	2015	2014	2013
Immaterielle Vermögenswerte	3,4	13,7	7,9	8,9	19,5
Geschäfts- oder Firmenwert	-	-	-	-	-
Software (selbst erstellt)	0,2	0,3	0,4	0,4	0,4
Software (erworben)	1,0	2,5	0,4	1,1	0,6
Übrige immaterielle Vermögenswerte	-	0,0	0,0	0,0	0,0
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	2,1	11,0	7,1	7,4	18,5
Sachanlagen	3,9	4,7	4,8	6,6	2,9
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten	0,3	0,5	0,7	0,4	0,4
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	2,6	3,0	3,1	4,2	1,8
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	1,0	1,2	1,0	2,0	0,8
GESAMTINVESTITIONEN	7,3	18,4	12,8	15,4	22,5

Der überwiegende Teil der Investitionen wurde mit 3,7 Mio. € im abgelaufenen Geschäftsjahr im Segment Banking getätigt. Hierbei handelt es sich, ebenso wie bei Investitionen im Segment Finanzberatung, in dem 1,3 Mio. € investiert wurden, um Investitionen in Betriebs- und Geschäftsausstattung und zum wesentlichen Teil in 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 lagen die Investitionen bei 0,5 Mio. €. Hier haben wir sowohl in Betriebs- und Geschäftsausstattung wie in IT investiert. Im Segment DOMCURA haben wir 1,5 Mio. € investiert, insbesondere in Betriebs- und Geschäftsausstattung und in IT.

Investitionen nach Segmenten

Alle Angaben in Mio. €	Gesamtinvestitionen		Veränderung in %
	2017	2016	
Finanzberatung	1,3	16,6*	-
Banking	3,7		-
FERI	0,5	0,6	-16,7%
DOMCURA	1,5	0,7	>100%
Holdings	0,3	0,3	0,0%
Summe	7,3	18,4	-60,3%

*Investitionen im Segment Finanzdienstleistungen des Jahres 2016

Vermögenslage

Zum 31. Dezember 2017 hat sich die Bilanzsumme des MLP Konzerns vor dem Hintergrund weiter gestiegener Kundeneinlagen auf 2.169,5 Mio. € (1.944,1 Mio. €) erhöht.

Bilanzsumme weiter gestiegen

Die immateriellen Vermögenswerte – dazu zählen vor allem Kundenstamm, Marke und Goodwill – sind zum Bilanzstichtag auf 161,8 Mio. € (168,4 Mio. €) zurückgegangen. Der Rückgang begründet sich im Wesentlichen mit planmäßigen Abschreibungen auf Software. Die Sachanlagen verminderten sich im Rahmen planmäßiger Abschreibungen auf 61,9 Mio. € (63,4 Mio. €).

Die Forderungen gegen Kunden aus dem Bankgeschäft erhöhten sich auf 702,0 Mio. € (626,5 Mio. €) und sind im Wesentlichen auf den Anstieg der Schuldscheindarlehen und der Darlehen im eigene Obligo sowie auf ein höheres Volumen durchgeleiteter Förderkredite für unsere Kunden zurückzuführen. Die Forderungen gegen Kreditinstitute aus dem Bankgeschäft erhöhten sich vor dem Hintergrund einer gestiegenen Anlage in Festgeldern sowie höheren Schuldscheindarlehen ebenfalls auf 634,2 Mio. € (591,0 Mio. €). Rund 53 % der Forderungen gegen Kreditinstitute und Kunden haben eine Restlaufzeit von unter einem Jahr.

Die Finanzanlagen waren mit 158,5 Mio. € (162,3 Mio. €) nur knapp unter dem Niveau des Vorjahrs. Die Steuererstattungsansprüche bewegten sich mit 12,3 Mio. € (12,1 Mio. €) ebenfalls auf dem Niveau des Vorjahrs.

Die sonstigen Forderungen und anderen Vermögenswerte lagen mit 125,7 Mio. € (122,8 Mio. €) auf Vorjahresniveau. Dieser Posten enthält im Wesentlichen Provisionsforderungen gegen Versicherer, die aus der Vermittlung von Versicherungsprodukten entstehen.

Die Zahlungsmittel erhöhten sich auf 301,0 Mio. € (184,8 Mio. €). Hintergrund des Anstiegs ist ein höheres Anlagevolumen bei der Deutschen Bundesbank. Gleichzeitig wirkten sich die Ergebnisabführungen der FERI AG und der DOMCURA AG erhöhend aus, während sich unter anderem die Verlustübernahme der Banking AG mindernd auswirkte. Einen mindernden Effekt hatte unter anderem auch die Zahlung der Dividende an unsere Aktionäre. Detaillierte Angaben zur Veränderung des Finanzmittelbestands finden sich im Kapitel → „Finanzlage“.

Die Eigenkapitalausstattung des MLP Konzerns ist weiterhin gut. Zum 31. Dezember 2017 betrug das Eigenkapital 404,9 Mio. € (383,6 Mio. €). Die Eigenkapitalquote lag aufgrund der höheren Bilanzsumme bei 18,7 % (19,7 %). Bezogen auf das Konzernergebnis von 27,8 Mio. € (14,7 Mio. €) erzielten wir eine Eigenkapitalrendite von 7,3 % (3,8 %)

Eigenkapitalrendite steigt deutlich

Die Rückstellungen lagen mit 88,7 Mio. € (91,2 Mio. €) leicht unter dem Vorjahr. Der leichte Rückgang begründet sich im Wesentlichen durch geringere Zuführungen zu Rückstellungen für Bonusprogramme.

Die Einlagen unserer Kunden, die sich in den „Verbindlichkeiten gegenüber Kunden aus dem Bankgeschäft“ zeigen, stiegen zum Ende der Berichtsperiode auf 1.439,8 Mio. € (1.271,1 Mio. €). Dabei handelt es sich hauptsächlich um kurzfristige Einlagen aus den Bereichen Konto und Tagesgeld. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten aus dem Bankgeschäft erhöhten sich auf 61,4 Mio. € (37,7 Mio. €). Hintergrund des Anstiegs ist im Wesentlichen ein höheres Volumen durchgeleiteter Förderkredite für unsere Kunden. In diesem Posten sind die Refinanzierungsmittel der Förderinstitute enthalten.

Die Steuerverbindlichkeiten erhöhten sich aufgrund der Ergebnisverbesserung auf 10,2 Mio. € (3,6 Mio. €). Die anderen Verbindlichkeiten lagen bei 154,9 Mio. € (146,9 Mio. €). Dieser Posten beinhaltet vor allem kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber unseren Beratern und Geschäftsstellenleitern aufgrund offener Provisionsansprüche (siehe auch Abschnitt → „Finanzlage“).

Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage

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

Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf

Zu Beginn des Geschäftsjahrs haben wir im „Nachtragsbericht/Ereignisse nach dem Bilanzstichtag“ des Geschäftsberichts 2016 unsere im Prognosebericht gemachten Aussagen präzisiert. Unter Berücksichtigung einmaliger Sonderaufwendungen von voraussichtlich 9,0 Mio. € für die gesellschaftsrechtliche Weiterentwicklung der Konzernstruktur rechneten wir mit einem EBIT von mindestens 36 Mio. € und einem operativen EBIT (vor einmaligen Sonderaufwendungen) von mindestens 45,0 Mio. €.

Außerdem haben wir zu Jahresbeginn eine qualitative Einschätzung für die Umsatzentwicklung gegeben, die wir mit der Berichterstattung zu den ersten neun Monaten 2017 präzisiert haben.

In der Altersvorsorge lagen die Erlöse zum Jahresende leicht unter unserer Erwartung gleichbleibender Erlöse. In der Krankenversicherung lagen wir mit Erlösen auf Vorjahresniveau im Rahmen unserer Erwartungen. Die Sachversicherung entwickelte sich mit leicht steigenden Erlösen wie erwartet. Das Vermögensmanagement entwickelte sich mit deutlich steigenden Erlöse besser als prognostiziert.

Bei den Verwaltungskosten rechneten wir mit einem Rückgang um rund 15 Mio. € im Vergleich zum Jahr 2015 (rund 285 Mio. € bei Berücksichtigung der in 2015 unterjährig erworbenen DOMCURA für ein ganzes Geschäftsjahr). Bereinigt um die einmaligen Sonderaufwendungen im Rahmen der Weiterentwicklung der Unternehmensstruktur lagen die operativen Verwaltungskosten im Jahr 2017 mit 273,0 Mio. € knapp oberhalb dieses Zielwerts.

Mit einem operativen EBIT von 46,7 Mio. € (vor einmaligen Sonderbelastungen) liegen wir leicht über unserer prognostizierten Mindestgröße und haben damit unsere Jahresziele erreicht.

Segmentbericht

Im Berichtszeitraum wurde von der MLP Banking AG rückwirkend zum 1. Oktober 2017 der Teilbetrieb Makler abgespalten. Mit diesem Schritt wurden alle regulierten Bankaktivitäten inklusive der Anlageberatung in der MLP Banking AG gebündelt, während alle anderen Beratungsleistungen aus der neuen MLP Finanzberatung SE kommen. Weitergehende Informationen finden sich im Kapitel → „Grundlagen des Konzerns“.

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

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

Das Segment Holding ist nicht operativ tätig.

Segment Finanzberatung

Die im Kapitel → „Grundlagen des Konzerns“ beschriebene Abspaltung der MLP Finanzberatung SE aus der MLP Finanzdienstleistungen AG trat steuerrechtlich zum 30. September 2017 und bilanzrechtlich mit Wirkung zum 1. Oktober 2017 in Kraft. Die nachfolgend ausgewiesenen Werte beinhalten daher das Maklergeschäft vom 1. Oktober 2017 bis 31. Dezember 2017. Vorjahreswerte sind aufgrund der eingeschränkten Vergleichbarkeit nicht verfügbar.

Im Berichtszeitraum lagen die Gesamterlöse bei 133,2 Mio. €. Diese beinhalten im Wesentlichen die Provisionserlöse. Die Entwicklung der darin enthaltenen Beratungsfelder Altersvorsorge, Krankenversicherung, Sachversicherung, Finanzierung und übrige Beratungsvergütungen, in denen sich im Wesentlichen die Erlöse aus der Immobilienvermittlung widerspiegeln, entsprach der Entwicklung im Konzern.

Die sonstigen Erlöse betragen 6,4 Mio. €. Hiervon entfielen 1,1 Mio. € auf eine Weiterverrechnung von Aufwendungen im Zusammenhang mit der beschriebenen Weiterentwicklung der Unternehmensstruktur.

Die Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Provisionsgeschäft lagen bei 58,5 Mio. €. Der Personalaufwand erreichte 21,5 Mio. €. Die planmäßigen Abschreibungen und Wertminderungen lagen bei 3,7 Mio. €. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen betragen 27,2 Mio. €. Hierin enthalten sind einmalige Sonderaufwendungen im Rahmen der Weiterentwicklung der Unternehmensstruktur in Höhe von 1,2 Mio. €. Unter Berücksichtigung der sonstigen Erlöse sind im Segment Finanzberatung Sonderaufwendungen in Höhe von 0,2 Mio. € entstanden.

Das EBIT lag bei 24,9 Mio. €. Die EBIT Marge lag bei 18,7 %. Bei einem Finanzergebnis von -0,2 Mio. € erreichte das EBT 24,7 Mio. €. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass lediglich die Erträge und Aufwendungen vom 1. Oktober 2017 bis 31. Dezember 2017 enthalten sind. In diesem Zeitraum zum Ende eines Geschäftsjahrs ist das Maklergeschäft traditionell sehr stark. Die Erträge und Aufwendungen des Maklergeschäfts im Zeitraum vom 1. Januar bis 30. September 2017 finden sich im Segment Banking wieder.

Segment Banking

Die im Kapitel → „Grundlagen des Konzerns“ beschriebene Abspaltung der MLP Finanzberatung SE aus der MLP Finanzdienstleistungen AG trat steuer- und bilanzrechtlich mit Wirkung zum 1. Oktober 2017 in Kraft. Der Geschäftsbetrieb Bank verblieb in der MLP Finanzdienstleistungen AG. Mit der Eintragung in das Handelsregister vom 30. November 2017 wurde die MLP Finanzdienstleistungen AG in die MLP Banking AG umfirmiert.

Das Segment Banking beinhaltet daher vom 1. Januar 2017 bis zum 30. September 2017 die Ergebnisse einschließlich des abgespaltenen Maklergeschäfts und für den Zeitraum vom 1. Oktober 2017 bis 31. Dezember 2017 die Ergebnisse exklusive des abgespaltenen Maklergeschäfts. Im Segment Banking verblieben sind das Vermögensmanagement und das Zinsgeschäft. Daher sind die in Klammern angegebenen Vorjahreswerte mit den Werten zum 31. Dezember 2017 nicht vergleichbar, zumal im Maklergeschäft das vierte Quartal traditionell das mit Abstand stärkste ist.

Im Berichtszeitraum lagen die Gesamterlöse bei 290,0 Mio. €. Die Umsatzerlöse betragen 278,3 Mio. €. Die sonstigen Erlöse beliefen sich auf 11,6 Mio. €. Hiervon entfielen 1,5 Mio. € auf eine Weiterverrechnung von Aufwendungen im Zusammenhang mit der beschriebenen Weiterentwicklung der Unternehmensstruktur. Die Erlöse aus dem Zinsgeschäft lagen mit 20,1 Mio. € aufgrund des fortgesetzt niedrigen Zinsniveaus knapp unter Vorjahr.

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

Der Personalaufwand lag bei 53,2 Mio. €. Hierin enthalten sind 0,7 Mio. € einmaliger Sonderaufwand in Zusammenhang mit der Weiterentwicklung der Unternehmensstruktur. Die planmäßigen Abschreibungen und Wertminderungen erreichten 7,5 Mio. €. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen betragen 103,3 Mio. €. In diesem Posten sind 6,2 Mio. € einmalige Sonderaufwendungen in Zusammenhang mit der Weiterentwicklung der Unternehmensstruktur enthalten.

Insgesamt sind im Segment Banking unter Berücksichtigung der sonstigen Erlöse Sonderaufwendungen im Rahmen der Weiterentwicklung der Unternehmensstruktur in Höhe von 5,4 Mio. € entstanden.

Das EBIT lag bei -4,6 Mio. €. Bei einem Finanzergebnis von -0,5 Mio. € erreichte das EBT -5,0 Mio. €. Hierbei zu berücksichtigen ist, dass im Berichtszeitraum die Erträge und Aufwendungen des Maklergeschäfts ab dem 1. Oktober 2017 nicht mehr enthalten sind. Sie finden sich – wie beschrieben – im Segment Finanzberatung.

Segment FERI

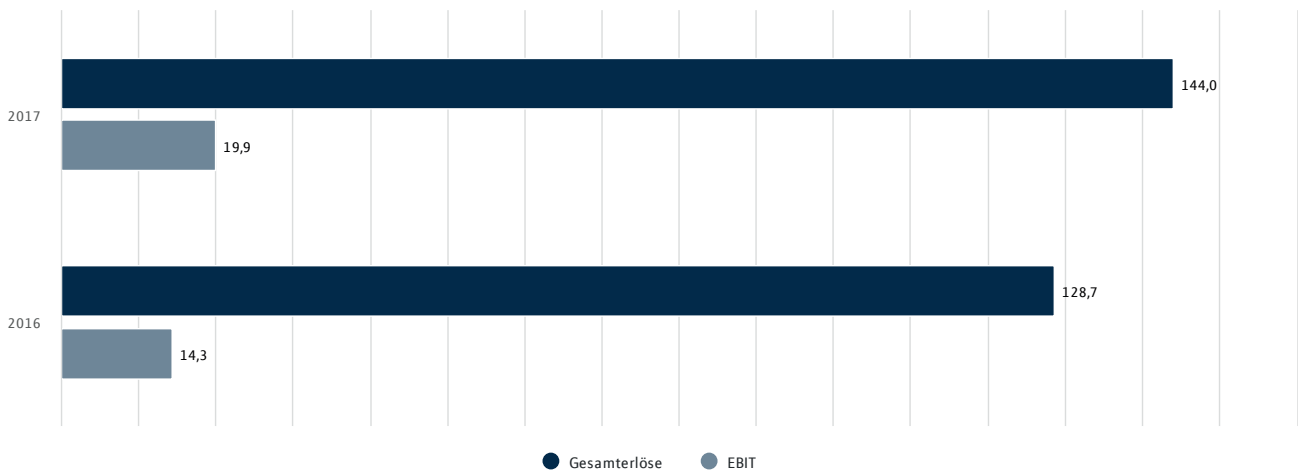
Das Segment FERI bildet die Aktivitäten der FERI Gruppe ab. In diesem Segment entstehen Erlöse vor allem aus dem Beratungsfeld Vermögensmanagement.

Die Gesamterlöse stiegen um 11,9 % und erreichten mit 144,0 Mio. € (128,7 Mio. €) ein neues Rekordniveau. Unter anderem konnte FERI im abgelaufenen Geschäftsjahr höhere erfolgsabhängige Vergütungen (Performance Fees) als im Vorjahr vereinnahmen.

Im Zuge höherer Umsatzerlöse stiegen die Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Provisionsgeschäft auf 81,8 Mio. € (72,1 Mio. €). Der Personalaufwand erreichte vor dem Hintergrund höherer variabler Vergütungen 30,5 Mio. € (28,1 Mio. €). Die planmäßigen Abschreibungen und Wertminderungen lagen bei 1,2 Mio. € (1,5 Mio. €). Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen gingen auf 10,6 Mio. € (11,8 Mio. €) zurück.

Vor dem Hintergrund höherer Umsatzerlöse stieg das EBIT auf 19,9 Mio. € (14,3 Mio. €). Die EBIT-Marge verbesserte sich auf 13,8 % (11,1 %). Das Finanzergebnis betrug -0,2 Mio. € (-0,1 Mio. €). Damit erreichte das EBT 19,7 Mio. € (14,2 Mio. €).

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



Segment DOMCURA

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

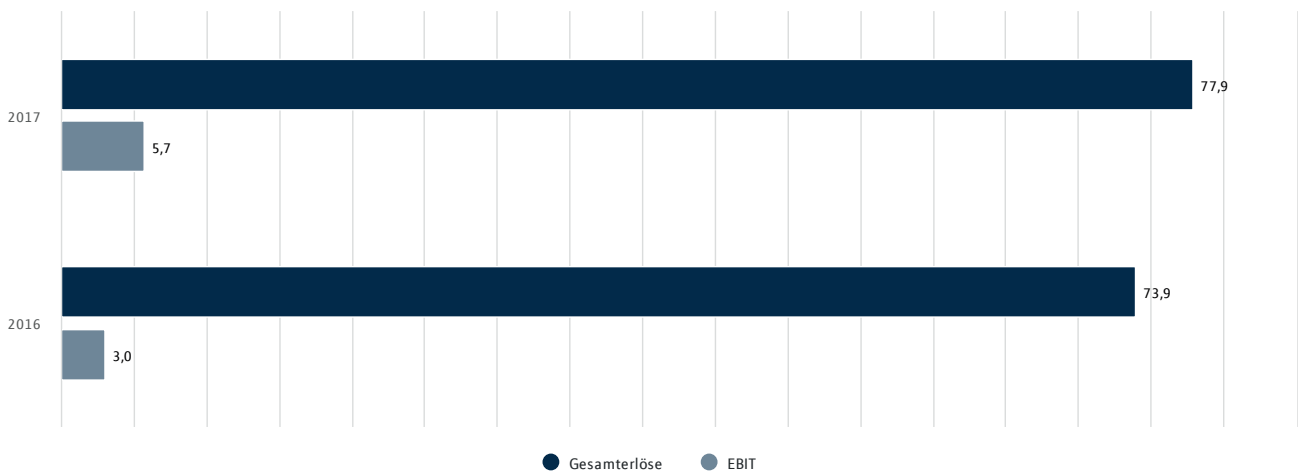
Die Umsatzerlöse der DOMCURA stiegen im Berichtsjahr auf 73,3 Mio. € (70,7 Mio. €). Die sonstigen Erlöse lagen bei 4,6 Mio. € (3,2 Mio. €). Hintergrund waren Endabrechnungen auslaufender Verträge mit Versicherern, die vor allem im zweiten Quartal vorgenommen wurden. Damit erreichten die Gesamterlöse 77,9 Mio. € (73,9 Mio. €).

Die Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Provisionsgeschäft lagen bei 48,3 Mio. € (46,6 Mio. €). Sie fallen im Wesentlichen als variable Vergütungen für Vermittlungsleistungen an.

Die Verwaltungskosten betragen 23,9 Mio. € (24,3 Mio. €). Dabei entfielen auf den Personalaufwand 14,3 Mio. € (14,1 Mio. €). Die planmäßigen Abschreibungen und Wertminderungen lagen bei 1,3 Mio. € (1,4 Mio. €). Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erreichten 8,3 Mio. € (8,8 Mio. €).

Das EBIT stieg auf 5,7 Mio. € (3,0 Mio. €). Bei einem Finanzergebnis von 0,0 Mio. € (0,0 Mio. €) lag das EBT bei 5,7 Mio. € (3,0 Mio. €).

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



* Zeitraum ab Erwerb von DOMCURA bis 31.12.2015 (rund 5 Monate)

Segment Holding

Das Segment Holding ist nicht operativ tätig. Die Gesamterlöse gingen im Berichtsjahr auf 9,6 Mio. € (13,7 Mio. €) zurück. Hintergrund des höheren Vorjahreswerts war im Wesentlichen die Veräußerung einer Immobilie und eine vereinnahmte Vergleichszahlung in einem Gerichtsverfahren.

Der Personalaufwand lag bei 3,8 Mio. € (3,6 Mio. €). Die planmäßigen Abschreibungen und Wertminderungen betragen 1,7 Mio. € (1,9 Mio. €). Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich auf 12,6 Mio. € (10,5 Mio. €). In diesem Posten sind einmalige Sonderaufwendungen im Rahmen der Weiterentwicklung der Unternehmensstruktur in Höhe von 3,6 Mio. € enthalten.

Vor dem Hintergrund der entstandenen Sonderaufwendungen sowie der geringeren Gesamterlöse ging das EBIT auf -8,4 Mio. € (-2,4 Mio. €) zurück. Das Finanzergebnis lag bei -0,4 Mio. € nach -0,6 Mio. € im Vorjahr. Das EBT lag bei -8,8 Mio. € (-3,0 Mio. €).

Insgesamt sind im Segment Holding einmalige Sonderaufwendungen im Zusammenhang mit der Weiterentwicklung der Unternehmensstruktur in Höhe von 3,6 Mio. € entstanden.

Mitarbeiter und selbstständige Kundenberater

Qualifizierte und motivierte Mitarbeiter und selbstständige Kundenberater sind für die MLP Gruppe als wissensbasiertes Dienstleistungsunternehmen die wichtigste Grundlage für einen nachhaltigen Unternehmenserfolg. Deshalb lag auch in 2017 ein wichtiger wesentlicher Fokus auf einer kontinuierlichen Weiterentwicklung der Personalarbeit für die Mitarbeiter einerseits sowie auf der Gewinnung neuer Berater sowie deren Qualifizierung andererseits.

Die Zahl der Mitarbeiter im MLP Konzern ist im Berichtsjahr 2017 leicht zurückgegangen. Zum Stichtag 31. Dezember 2017 waren 1.686 Mitarbeiter für MLP tätig. Da sich der zu ermittelnde Wert auf den Durchschnitt eines Jahres bezieht, ist im Vorjahreswert zum Beispiel die Auswirkung aus dem Verkauf der FERI EuroRating nur teilweise enthalten. Weitere Gründe für den Rückgang sind eine geringere Anzahl an Aushilfen und Auszubildenden, ein Rückgang bei der MLPdialog, ausgelaufene befristete Verträge sowie weiterhin Effekte des Effizienzprogramms aus dem Jahr 2016, die sich auf das Jahr 2017 auswirkten. Die Fluktuation in der Zentrale lag 2017 mit 6,4 % weiterhin auf einem niedrigen Niveau (2016: 6,3 %). Das Durchschnittsalter der Mitarbeiter der MLP SE, MLP Finanzberatung SE, MLP Banking AG, der FERI AG sowie der DOMCURA beträgt derzeit 43 Jahre.

Mitarbeiterfluktuation
niedrig

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

Entwicklung der durchschnittlichen Mitarbeiterzahlen nach Segmenten (ohne MLP Berater)

Segment	2017	2016	2015	2014	2013
Finanzdienstleistungen ¹	1.198	1.275	1.300	1.303	1.306
Finanzberatung* ^{2 3}	1.047	-	-	-	-
Banking ²	163	-	-	-	-
FERI	224	223	232	232	244
DOMCURA	254	264	261	-	-
Holding	6	7	7	7	9
Total	1.686	1.768	1.802	1.542	1.559

Stand: 31.12.2017

1) Dieses Segment bestand bis zum 30.09.2017

2) die angegebenen Werte beziehen sich im Durchschnitt ausschließlich auf das vierte Quartal 2017

3) inkl. TPC, ZSH und MLP Dialog

Um unseren Mitarbeitern noch bessere Entwicklungsmöglichkeiten zu bieten, haben wir in 2015 ein modulares „Führungskräfteprogramm“ gestartet, das im Berichtsjahr ein weiteres Mal erfolgreich durchgeführt und für alle Mitarbeiter in Leitungsfunktionen geöffnet wurde. Ziel ist es, bereits bestehende Führungskräfte in für diese Aufgaben relevanten Fähigkeiten zu schulen und in ihrer Rolle als Personalverantwortliche zu begleiten. Im Berichtsjahr hat ein weiterer Jahrgang das seit 2013 etablierte Nachwuchskräfteprogramm „Top Talente“ erfolgreich beendet, sodass neue Führungskräfte für verschiedene Unternehmensbereiche entwickelt werden konnten. Es ist Ziel des Programms, talentierte Nachwuchskräfte aus den eigenen Reihen systematisch zu identifizieren, gezielt zu fördern und nachhaltig für zukünftige Fach- und Führungsaufgaben in der MLP Gruppe aufzubauen. Das Programm wird auch künftig in einem bedarfsorientierten Umfang und Turnus fortgesetzt.

Entwicklungsprogramme für Führungs- und Nachwuchskräfte

Im Zuge der formwechselnden Umwandlung der MLP AG in eine SE wurde 2017 eine Beteiligungsvereinbarung geschlossen, welche sowohl die unternehmerische als auch die betriebliche Arbeitnehmerbeteiligung in der MLP SE im Rahmen gesetzlicher Bestimmungen regelt. Diese Vereinbarung enthält unter anderem Regelungen zur Wahl und Zusammensetzung des SE-Betriebsrats, seiner sachlichen Zuständigkeit sowie zur Amtszeit und Rolle seiner jeweiligen Mitglieder. Zudem sind in der Beteiligungsvereinbarung Regelungen zur Wahl und Zusammensetzung sowie zur Amtszeit der Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat der MLP SE enthalten.

Kollektivrechtliche Regelungen aufgrund der Umstrukturierungen

Im Zuge der Spaltung der bisherigen MLP Finanzdienstleistungen AG wurden ein Interessenausgleich sowie ein freiwilliger Sozialplan mit dem MLP Betriebsrat abgeschlossen. Im Interessenausgleich wurden unter anderem die kollektivrechtlichen Voraussetzungen geschaffen, um die von der späteren Abspaltung des Teilbetriebs Makler auf die MLP Finanzberatung SE betroffenen Mitarbeiter zu versetzen. Anschließend konnten die Arbeitsverträge der Mitarbeiter, die dem Maklergeschäft zugeordnet sind, im Wege des Betriebsübergangs auf die neue Maklergesellschaft, die MLP Finanzberatung SE, überführt werden. Der bisherige Gemeinschaftsbetrieb der MLP AG (bzw. MLP SE) und der MLP Finanzdienstleistungen AG besteht nach der Spaltung der MLP Finanzdienstleistungen AG zwischen den Unternehmen MLP SE, MLP Banking AG und MLP Finanzberatung SE fort. Die bisher gültigen Betriebsvereinbarungen bleiben unverändert bestehen.

Die weitere Digitalisierung der Personalarbeit war auch in 2017 ein Tätigkeitsschwerpunkt. So haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr begonnen, die alten Datenbestände aus dem vormaligen Personalaktensystem in die neu eingeführte digitale Personalakte zu migrieren. Dieser Prozess soll im kommenden Geschäftsjahr fortgesetzt und abgeschlossen werden. Außerdem haben wir wie geplant zum 1. Juli 2017 die Entgeltabrechnung erfolgreich ins Unternehmen zurückgeholt. Ziel ist es, mit der fortschreitenden Digitalisierung im Personalwesen die personalwirtschaftlichen Prozesse effektiver und effizienter zu gestalten.

Digitalisierung der Personalarbeit erfolgreich fortgeführt

Im Berichtsjahr startete außerdem die Digitalisierung der Entgeltabrechnung. Zudem haben wir eine neue Vergütungssystematik etabliert. Die Beurteilungsgespräche mit den Mitarbeitern sollen ab 2018 erstmals online-basiert möglich sein.

Um unsere Attraktivität als Arbeitgeber weiter zu steigern und die Leistungen der Mitarbeiter zu honorieren, haben wir im Berichtsjahr neben einer allgemeinen Gehaltserhöhung auch umfassende Verbesserungen im Bereich der Sozial- und Nebenleistungen für unsere Mitarbeiter umgesetzt. Das Paket enthält unter anderem eine erheblich aufgestockte Gruppenunfallversicherung, die Einführung einer Todesfall-Leistung, eine arbeitnehmerfinanzierte betriebliche Krankenversicherung ohne Gesundheitsprüfung sowie zusätzliche Angebote in der betrieblichen Altersvorsorge.

Nebenleistungen für Arbeitnehmer erweitert

Zum Stand 31. Dezember 2017 unterhielt MLP 145 Geschäftsstellen mit insgesamt 1.909 Beratern (2016: 1.940), die als selbstständige Handelsvertreter tätig sind. Das Durchschnittsalter der Berater liegt derzeit bei 44 Jahren. Sehr erfreulich ist weiterhin die enge Bindung bestehender Berater. Sie lässt sich an der Fluktuationsquote ablesen. Diese lag 2017 bei 9,59 % – und damit unter der Zielgröße von rund 10 %.

Beraterfluktuation auf niedrigem Niveau

Die Gewinnung neuer Berater war 2017 – wie bereits im Vorjahr – ein Schwerpunktthema. Die 2015 eingeführte Weiterbildungsprämie für einsteigende Kundenberater hat sich als wichtiger Baustein unserer Recruiting-Initiative etabliert. Zugleich haben wir eine Neuausrichtung des Hochschulsegments wie angekündigt umgesetzt. Im Zuge dessen hat MLP zum 1. März 2017 einen zusätzlichen Bereichsvorstand ernannt, der standortübergreifend sämtliche Aktivitäten von MLP im Hochschulsegment bündelt. Ziel dieser Fokussierung ist es, die Gewinnung von Neukunden und jungen Beratern weiter zu beschleunigen und an den Hochschulen noch präsenter zu sein. Zum Stand Dezember 2017 sind 65 Leiter Hochschulteams an den größten Hochschulstandorten tätig. Sie konzentrieren sich auf die Gewinnung und Anleitung neuer Berater im Hochschulsegment. 2018 wollen wir die Aktivitäten ausweiten.

Recruiting neuer Berater vorangetrieben

Um den Berufsalltag eines MLP Beraters kennenzulernen, nutzten im Berichtsjahr 74 Abiturienten und Studierende unser Praktikantenprogramm. Ein weiteres erfolgreiches Recruiting-Instrument ist das 2013 gestartete duale Hochschulstudium „Vertrieb“, das Studierende in den Geschäftsstellen gezielt auf die Laufbahn als Berater vorbereitet. Um den Anforderungen des neu geschaffenen Hochschulsegments zu entsprechen, entwickeln wir die Studieninhalte derzeit weiter. Zum Jahresende waren in den Geschäftsstellen 14 duale Studierende und 26 Auszubildende tätig (Vorjahr: 21 bzw. 28); in der Zentrale sind es 18 duale Studierende und 17 Auszubildende (Vorjahr: 23 bzw. 20).

Praktikantenprogramm und duales Studium etabliert

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

Umfassende Bildungsangebote als Schlüssel zum Erfolg

Eine hohe Qualität der Bildungsangebote ist dafür eine unverzichtbare Voraussetzung. Herzstück für die Entwicklung von Bildungsangeboten für Berater, Geschäftsstellenleiter und Leiter Hochschulteams ist die MLP Corporate University (CU) mit Sitz in Wiesloch. Bereits seit 2012 ist die CU durch das Financial Planning Standards Board Deutschland e. V. (FPSB Deutschland) zur Ausbildung zum Certified Financial Planner (CFP) akkreditiert. Seitdem haben mehr als 137 Berater den Abschluss zum CFP absolviert; weitere Berater bereiten sich darauf vor.

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 die Kooperation mit staatlichen Hochschulen erleichtert.

Unser 2016 gestarteter Kooperationsstudiengang hat sich etabliert. Seit September 2016 bietet die CU zu drei Startterminen im Jahr gemeinsam mit der Berliner Steinbeis School of Management and Innovation (Steinbeis-SMI) den Master-Studiengang „Master Financial Planning and Management (M. Sc.)“ an. Der berufsbegleitende Master-Studiengang richtet sich sowohl an erfahrene als auch an neue MLP Berater, die nach ihrem Bachelor-Abschluss bei MLP tätig sind. Damit stellt er eine zusätzliche Möglichkeit für unsere Berater dar, sich weiterzubilden – und ist somit ein wichtiges Recruiting-Instrument.

Masterprogramm „Financial Planning“ etabliert

Der Umfang unseres Bildungsangebots spiegelt sich in zahlreichen Seminaren und Veranstaltungen wider. So fanden an der CU im Jahr 2017 rund 20.700 Schulungstage (inkl. Online-Seminare) statt. Neben Fach- und Beratungsthemen war ein Schulungs-Schwerpunkt die neue Beratungsapplikation „Budgetguide“, die wir seit 2016 schrittweise etablieren. Seit Frühjahr 2017 bietet die CU zudem in Kooperation mit der Hochschule Kaiserslautern ein Weiterbildungszertifikat zum „Spezialist für Ruhestandsplanung (FH)“ an.

Umfangreiches
Schulungsprogramm

Ein weiteres Fokusthema war die Vorbereitung für die EU Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD, die 2018 in Kraft tritt: Um die regulatorischen Anforderungen der IDD zum Thema Weiterbildung zu erfüllen, haben wir unter anderem unser Weiterbildungsangebot modularisiert und ein Punktesystem eingeführt.

Im Rahmen von zwei „Financial Planning Powertagen“ hatten im Sommer 2017 alle Berater die Möglichkeit, sich in verschiedenen Modulen über aktuelle Fach- und Beratungsthemen zu informieren. Die Veranstaltung stand auch externen Teilnehmern offen. Darüber hinaus hat die CU ihre Ausbildung für die neuen Berater im Hochschulsegment im Zuge der Neuausrichtung dieses Bereichs im Berichtsjahr angepasst.

Die Gesamtaufwendungen für unser umfassendes Bildungsangebot belaufen sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 6,9 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. Außerdem dankt der Vorstand den zahlreichen Beratern, Geschäftsstellenleitern und Leitern Hochschulteams für ihr Engagement in einer Vielzahl an Foren und Arbeitsgruppen.

Dank an die MLPLer