

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

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

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

Steigende Löhne und Gehälter

WIRTSCHAFTSBERICHT

Branchensituation und Wettbewerbsumfeld

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

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

Altersvorsorge

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

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

Geringe Sparraten und mangelndes Vertrauen

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

Niedrige Zinsen

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

Produktlandschaft verändert sich

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

Schwierige Rahmenbedingungen in allen drei Schichten spürbar

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

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

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

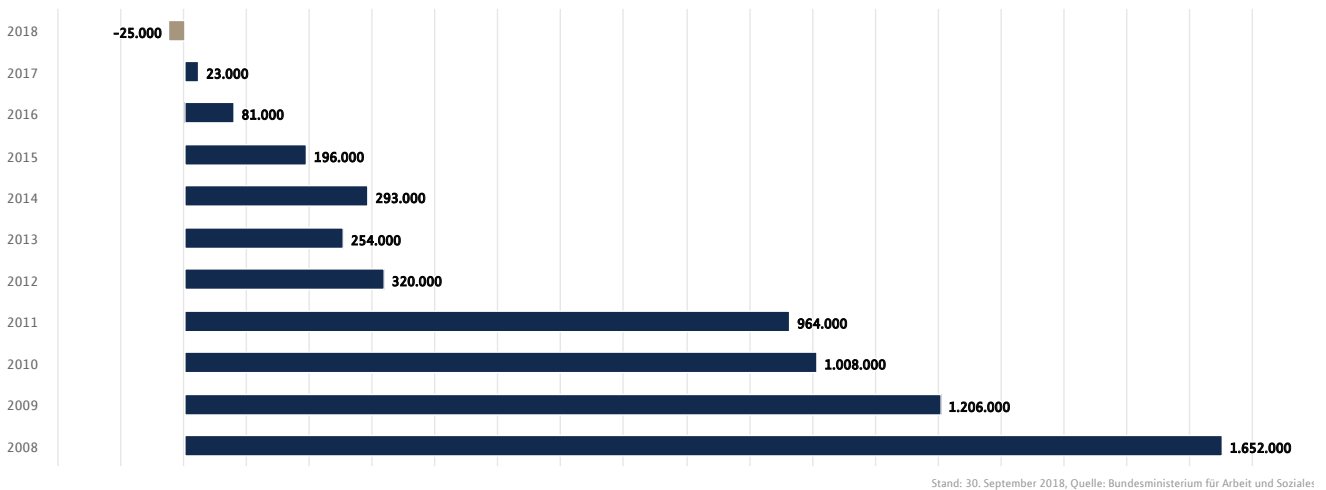
Verbesserte Förderung von Basis-Rente ohne Effekt

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

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

Wachstum nur bei Investmentfonds und Wohn-Riester

Entwicklung Riesterverträge (2008 bis 2018)



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

Betriebliche Altersvorsorge:
Mehr Förderung per Gesetz

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

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

Lebens- und
Rentenversicherung
weniger gefragt

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

Gesamtmarkt leicht positiv

Vermögensmanagement

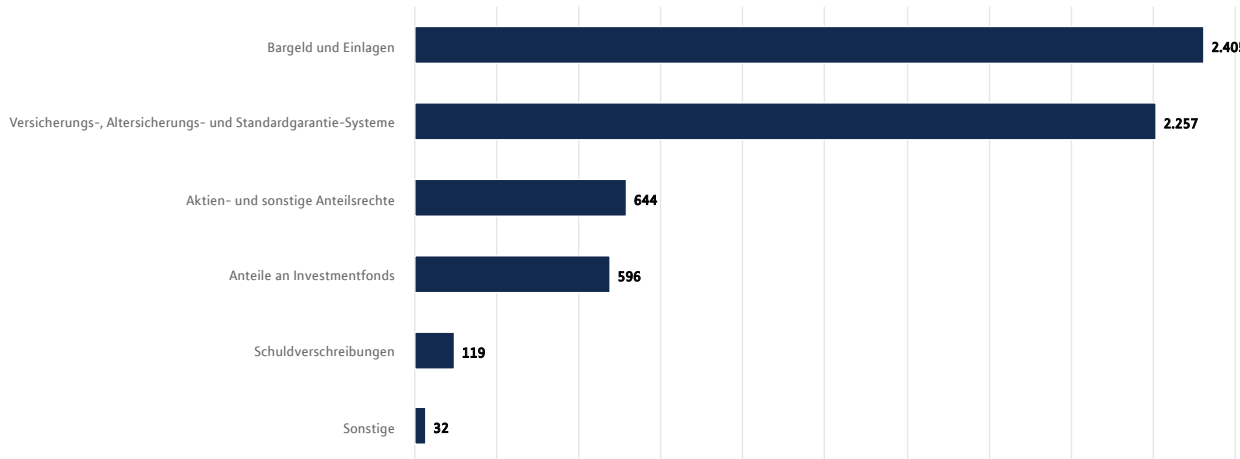
Das Marktumfeld im Bereich Vermögensmanagement war im Berichtszeitraum durch die anhaltend niedrigen Zinsen und eine zeitweise hohe Volatilität an den Aktienmärkten geprägt. Nachdem sich die Aktienmärkte in den vergangenen zehn Jahren sehr positiv entwickelt hatten, endete im Berichtszeitraum die Zeit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

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

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

Private Haushalte sind so reich wie nie

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

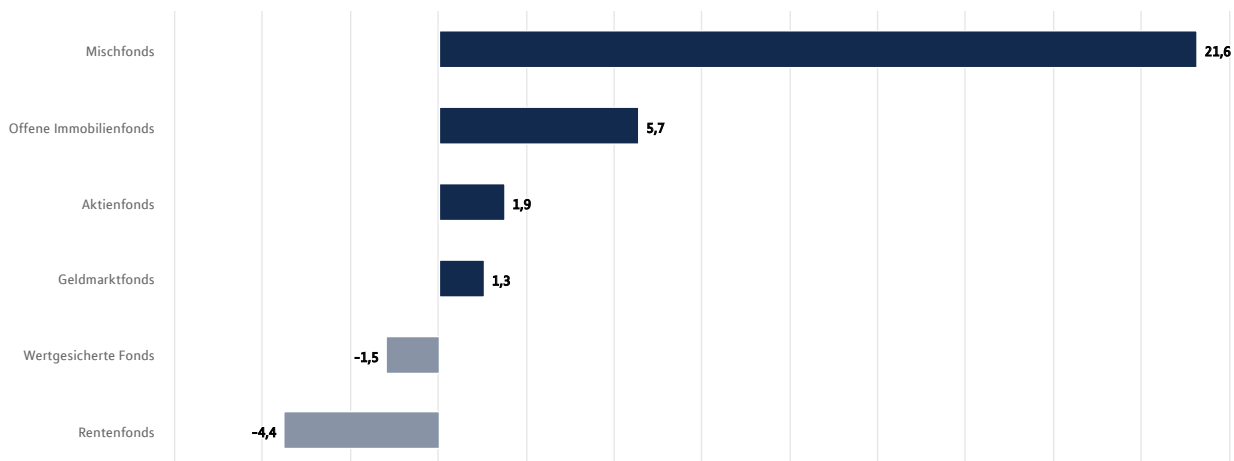


Quelle: Deutsche Bundesbank, Stand: 30. September 2018

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

Mischfonds führen die Absatzliste an

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



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

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

Deutsche sind mit ihrer Vermögenssituation zufrieden

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

Anhaltende Konsolidierung im Private Banking und Wealth Management

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

Institutionelle Investoren verstärken ihr Engagement in Alternative Investments

Sachversicherung

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

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

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

Gewerbeversicherungen rücken in den Anbieterfokus

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

Große Wechselbereitschaft bei Kfz-Versicherungen

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

Teure Schäden durch Naturgewalten

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

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

Sachgeschäft weiter auf positivem Wachstumspfad

Krankenversicherung

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

Immer weniger Vollversicherte in Deutschland

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

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

GKV-Versicherte zahlen extra

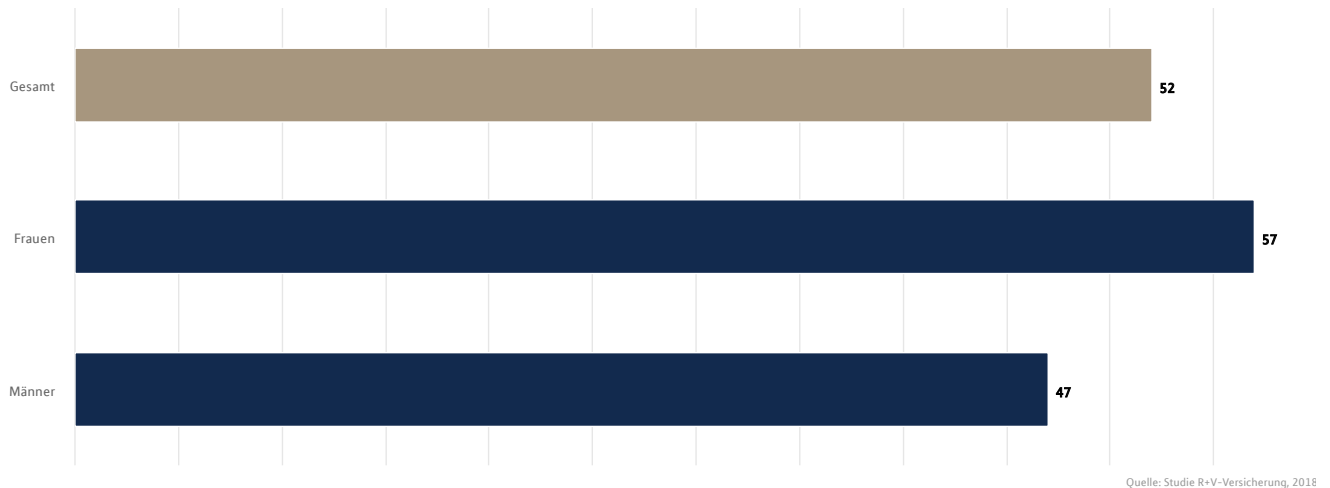
Um den Leistungsumfang der gesetzlichen Krankenversicherung aufzustocken, schließen weiterhin immer mehr Versicherte private Zusatzversicherungen ab. Die Zahl der Verträge ist laut vorläufigen Zahlen des PKV-Verbands im Jahr 2018 auf 25,82 Mio. gestiegen. Das entspricht einer Zuwachsrate gegenüber 2017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

Zusatzversicherungen im Plus

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

Zuwachs bei privaten Pflegeversicherungen

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



Immobilien

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

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

Steigende Immobilienpreise

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

Mikro-Wohnungen in Großstädten sehr gefragt

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

Wohnungsbau weiter auf Wachstumskurs

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

Finanzierung

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

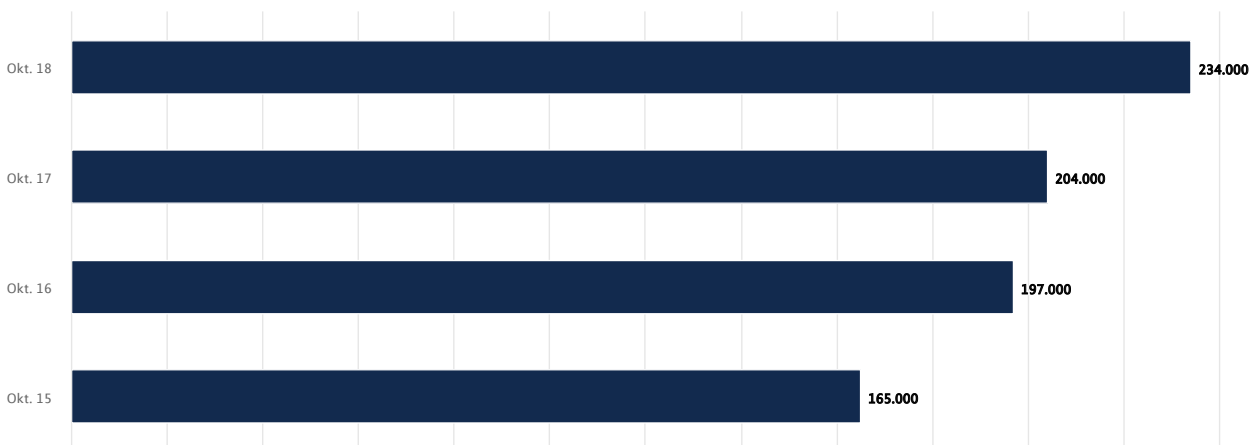
Das Kreditvolumen an Unternehmen und Selbstständige in Deutschland ist im dritten Quartal 2018 deutlich gestiegen. Nach Angaben der Experten von Deutsche Bank Research nahm das Kreditgeschäft von Juli bis September 2018 um 15,2 Mrd. € bzw. 1,2 % zu. Verglichen mit der entsprechenden Vorjahresbasis lag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

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

Höhe von Immobilienfinanzierungen kräftig gestiegen

Darlehenssumme auf Rekord-Niveau

Durchschnittliche Darlehenshöhe in €



Quelle: Dr. Klein, Trendindikator Baufinanzierung

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

Durchschnittsalter von Immobilienfinanzierern gesunken

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

Baukindergeld als Zuschuss für Eigenheim-Käufer

Weitere Informationen dazu stehen im → [Prognosebericht „Finanzierung“](#).

Wettbewerb und Regulierung

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

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

Gründungsdynamik bei FinTechs lässt nach

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

Regulatorische Anforderungen haben zugenommen

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

Wirkung des LVRG auf dem Prüfstand

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

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

BRSg stärkt betriebliche Altersvorsorge

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

Mehr Transparenz und besserer Anlegerschutz im Fokus

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

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

Neue Vermittlerrichtlinie IDD ist in Kraft getreten

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

Fortbildungspflicht für Immobilienmakler

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

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

Stärkere Bankenregulierung in Europa

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

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

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

Regulatorisches Umfeld ist herausfordernd

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

Unabhängige Beratung weiter gefragt

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