

Voraussichtliche Geschäftsentwicklung

Generell rechnen wir in den kommenden Jahren in sämtlichen Kunden-Zielgruppen des Konzerns mit einem erhöhten Beratungsbedarf für professionelles Vermögensmanagement. Immer mehr Kunden der MLP Banking AG kommen in ein Alter, in dem die Geldanlage auch aufgrund zunehmenden eigenen Vermögens für sie deutlich wichtiger wird. Deutliche Wachstumschancen sehen wir vor allem durch das hohe Potenzial dieses Beratungsfelds in unserem Kundenstamm bei MLP. Bei FERl profitieren wir weiterhin von der umfangreichen Expertise in alternativen Anlageformen. Für das Geschäftsjahr 2019 rechnen wir allerdings mit einem herausfordernden Kapitalmarktumfeld, das angesichts niedriger Zinsen, einem schwächeren ökonomischen Umfeld und einer insgesamt restriktiveren Geldpolitik von starken Volatilitäten an den Märkten geprägt sein dürfte. Es ist davon auszugehen, dass Privatanleger wie institutionelle Anleger weiterhin risikoavers agieren werden. Zudem könnten volumen- und performanceabhängige Vergütungen zurückgehen. Insgesamt rechnet die MLP Gruppe mit einer leichten Steigerung der Erlöse in diesem Beratungsfeld.

In der Altersvorsorge rechnet MLP damit, dass sich die Zurückhaltung beim Abschluss langfristiger Vorsorgeverträge vor allem aufgrund der anhaltenden Niedrigzinsphase marktweit fortsetzen wird. Dadurch verändert sich auch die Produktlandschaft im Bereich Altersvorsorge weiter: Alternative Garantiekonzepte werden immer stärker nachgefragt und gewinnen marktweit an Bedeutung. MLP hat bei der Vermittlung dieser Konzepte bereits eine Vorreiterrolle eingenommen, von der wir zunehmend profitieren. Welchen Handlungsbedarf die Bundesregierung künftig aus dem Evaluierungsbericht des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) konkret ableitet, ist derzeit noch offen und sorgt für Unsicherheiten in der Lebensversicherungsbranche. Mit unmittelbaren Auswirkungen eines etwaigen Provisionsdeckels in der Lebensversicherung ist 2019 noch nicht zu rechnen.

Positive Impulse sind dagegen weiterhin für die betriebliche Altersvorsorge (bAV) durch das bereits 2018 in Kraft getretene Betriebsrentenstärkungsgesetz zu erwarten. Flankierend ist bei MLP für das Jahr 2019 die Einführung eines digitalen bAV-Portals für kleine und mittelständische Unternehmen geplant. Es soll Arbeitgebern die einfache Verwaltung der bAV-Verträge ermöglichen und den Arbeitnehmern übersichtlich und kompakt Informationen zu den bAV-Angeboten des Unternehmens bereitstellen.

Insgesamt rechnen wir für den Bereich Altersvorsorge im Geschäftsjahr 2019 mit einem Neugeschäft leicht über dem Niveau des Vorjahres. Dies führt nach dem Anstieg in 2018 beim erwarteten Umsatzmix zu Erlösen auf dem Niveau des Vorjahres.

Im Bereich Sachversicherungen sehen wir sowohl auf der Konzeptseite (DOMCURA) als auch aus vertrieblicher Sicht (MLP Finanzberatung) nach wie vor Wachstumspotenzial. Nach der erfolgreichen Einführung von Bündelprodukten im Privatkundenbereich durch DOMCURA sowie der Einführung einer Reisegepäckversicherung auf Blockchain-Basis sind für 2019 weitere Zielgruppenkonzepte (z. B. Bündelprodukte für Studierende und junge Berufstätige sowie Ärzthaftpflicht) geplant. Im Kundenbestand bei MLP besteht zudem noch Wachstumspotenzial mit Blick auf eine noch umfassendere Bedienung des vorhandenen Bedarfs im Bereich der Sachversicherungen. Insgesamt erwarten wir daher bei den Sachversicherungen für 2019 leicht steigende Erlöse.

In der Krankenversicherung ist kurzfristig keine deutliche Verbesserung der Marktbedingungen absehbar. Das GKV-Versichertenentlastungsgesetz, das zum 1. Januar 2019 in Kraft tritt, wird die Wettbewerbsposition der privaten Vollversicherung nicht verbessern. Wachstumspotenziale verspricht der Bereich Zusatzversicherungen. Außerdem sehen wir bei der „Betrieblichen Krankenvorsorge“ Zukunftspotenzial. In der Summe gehen wir für 2019 von Umsätzen in der Krankenversicherung auf Vorjahresniveau aus.

Im Rahmen der ganzheitlichen Anlagestrategie und angesichts der niedrigen Zinsen sehen wir Immobilien derzeit als eine der favorisierten Anlagemöglichkeiten für unsere Zielgruppe. Besonders großes Wachstumspotenzial erkennen wir vor allem in der Vermittlung von Neubauten und Konzeptimmobilien (Mikrowohnen, Pflegeimmobilien). Wir erwarten für 2019, dass wir deutlich mehr Immobilien vermitteln als im Vorjahr und die Umsätze hier entsprechend stark steigern werden. Auch in der Finanzierung erwarten wir stark steigende Erlöse.

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

Einschätzung der Umsätze 2019 (im Vergleich zum Vorjahr)

2019	
Erlöse Altersvorsorge	Gleichbleibend
Erlöse Vermögensmanagement	Leicht steigend
Erlöse Sachversicherung	Leicht steigend
Erlöse Krankenversicherung	Gleichbleibend
Erlöse Immobilien	Stark steigend
Erlöse Finanzierung	Stark steigend

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

Fortsetzung der Wachstumsinitiativen

Für das Jahr 2019 planen wir eine weitere Fokussierung unserer Aktivitäten auf dem Medizinermarkt, unter anderem durch die Erschließung des Zielgruppensegments der Unternehmerärzte, eine Verbreiterung der Aktivitäten im Feld der klassischen Niederlassungen, einen Ausbau der Verbandsarbeit und Kooperationen sowie eine Intensivierung der Qualifizierungsmaßnahmen für MLP Berater.

Mediziner verstärkt im Fokus

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

Weitere Akquisitionen möglich

MLP will auch im Web und Social Web Gesprächspartner für alle Finanzfragen sein. Um in der gesamten MLP Gruppe eine digitale Arbeitsweise zu fördern und sukzessive eine Digitalkultur zu etablieren, wollen wir diese Prinzipien programmatisch im Konzern verankern. Dazu haben wir 2018 ein Digitalboard mit Digitalisierungsbeauftragtem und eine Digital Task Force eingesetzt. Ihre zentrale Aufgabe ist es, zentrale Themen in allen Bereichen zu erfassen und digitales Arbeiten im Konzern zu fördern.

Digitalisierung vorantreiben, Digitalkultur etablieren

Die künftigen Digitalprojekte der MLP Gruppe unterteilen sich in drei verschiedene Cluster: Digitalangebote für Kunden und Interessenten (z. B. mlp.de, mlp-financify.de, MLP Kundenportal), Digitalangebote für Berater (z. B. Leadmanagementsystem, MLP VertragsScan) und interne Prozessverbesserungen in der MLP Gruppe.

Die Digitalisierungsstrategie ist eng mit der neuen IT-Strategie und dem neuen, im Jahr 2018 aufgesetzten IT-Zielbild verzahnt. Daraus ergeben sich für die kommenden Jahre zahlreiche Maßnahmen, durch die eine noch engere Zusammenarbeit in crossfunktionalen Teams und durch agile Arbeitsmodelle und Projektmethoden gefördert werden soll. So wollen wir etwa unsere bisherige auf eigenen Rechenzentren aufbauende IT-Welt durch eine Cloud-basierte IT-Infrastruktur ergänzen und unsere IT-Strukturen und -Prozesse grundsätzlich weiterentwickeln. Dazu werden wir unter anderem in 2019 sukzessive eine neue IT-Architektur sowie neue Arbeitsmodelle einführen und beginnen, die bestehenden Berater-Applikationen an die neuen Anforderungen anzupassen.

IT-Strategie als Basis für Innovationen

Das MLP Online-Kundenportal soll 2019 unter anderem um eine Vertragsübersicht über sämtliche Versicherungsverträge erweitert werden. Zudem ist eine Postbox für die gesicherte Kommunikation zwischen Kunde und Berater geplant. Beide Lösungen waren für unsere Kunden bereits über ein separates Modul verfügbar und werden nun in das Kundenportal integriert. Darüber hinaus wollen wir die E-Signatur auf sämtliche Wertpapier-Anträge im Vermögensmanagement ausweiten, sodass bis Jahresende sämtliche Geschäftsprozesse im Vermögensmanagement papierlos abgewickelt werden können.

Online-Kundenportal wird ausgebaut

Im Jahr 2019 stehen bei MLP zudem die kontinuierliche Weiterentwicklung des Onlineauftritts und des E-Mail-Marketings sowie der Ausbau des Leadmanagementsystems im Fokus. Damit wollen wir die Überführung der Interessenten in den Kundenbestand noch weiter verbessern. Bereits 2018 haben wir eine App für Vertrags-Scans etabliert, die vor allem im Sachversicherungsgeschäft die Bestandsübernahme erleichtert. Diese werden wir 2019 weiterentwickeln.

Erfreuliches Potenzial für MLP birgt die stetig steigende Zahl der Erwerbstätigen mit akademischen Abschlüssen. Dieser Trend wird sich aufgrund der steigenden Studenten- und Absolventenzahlen in den kommenden Jahren weiter fortsetzen. Die Akademiker-Arbeitslosenquote liegt auf sehr niedrigem Niveau. Allerdings stellt dies auch eine Herausforderung für die Gewinnung neuer Berater für MLP dar. Hier hat sich der Wettbewerb um Absolventen in den vergangenen Jahren durchaus verstärkt, und gute Absolventen haben typischerweise die Auswahl zwischen mehreren attraktiven Berufseinstiegsangeboten. Jedoch haben wir die Gewinnung neuer Berater mit der Neuausrichtung unseres Hochschulsegmentes im Jahr 2017 besonders in den Fokus gerückt und konnten im abgelaufenen Jahr bereits erste Erfolge verzeichnen. 2019 werden wir diese Fokussierung konsequent beibehalten und weiter vorantreiben.

Zahl potenzieller Kunden steigt stetig

Die Gewinnung neuer Berater bleibt daher auch 2019 ein Schwerpunktthema. Um hier erfolgreich zu sein, haben wir mit der Bündelung sämtlicher standortübergreifender Aktivitäten von MLP im Hochschulsegment notwendige Voraussetzungen geschaffen. Mit den Regionalmanagern und den „Leitern Hochschulteam“ stehen den jungen Beratern erfolgreiche und erfahrene Berater zur Seite. Zudem haben wir die Qualifizierungsangebote für diese Beratergruppe optimiert. Für berufserfahrene Berater wurde der Einstieg bei MLP deutlich optimiert und dadurch ein Wechsel zu MLP nochmals erleichtert. Durch diese verstärkten Investitionen legen wir die Basis für zukünftig stärkeres Wachstum bei Beratern, Umsätzen und Erträgen.

Neuausrichtung Hochschulsegment bei MLP

Flankierend werden wir unsere Recruiting-Aktivitäten über unsere Online-Präsenzen (u. a. Ausbau der Active Sourcing Aktivitäten) weiter verstärken. Für 2019 erwarten wir Nettozuwächse bei unseren Beraterzahlen. Bei unserer Gesamteinschätzung unterstellen wir, dass die jährliche Fluktuation den Zielwert von rund 10 % weiterhin nicht übersteigen wird.

Die hohe Qualität unserer Qualifizierung und Weiterbildung sehen wir auch künftig als Schlüssel zum Erfolg. Dabei bieten wir unseren Beratern ein Programm, das über das gesetzlich vorgeschriebene Niveau deutlich hinausgeht. Durch die Modularisierung und den Ausbau unseres Schulungsangebots rechnen wir damit, dass die Zahl der zentralen Schulungstage (inkl. Online-Seminare) an unserer Corporate University gegenüber dem abgelaufenen Geschäftsjahr leicht steigen wird. Dies gilt auch für die Gesamtaufwendungen für Weiterbildung. Für 2019 rechnen wir hierfür mit Aufwendungen von rund 9,7 Mio. €.

Das aktuell erreichte Kostenniveau sehen wir als Basis für die kommenden Jahre. Aufwendungen werden vor allem in Zukunftsinvestitionen wie die Gewinnung junger Berater im Rahmen der Stärkung des Hochschulsegments sowie in den Bereich IT zur weiteren Umsetzung unserer Digitalisierungsstrategie fließen.

Konsequentes
Effizienzmanagement
begleitet
Wachstumsstrategie

Prognose

Konsequentes Kostenmanagement ist eine der Säulen für weiter wachsende Profitabilität. Trotz zusätzlicher Investitionen in unsere Zukunft, vor allem in den Hochschulbereich, blieben die Verwaltungskosten im Jahr 2018 auf einem niedrigen Niveau. Hier zeigen die Effizienzmaßnahmen der Vergangenheit ihre Wirkung.

Verwaltungskosten
weitgehend stabil

Auch 2019 werden wir MLP weiterentwickeln. Die prognostizierten Verwaltungskosten beinhalten daher auch weiterhin Aufwendungen für Zukunftsinvestitionen, insbesondere für die Gewinnung junger Berater im Rahmen der Stärkung des Hochschulsegments. 2018 lagen die damit verbundenen Aufwendungen bei rund 6,7 Mio. €. Auf Basis der Erfolge, die wir 2018 hierbei bereits erreicht haben, werden wir 2019 diesen Weg weiter beschreiten und auch im Jahr 2019 in die Stärkung des Hochschulsegments investieren. Für 2019 rechnen wir hierfür mit zusätzlichen Aufwendungen von ebenfalls rund 8 Mio. €. Das begrenzt zwar kurzfristig unser Ergebniswachstum – erhöht aber unsere Gewinnpotenziale in der Zukunft deutlich. Hinzu kommen weitere Investitionen, insbesondere in IT – maßgeblich zur weiteren Umsetzung unserer Digitalisierungsstrategie.

Neben den Verwaltungskosten sind die Umsatzkosten, vor allem die Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Provisionsgeschäft, relevant für unsere Kostenstruktur. Seit dem Jahr 2015 haben wir eine Weiterbildungsprämie für einsteigende Berater etabliert, um ihnen den Start in die Selbstständigkeit zu erleichtern. Diese Kosten fallen ebenfalls als Provisionsaufwendungen an. Insgesamt gehen wir für 2019 von einem vergleichbaren Verhältnis von Provisionserlösen zu Provisionsaufwendungen wie im Berichtsjahr aus.

Nachdem die Risikovorsorge im Berichtsjahr 2018 bei +0,5 Mio. € lag, gehen wir für das kommende Jahr wieder von einem Niveau auf Basis der Vorjahre aus.

Abgeleitet aus unseren Erwartungen für Umsätze und Kosten rechnen wir für das Geschäftsjahr 2019 insgesamt mit einem leichten Anstieg des EBIT gegenüber Vorjahr – trotz weiterhin herausfordernder Märkte und umfangreicher Investitionen, vor allem in unseren Hochschulbereich aber auch in die weitere Umsetzung der Digitalisierungsstrategie. Dieser Prognose liegt die Annahme zugrunde, dass sich die Rahmenbedingungen in unseren Kernmärkten nicht deutlich verschlechtern.

Prognose: Leichte
Steigerung des EBIT
erwartet

Wie bereits im Vorjahr erwarten wir ein leicht negatives Finanzergebnis. Die Steuerquote 2018 betrug 24,7 %. Für 2019 gehen wir von einer leicht höheren Steuerquote aus.

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

Dividende von 0,20 € pro
Aktie

Das Konzernergebnis ist im abgelaufenen Geschäftsjahr deutlich gestiegen. Im Vergleich zum operativen Konzernergebnis des Vorjahrs (Bemessungsgrundlage der Dividende 2017) – also dem Ergebnis vor Sonderaufwendungen zur Weiterentwicklung der Unternehmensstruktur – war die Entwicklung stabil.

Auf dieser Basis schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung am 29. Mai 2019 eine Dividende je Aktie in Höhe von 0,20 € vor. Die Ausschüttungsquote beträgt rund 63 % des Konzernergebnisses. Auch in Zukunft wollen wir zwischen 50 % und 70 % des Konzernergebnisses ausschütten.

Geplante Finanzierungsmaßnahmen und Investitionen

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

Im abgelaufenen Geschäftsjahr betrug unser Investitionsvolumen 26,6 Mio. € und lag damit über dem ursprünglich erwarteten Niveau. Hintergrund des Anstiegs war der Erwerb der Geschäftsräume der FERI AG in Bad Homburg. Daneben lag der Schwerpunkt der Investitionen weiterhin auf der IT. Weiterführende Informationen dazu finden sich im Kapitel → „Wirtschaftsbericht – Geschäftsverlauf“. Investitionen werden wir auch zukünftig vor allem in unsere IT vornehmen. Dabei geht es im Kern um die weitere Umsetzung unserer Digitalisierungsstrategie, in die wir im abgelaufenen Geschäftsjahr rund 4,4 Mio. € investiert haben und für die wir weiterhin ein Investitionsvolumen von rund 25 Mio. € in den kommenden zwei Jahren veranschlagen. Für das Jahr 2019 bedeutet dies, dass wir mit einem Gesamt-Investitionsvolumen deutlich unter Vorjahresniveau rechnen. Exklusive der Investitionen in den Erwerb der oben genannten Geschäftsräume erwarten wir ein Investitionsvolumen über Vorjahresniveau, weil die Umsetzungsmaßnahmen unserer Digitalstrategie verstärkt anlaufen bzw. intensiviert werden. Innerhalb unserer Projekte wenden wir weitere investive Mittel auf, die als Aufwendungen direkt in unsere Gewinn- und Verlustrechnung fließen. Sämtliche Investitionen können wir voraussichtlich aus dem Cashflow finanzieren.

Die Eigenkapitalrendite stieg im Geschäftsjahr 2018 von 7,3 % auf 8,5 %. Für das Jahr 2019 erwarten wir unter der Annahme eines unveränderten Eigenkapitals einen leichten Anstieg der Eigenkapitalrendite.

Eigenkapitalrendite leicht steigend erwartet

Die Liquidität des Konzerns ist im Geschäftsjahr 2018 von 354 Mio. € auf rund 436 Mio. € gestiegen. Insgesamt ist die Liquiditätssituation weiterhin gut. Reduziert wird die Liquidität durch die beabsichtigte Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2018 von 21,9 Mio. €. In der zweiten Jahreshälfte 2019 wird sie bedingt durch das saisonübliche Jahresendgeschäft wieder ansteigen. Akquisitionen, die wir mit liquiden Mitteln finanzieren, würden sich gegebenenfalls negativ auf die Liquidität und die Eigenmittelausstattung auswirken. Liquiditätspässe erwarten wir für das kommende Geschäftsjahr nicht.

Gesamtaussage der Unternehmensleitung zur voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns

Für das Geschäftsjahr 2019 rechnet MLP weiterhin mit herausfordernden Marktbedingungen. Beim EBIT erwarten wir eine leichte Steigerung gegenüber dem EBIT 2018. Wir gehen dabei von einer positiven Gesamtentwicklung des Konzerns aus. Wir verfügen über eine gute Finanzkraft, mit der wir unsere starke Marktposition weiter ausbauen wollen.

Vorausschauende Aussagen

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

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

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