

# ZUSAMMENGEFASSTER LAGEBERICHT

Der folgende zusammengefasste Lagebericht umfasst neben dem MLP Konzern auch die MLP SE.

Die im Folgenden aufgeführten Werte wurden auf die erste Nachkommastelle gerundet. Bei Additionen der dargestellten Einzelwerte sind deshalb Differenzen zu den ausgewiesenen Summen möglich. Vorjahreswerte werden in der Klammer dargestellt.

## GRUNDLAGEN DES KONZERNS

### *Geschäftsmodell*

#### Die MLP Gruppe – Partner in allen Finanzfragen

Die MLP Gruppe (MLP) ist der Partner in allen Finanzfragen – für Privatkunden ebenso wie für Firmen und institutionelle Investoren. Fünf Marken, die in ihren Märkten jeweils führende Positionen einnehmen, stehen dabei für ein breites Leistungsspektrum:

Breites Leistungsspektrum

- MLP: Gesprächspartner in allen Finanzfragen
- FERl: Investmentexperte für institutionelle Investoren und große Privatvermögen
- DOMCURA: Assekuradeur mit Fokus auf privaten und gewerblichen Sachversicherungen
- TPC: Spezialist im betrieblichen Vorsorgemanagement für Unternehmen
- DEUTSCHLAND.Immobilen: Marktplatz für Anlageimmobilen

Seit der Gründung durch Manfred Lautenschläger und Eicke Marscholke im Jahr 1971 setzt die MLP Gruppe konsequent auf langfristige Beziehungen zu ihren Kunden. Voraussetzung dafür ist ein tiefes Verständnis von ihren individuellen Bedürfnissen. Deshalb konzentrieren sich die mehr als 1.900 Berater im Privatkundengeschäft jeweils auf eine Berufsgruppe. Zu den Kunden gehören vor allem Mediziner, Wirtschaftswissenschaftler, Ingenieure und Juristen. Sie betreuen wir in allen Finanzfragen – von der Altersvorsorge und dem Vermögensmanagement über die Kranken- und Sachversicherung bis hin zur Finanzierung, Immobilienvermittlung und zum Bankgeschäft.

Kundenbedürfnisse im  
Fokus

Ausgangspunkt in allen Bereichen sind die Vorstellungen und Bedürfnisse unserer Kunden. Darauf aufbauend stellen wir ihnen ihre Optionen nachvollziehbar dar, sodass sie selbst die passenden Finanzentscheidungen treffen können. Bei der Umsetzung greifen wir auf die Angebote aller relevanten Produktanbieter auf dem Markt zurück. Grundlage für die Auswahl sind dabei wissenschaftlich fundierte Markt- und Produktanalysen.

Bei der Produkt- und Partnerauswahl legt MLP großen Wert auf objektive und transparente Kriterien sowie auf die Unabhängigkeit von unseren Produktpartnern. Auf Basis der Kundenbedürfnisse erfolgt eine Analyse und Qualitätsprüfung der Anbieter am Markt sowie ihrer jeweiligen Produkte. Der Produktauswahlprozess wird kontinuierlich verbessert und weiterentwickelt.

Transparenter Partner- und Produktauswahlprozess

Um eine nachhaltig hohe Beratungsqualität sicherstellen zu können, hat die Qualifizierung unserer Mitarbeiter und Berater eine hohe Bedeutung für unser Unternehmen. Die Qualifizierung und Weiterbildung an der konzerneigenen akkreditierten MLP Corporate University gilt als Maßstab in der Finanzberatungsbranche. Weiterführende Informationen hierzu finden Sie im Kapitel → „Mitarbeiter und selbstständige Kundenberater“.

Weiterbildung von hoher Bedeutung

Die MLP Banking AG kombiniert die Eigenschaften einer Direktbank mit der Beratung durch unsere Berater. Sie bietet klassische Bankdienstleistungen für Privat- und Geschäftskunden an – von Konto und Karte über Finanzierungen bis hin zum Vermögensmanagement. Innerhalb der MLP Gruppe nimmt die MLP Banking AG folgende Rolle ein:

MLP Banking AG

- Verbindung von Direktbankleistungen mit persönlicher Beratung
- Teil eines vollumfänglichen Finanzberatungsangebots durch MLP Berater
- Anbieter von Konto- und Depotmodellen sowie weiteren Bankdienstleistungen
- Besondere Expertise im Vermögensmanagement und der Finanzierung

Die MLP Banking AG wird als Kreditinstitut von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) beaufsichtigt und stellt das übergeordnete Unternehmen der aufsichtsrechtlichen Finanzholding-Gruppe dar.

Die Geschäftstätigkeit der MLP Finanzberatung SE setzt sich aus den Bereichen Beratung von Privatkunden und Firmenkunden zu Finanzfragen und der Vermittlung dazu passender Produkte zusammen. Diese sind eng miteinander verflochten und ergänzen sich gegenseitig. Die Beratungsfelder umfassen unter anderem die Altersvorsorge, Krankenversicherung, Sachversicherung und Immobilienvermittlung.

MLP Finanzberatung SE

Als Versicherungsmakler ist die MLP Finanzberatung SE dazu verpflichtet, aus dem breiten Marktangebot die jeweils passenden Produktoptionen für die Kunden auszuwählen. Damit unterscheiden wir uns deutlich vom Großteil des Marktes, der entweder nur eigene oder einige wenige Produkte Dritter anbieten kann.

Die DOMCURA AG bietet als Assekuradeur umfassende Deckungskonzepte für Privat- und Firmenkunden in der Sachversicherung. Besondere Expertise bietet die DOMCURA in der Konzeptionierung und Verwaltung von Wohngebäudekonzepten. Ihre Produkte werden aktuell von ca. 5.000 Versicherungsmaklern und Vertrieben genutzt.

DOMCURA – Spezialist für Sachversicherungen

Unter der nordias GmbH Versicherungsmakler sind Spezialmakler für Gewerbe- und Industrieversicherungen zusammengefasst.

nordias – Schwerpunkt auf Gewerbe- und Industrieversicherungen

Die FERI Gruppe (FERI) bietet als Investmenthaus für institutionelle Investoren, Familienvermögen und Stiftungen Dienstleistungen in den Geschäftsfeldern Investment Research, Investment Management und Investment Consulting. Das 2016 gegründete FERI Cognitive Finance Institute agiert innerhalb der FERI Gruppe als strategisches Forschungszentrum und kreative Denkfabrik, mit klarem Fokus auf innovative Analysen und Methodenentwicklung für langfristige Aspekte von Wirtschafts- und Kapitalmarktforschung. Im Berichtszeitraum hat die FERI AG ihre Aktivitäten im Bereich nachhaltiger Investments verstärkt und erweitert. Das hierzu neu errichtete FERI SDG Office koordiniert seither bei FERI alle relevanten Aktivitäten im Bereich Nachhaltigkeit und wird die Entwicklung spezieller Dienstleistungskonzepte und Investmentlösungen vorantreiben. Das FERI SDG Office hat einen fokussierten Ansatz unter besonderer Berücksichtigung der 17 Nachhaltigkeitsziele der Vereinten Nationen (Sustainable Development Goals, SDG).

FERI –  
Vermögensmanagement mit  
eigenständigem Research

Im Geschäftsfeld Investment Management bietet die FERI Trust GmbH ein breites Spektrum an Vermögensverwaltungsleistungen in sämtlichen Anlageklassen an. Diese Leistungen reichen von der Entwicklung und Umsetzung individueller Anlagestrategien bis zur quantitativen Risikostreuung und -kontrolle. Der Bereich Investment Consulting umfasst die langfristige Beratung institutioneller Investoren und die Bereitstellung von Family-Office-Dienstleistungen für sehr große Familienvermögen. Im Investment Research werden volkswirtschaftliche Prognosen und individuelle Asset Allocation-Analysen erstellt, die eine wichtige Grundlage für die Anlagestrategien liefern.

Unternehmen und Verbänden bietet die TPC GmbH (TPC) als Spezialist für das betriebliche Vorsorgemanagement eine Beratung in sämtlichen Themenkomplexen der betrieblichen Vorsorge und Vergütung an – von der Bedarfsanalyse über die individuelle Konzeption und Umsetzung bis zur ständigen Überprüfung bestehender betrieblicher Vorsorgesysteme. Ein Fokus liegt dabei auf der Beratung mittelständischer Unternehmen verschiedener Branchen sowie der Arbeitgeberberatung von Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern, Rechtsanwälten, Medizinern und Architekten. Im Jahr 2019 wurde zudem mit dem TPC-Portal ein digitales Angebot etabliert, mit dem Arbeitgeber über ihr gesamtes Angebot informieren und mithilfe von MLP auch beraten können. Darüber hinaus sollen die Arbeitnehmer hierüber einen eigenen Zugang zu ihren Verträgen erhalten.

TPC – Branchenkonzepte für  
betriebliches  
Vorsorgemanagement

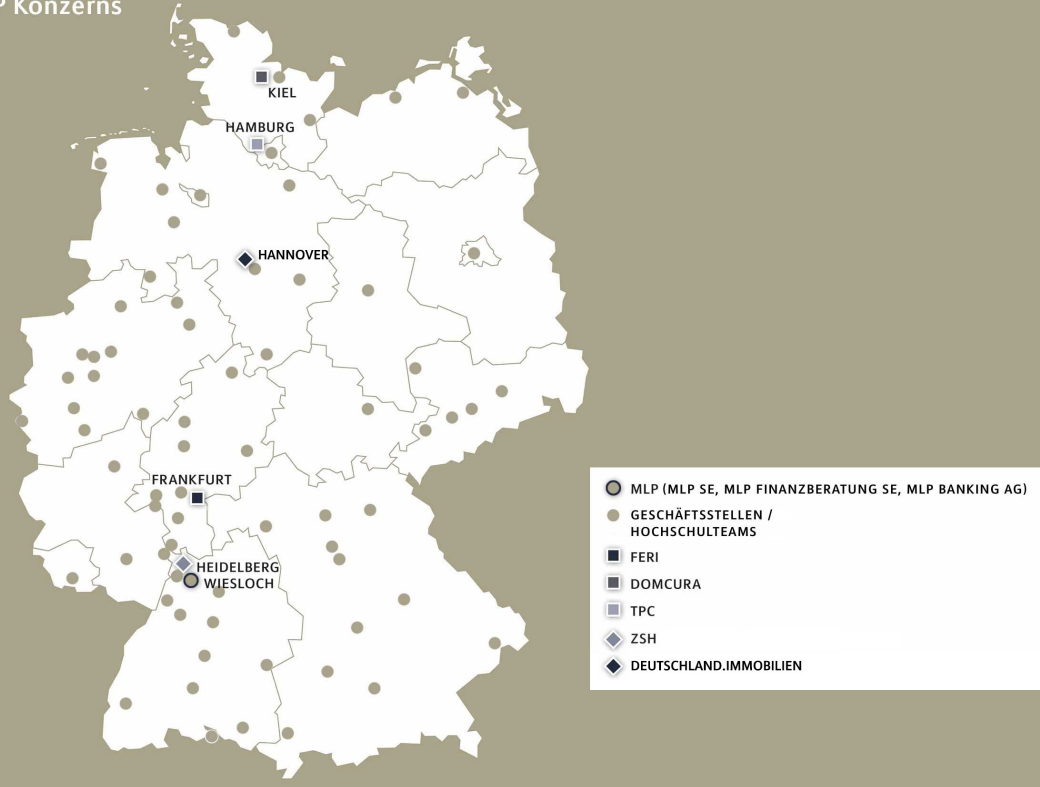
Mit der 2019 erworbenen Mehrheitsbeteiligung an der DI DEUTSCHLAND.Immobilien AG (DEUTSCHLAND.Immobilien) wurde die Expertise und das Angebot im Bereich Immobilien deutlich ausgeweitet. DEUTSCHLAND.Immobilien ist eine unabhängige Immobilienplattform für alle Klassen von Anlageimmobilien. Im Bereich altersgerechtes Wohnen ist das Unternehmen als Projektentwickler tätig. Neben der Direktvermittlung von Immobilien an Kunden spielt bei DEUTSCHLAND.Immobilien auch der Vertriebsweg über externe Vertriebspartner eine bedeutende Rolle. Die Vertriebspartner können vom Einholen von Informationen über die Berechnung und Reservierung bis zum Verkauf und der Provisionsabrechnung alle Schritte im Immobilienportal von DEUTSCHLAND.Immobilien bearbeiten. Die operative Integration der neuen Gesellschaften in den MLP Konzern wurde direkt nach dem Closing begonnen und wird auch im Jahr 2020 fortgeführt.

DEUTSCHLAND.Immobilien –  
Marktplatz für  
Anlageimmobilien

Der Sitz der MLP SE als Holding und der MLP Finanzberatung SE sowie der MLP Banking AG ist in Wiesloch/Baden-Württemberg, wo alle internen Bereiche gebündelt sind. Darüber hinaus sind wir mit unseren Kundenberatern und Geschäftsstellen sowie Hochschulteams in allen deutschen Ballungsräumen, vor allem an allen wichtigen Universitätsstandorten vertreten. DOMCURA und nordias haben den Hauptsitz in Kiel; TPC in Hamburg. FERI unterhält neben dem Hauptsitz in Bad Homburg vor der Höhe Büros in Düsseldorf, Hamburg, München, Luxemburg, Wien und Zürich. Der Hauptsitz von DEUTSCHLAND.Immobilien ist Hannover.

Bundesweit vertreten

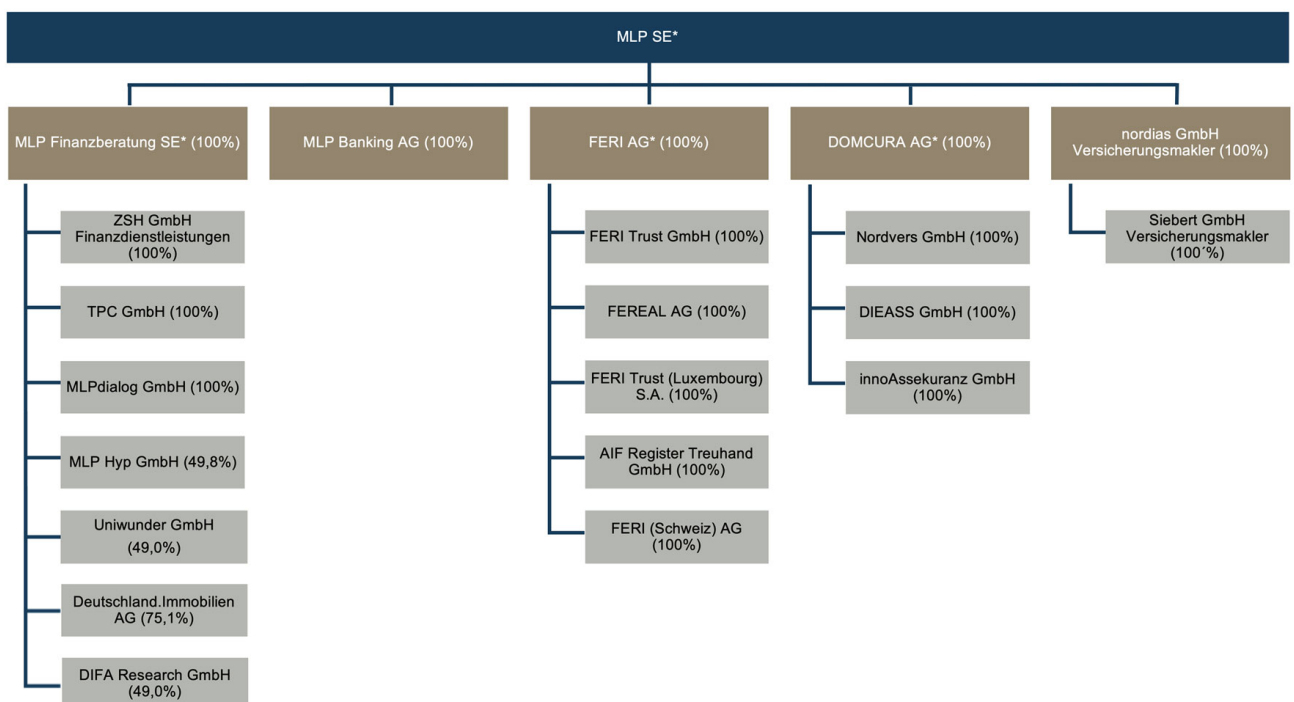
## Standorte des MLP Konzerns in Deutschland



## Rechtliche Unternehmensstruktur und Organe

MLP ist als Holding organisiert; dabei übernimmt die Muttergesellschaft des Konzerns, die MLP SE, die zentralen Steuerungsaufgaben. Darunter sind die fünf Tochtergesellschaften MLP Finanzberatung SE, MLP Banking AG, FERI AG, DOMCURA AG und nordias GmbH angesiedelt (siehe Grafik). Die Geschäftsbereiche tragen durchgängig Ergebnisverantwortung.

## Aktuelle Konzernstruktur operativ tätiger Gesellschaften



\* Und weitere direkte und indirekte Tochtergesellschaften

Die MLP Finanzberatung SE ist bei der Vermittlung von Versicherungen als Versicherungsmakler registriert. Zur MLP Finanzberatung SE gehören die TPC GmbH, Hamburg, die ZSH GmbH Finanzdienstleistungen (ZSH), Heidelberg, die MLPdialog GmbH, Wiesloch. Eine weitere Beteiligung ist die MLP Hyp GmbH, Wiesloch, die wir zusammen mit dem Baufinanzierungsbroker Interhyp AG, München, halten. Mit Abschluss der Transaktion am 2. September 2019 ist die MLP Finanzberatung SE auch mit 75,1 % an der DEUTSCHLAND.Immobilien und deren Tochtergesellschaften beteiligt.

Die MLP Banking AG besitzt eine Banklizenz und bündelt alle Bankdienstleistungen für Privat- und Geschäftskunden.

Die Hauptgeschäftsbereiche der FERI AG sind das Investment Research, das Investment Management und das Investment Consulting für institutionelle Investoren, Familienvermögen und Stiftungen. Diese sind in der FERI Trust GmbH, Bad Homburg v. d. H., verankert. Die FERREAL AG dient als Kapitalverwaltungsgesellschaft für alternative Assetklassen wie Immobilien, Private Equity und Infrastruktur. Die FERI (Schweiz) AG fungiert am Standort Zürich unter anderem als „Innovation Hub“ zur Entwicklung und Umsetzung neuartiger Investmentansätze für private und institutionelle Investoren außerhalb der Eurozone. Die FERI Trust (Luxembourg) S.A. koordiniert als Fondsadministrator den kompletten Fondsstrukturierungs- und Fondsaufbauprozess.

Die DOMCURA AG hat sich auf die Konzipierung, Entwicklung und Realisierung umfassender Deckungskonzepte in der Sachversicherung für private und gewerbliche Kunden spezialisiert. Unter der nordias GmbH Versicherungsmakler sind Spezialmakler für Gewerbe- und Industrieversicherungen zusammengefasst.

## Veränderungen in der Unternehmensstruktur

Die MLP Finanzberatung SE, eine 100-prozentige Tochter der MLP SE, hat am 19. März einen Vertrag zum Erwerb von 75,1 % an der DEUTSCHLAND.Immobilien unterzeichnet. Die DEUTSCHLAND.Immobilien ist ein Marktplatz für Anlageimmobilien und arbeitet dazu mit rund 6.000 Vertriebspartnern zusammen. Teil der umfangreichen Online-Plattform sind sowohl fremd- als auch in ausgewählten Bereichen selbst entwickelte Immobilienprojekte, vor allem im Bereich altersgerechtes Wohnen und Pflege. Dieses Geschäftsmodell wird fortgeführt und weiter gestärkt. Zusätzliche Potenziale ergeben sich aus dem Zusammenwirken des bestehenden Geschäfts mit MLP Privatkunden und in der MLP Gruppe insgesamt. Das Closing der Transaktion erfolgte am 2. September 2019. Weitere Angaben hierzu finden sich im → [Segmentbericht](#).

Im Berichtszeitraum wurden die Willy F.O. Köster GmbH und die Walther Versicherungsmakler GmbH rückwirkend zum 1. Januar 2019 auf die nordias GmbH verschmolzen.

## Einfluss auf die Geschäftsentwicklung

Die Geschäftsentwicklung der MLP Gruppe wird wesentlich beeinflusst durch die konjunkturelle Entwicklung in Deutschland, da das Unternehmen seine Gesamterlöse zu einem weit überwiegenden Teil hierzulande erwirtschaftet bzw. anbahnt. Besonders wichtige nichtfinanzielle Leistungsindikatoren stellen dabei das Wirtschaftswachstum, die allgemeine Sparquote, die Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt und das Lohnniveau dar. Diese werden im Kapitel → „Wirtschaftsbericht – Gesamtwirtschaftliches Umfeld“ näher erläutert.

Noch stärker wird die Ertragslage durch die Marktbedingungen in den Beratungsbereichen Altersvorsorge, Vermögensmanagement, Sachversicherung, Krankenversicherung, Immobilien sowie Finanzierung beeinflusst, die wir in den entsprechenden Kapiteln im → „Wirtschafts- und Prognosebericht“ analysieren. Eine wichtige Rolle spielt zudem das regulatorische Umfeld, das in den Kapiteln → „Wirtschafts- und Prognosebericht – Regulierung und Wettbewerb“ näher betrachtet wird.

## Organisation und Verwaltung

Der Vorstand der MLP SE setzt sich aus drei Mitgliedern zusammen. Dem Vorstand gehören unverändert Dr. Uwe Schroeder-Wildberg (Vorstandsvorsitzender), Manfred Bauer (Produkte und Services) und Reinhard Loose (Finanzen) an.

Der Aufsichtsrat der MLP SE hat den bis 30. April 2020 laufenden Vertrag von Manfred Bauer einstimmig um weitere fünf Jahre bis 2025 verlängert. Er ist zugleich Mitglied des Vorstands der Tochterunternehmen MLP Finanzberatung SE sowie MLP Banking AG.

Der Aufsichtsrat der MLP SE, dem nach deutschem Recht die Überwachung des Vorstands obliegt, besteht aus sechs Mitgliedern: Dr. Peter Lütke-Bornefeld (Vorsitzender), Dr. Claus-Michael Dill, Matthias Lautenschläger und Tina Müller als Vertreter der Kapitaleseite sowie Alexander Beer und Burkhard Schlingermann als Arbeitnehmervertreter.

In der MLP Finanzberatung SE wurde Oliver Liebermann zum 1. Januar 2019 als zusätzliches Vorstandsmitglied ernannt und verantwortet dort den Vertrieb. In der Holdinggesellschaft MLP SE wird die Verantwortung für dieses Ressort, das das gesamte Privat- und Firmenkundengeschäft der MLP Gruppe umfasst, weiterhin vom Vorstandsvorsitzenden Dr. Uwe Schroeder-Wildberg verantwortet.

Bei der zur FERI Gruppe gehörenden FERI AG ist Marcel Renné seit dem 1. April 2019 Vorstandsvorsitzender. Gleichzeitig ist sein Vorgänger Arnd Thorn aus dem Vorstand der FERI AG ausgeschieden. Weiterhin hat der Aufsichtsrat der FERI AG den Vertrag von Dr. Heinz-Werner Rapp als Chief Investment Officer bis zum 30.11.2023 verlängert. Rapp ist auch weiterhin Leiter des FERI Cognitive Finance Institute. In der FERI Trust (Luxembourg) S.A. ist Marcel Renné vom Vorstand in den Aufsichtsrat gewechselt. Als Vorstand nachgefolgt ist ihm Marcus Storr, Head of Alternative Investments in der FERI Trust GmbH. Aus der FERI Trust GmbH ist Andreas Kuschmann zum 31.08.2019 als Geschäftsführer ausgeschieden.

Nach dem erfolgten Abschluss der Akquisition der Mehrheitsbeteiligung an der DEUTSCHLAND.Immobilen ist Marc-Philipp Unger, zuvor Bereichsleiter Immobilien bei der MLP Finanzberatung SE, in den Vorstand der DEUTSCHLAND.Immobilen AG eingezogen. Weitere Vorstandsmitglieder des Unternehmens sind Patrick Holze und Sebastian Reccius.

## Steuerungssystem

Die MLP Gruppe verfügt über umfangreiche Planungs- und Steuerungssysteme. Ausgehend von unserer Strategie und den Einschätzungen zu zukünftigen externen Rahmenbedingungen erarbeiten wir im strategischen und operativen Planungsprozess Zielwerte für die wesentlichen Steuerungskennzahlen. Im Rahmen der laufenden Controllingprozesse werden Abweichungen gegenüber unseren Zielen transparent. Aus den Entwicklungen leiten wir Konsequenzen für unsere Unternehmenssteuerung ab. Zudem beobachten wir laufend die Entwicklung des Markt- und Wettbewerbsumfelds.

### Unternehmenssteuerung

Der Vorstand der MLP SE beurteilt die Performance der Geschäftssegmente und entscheidet auf dieser Basis über die Ressourcenallokation. Das Ergebnis der betrieblichen Geschäftstätigkeit (EBIT; Earnings before interest and taxes) und die Gesamterlöse (Umsatz) stellen als Maßgrößen für die Geschäftsentwicklung in den einzelnen Geschäftssegmenten die zentralen Steuerungsgrößen bei MLP dar. Daneben informiert sich der Vorstand regelmäßig über die gesamtwirtschaftlichen, politischen und rechtlichen Einflussfaktoren auf die Entwicklung in den einzelnen Beratungsfeldern. Die Analyse der Beratungsfelder Altersvorsorge, Vermögensmanagement, Sachversicherung, Krankenversicherung, Finanzierung und Immobilienvermittlung sowie der Projektentwicklung erfolgt mit dem Ziel, die Entwicklung der Geschäftssegmente in der Vergangenheit zu erklären, Änderungen im Umfeld zu antizipieren und gezielt Einfluss auf die künftige Entwicklung der Segmente zu nehmen. Dem umfassenden Beratungsansatz von MLP entsprechend, der die Vorstellungen des Kunden in den Mittelpunkt stellt, steuert der Vorstand den Konzern – aber nicht auf Basis des Deckungsbeitrags der einzelnen Beratungsfelder.

EBIT und Umsatz als zentrale Steuerungsgrößen

Die folgende Übersicht verdeutlicht, welche Beratungsfelder zur Entwicklung der Erlöse in den jeweiligen Geschäftssegmenten beitragen.

	Finanzberatung	Banking	FERI	DOMCURA	Holding
Altersvorsorge	x				
Vermögensmanagement		x	x		
Sachversicherung	x			x	
Krankenversicherung	x				
Finanzierung	x	x			
Immobilienvermittlung	x				
Projektentwicklung					x

Zusätzlich zu den Erlösen aus dem Vermögensmanagement spielen im Segment Banking auch die Zinserlöse eine wichtige Rolle.

Um eine nachhaltige Steigerung des Unternehmenswerts und einen Ausbau unserer Marktposition zu erreichen, sind ein profitables Wachstum und eine nachhaltige Ergebnisentwicklung notwendig.

Weitere wichtige Kennzahlen – neben den bedeutsamsten Leistungsindikatoren EBIT und Umsatz – sind die Verwaltungskosten (definiert als Personalaufwand, sonstige betriebliche Aufwendungen sowie planmäßige Abschreibungen und Wertminderungen), die Eigenkapital-Rendite, das betreute Vermögen, das vermittelte Neugeschäft in der Altersvorsorge, der Vertragsbestand in der Sachversicherung sowie die Anzahl und Fluktuation der Berater.

Ziel unserer Unternehmenssteuerung ist es, dass alle Mitarbeiter und Berater die strategischen Ziele von MLP aktiv unterstützen und sich dem Leistungsversprechen verpflichten. Unser etabliertes zentrales, strategisches Steuerungsinstrument ist die sogenannte Integrierte Strategische Agenda (ISA). Ausgehend von strategischen Herausforderungen und Erfolgsfaktoren werden strategische Ziele abgeleitet und operative Ziele formuliert. Am Ende des Prozesses wird anhand von Kennzahlen evaluiert, ob die definierten Ziele erreicht wurden. Auf diesem Wege werden die Konzernziele auf alle Konzern-Unternehmen und auf die wesentlichen Bereiche heruntergebrochen, sodass jede Unternehmenseinheit ihren Beitrag zur Zielerreichung kennt. So ist eine durchgängige Einbeziehung aller Organisationseinheiten ebenso sichergestellt wie die Einbindung in den Planungs- und Steuerungsprozess. Die ISA eröffnet allen Unternehmensbereichen die Gelegenheit, sich umfangreich in die Zielplanung einzubringen. Dies fördert die Eigenmotivation aller Beteiligten und erhöht die Planungsqualität im Unternehmen. Am Ende des fest vorgeschriebenen, konzernweit verbindlichen ISA-Prozesses wird der Zielerreichungsgrad jeder Einheit über unsere etablierten Planungs- und Reportingprozesse nachgehalten. Für den Vorstand sichert die ISA eine hohe Transparenz des Wertschöpfungsprozesses.

Der Vorstand der MLP SE sowie der MLP Banking AG hat eine mit der Geschäftsstrategie und den daraus resultierenden Risiken konsistente Risikostrategie festgelegt. Die Risikostrategie umfasst dabei die Ziele der Risikosteuerung der wesentlichen Geschäftsaktivitäten sowie die Maßnahmen zur Erreichung dieser Ziele. Hierzu ist das Risikomanagement bei MLP fest in der Unternehmenssteuerung verankert. Die Vorstände und die Geschäftsführer der Konzernunternehmen sowie die Bereichsleiter sind dafür verantwortlich, Risiken schnellstmöglich zu erkennen und einzuordnen. Da die ISA-Verantwortlichen zugleich auch Risiko- und Kostenverantwortung haben, erreichen wir somit eine sinnvolle Verknüpfung zwischen Risikomanagement und Controlling. Weitere Informationen zum Risikomanagement sind im Kapitel → „Risikobericht“ zusammengefasst.

Risikomanagement:  
wichtiger Bestandteil der  
Steuerung

## Kennzahlen und Frühindikatoren der Unternehmenssteuerung

Um unseren Geschäftserfolg bewerten zu können, nutzen wir regelmäßig Simulationsrechnungen. Wichtige Frühindikatoren sind unter anderem das betreute Vermögen, das die Entwicklung im Vermögensmanagement widerspiegelt, das vermittelte Neugeschäft im Bereich Altersvorsorge sowie der Vertragsbestand in der Sachversicherung. Denn diese drei Bereiche tragen einen bedeutenden Teil zu den Provisionserlösen bei.

Unser Ziel ist es, nicht nur die besten Berater der Branche für unser Geschäftsmodell zu gewinnen, sondern diese auch langfristig zu binden. Deshalb überwachen wir kontinuierlich die Fluktuation und streben eine jährliche Fluktuationsrate von maximal rund 10 % bei unseren selbstständigen Beratern an.

Beraterfluktuation niedrig  
halten

Weitere Informationen lesen Sie in den Kapiteln → „Mitarbeiter und selbstständige Kundenberater“ und → „Voraussichtliche Geschäftsentwicklung“.



## *Forschung und Entwicklung*

Da es sich bei unserem Beratungshaus um ein Dienstleistungsunternehmen handelt, betreiben wir keine Forschung und Entwicklung im klassischen Sinne. Gleichwohl stellen wir Ressourcen bereit, um beispielsweise Software selbst zu entwickeln oder erworbene Software weiterzuentwickeln – im Geschäftsjahr 2019 erfolgte dies insbesondere im Bereich der Beraterapplikationen. Zusätzlich agiert das FERI Cognitive Finance Institute innerhalb der FERI Gruppe als strategisches Forschungszentrum und kreative Denkfabrik („Think Tank“), mit klarem Fokus auf langfristige Aspekte von Wirtschafts- und Kapitalmarktforschung sowie Vermögensschutz. Daneben ist auch die DOMCURA-Gruppe seit Jahren in der Entwicklung neuer Produkte tätig.

## Gesamtwirtschaftliches Umfeld

### Gesamtwirtschaftliche Situation

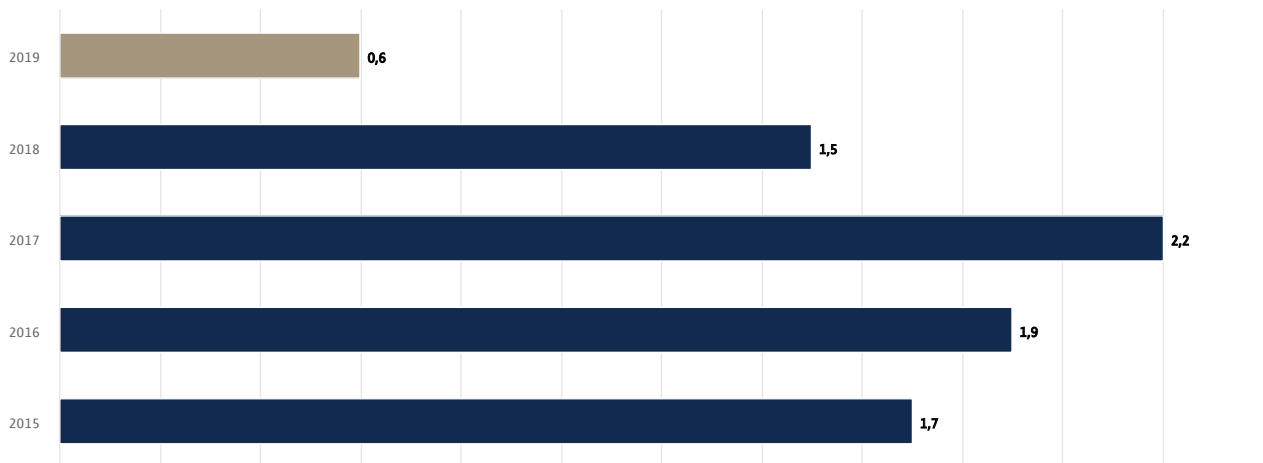
Das Wirtschaftswachstum im Euroraum hat sich im Berichtsjahr weiter abgeschwächt. Belastend wirkten vor allem die gedämpften Exporte in einem ungünstigen außenwirtschaftlichen Umfeld. Das Wirtschaftswachstum für die Eurozone lag 2019 nach Schätzungen von FERI Investment Research bei 1,1 % (2018: 1,9 %).

Die deutsche Wirtschaft leidet unter außenwirtschaftlichen Belastungen und befindet sich darüber hinaus in einer Strukturkrise. Neben den bekannten Risikofaktoren wie der globalen Konjunkturschwäche, den Handelskonflikten und den Brexit-Unsicherheiten häuften sich vor allem in der zweiten Hälfte des Berichtsjahres Meldungen zum Arbeitsplatzabbau, beispielsweise in der Automobilindustrie und in der Finanzbranche.

Deutsche Wirtschaft befindet sich im Abschwung

Die Binnennachfrage war angesichts hoher Beschäftigung und steigender Einkommen noch positiv. Der ungebrochene Boom der Bauwirtschaft und die gute Lage in den Dienstleistungsbereichen wirkten sich stabilisierend aus. Der private Konsum stützte im Berichtsjahr die Konjunktur. Das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP) in Deutschland lag 2019 laut Berechnungen von FERI nur noch 0,6 % über dem Vorjahr.

Wirtschaftswachstum in Deutschland (in %)



Quelle: FERI Investment Research, Veränderung des Bruttoinlandsprodukts, preisbereinigt

Die Stimmung der Verbraucher in Deutschland trübte sich im Berichtsjahr aufgrund der genannten Störfaktoren und Krisenherde leicht ein. Der Konsumklimaindex der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) lag im Dezember 2019 bei 9,7 Punkten – und damit leicht unter dem hohen Niveau des Vorjahres (Dezember 2018: 10,2 Punkte).

Konsumklima in Deutschland gerät leicht unter Druck

Die Stimmung unter den deutschen Unternehmen trübte sich im Laufe des Berichtsjahres ein: Der ifo-Geschäftsklimaindex lag im November 2019 bei nur noch 95,0 Punkten – im Januar 2019 waren es noch 100,0 Punkte. Zum Jahresende hat sich die Stimmung merklich gebessert: Im Dezember 2019 stieg der Index auf 96,3 Punkte.

Die verhaltene Entwicklung der deutschen Wirtschaft hat im abgelaufenen Geschäftsjahr auch die positive Arbeitsmarktentwicklung abgeschwächt. Nach Angaben der Bundesagentur für Arbeit sank die Zahl der registrierten Arbeitslosen im Jahresdurchschnitt 2019 im Vergleich zum Vorjahr aber immer noch um 73.000 auf 2,27 Mio. Personen. Das entspricht einer Arbeitslosenquote von 5,0 % (2018: 5,2 %).

Konjunktureller Gegenwind für den Arbeitsmarkt

Die Zahl der Erwerbstätigen nahm nach Schätzungen des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) 2019 im Jahresdurchschnitt um 382.000 Personen zu – auf 45,2 Millionen. Der Anstieg beruhte vor allem auf einem Zuwachs der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung, auch wenn diese im Berichtsjahr langsamer gestiegen ist als in den vergangenen Jahren.

Die Perspektiven für Akademiker am deutschen Arbeitsmarkt bleiben sehr gut. Laut jüngsten Daten der Bundesagentur für Arbeit lag die Akademiker-Arbeitslosenquote mit 2,2 % auf dem niedrigsten Wert seit der Wiedervereinigung; das entspricht Vollbeschäftigung.

Die privaten Haushalte in Deutschland profitierten 2019 von der weiterhin soliden Arbeitsmarktlage und steigenden Einkommen: Die Bruttolöhne und -gehälter stiegen nach Angaben des Arbeitskreises „Steuerschätzungen“ im Berichtsjahr um 4,1 %; das verfügbare Einkommen der privaten Haushalte erhöhte sich laut Finanzbericht 2020 der Bundesregierung um 2,7 %. Die Sparquote in Deutschland lag im abgelaufenen Geschäftsjahr bei 10,9 % – und damit auf Vorjahresniveau (2018: 11,0 %).

Weiterhin steigende Löhne und Gehälter

## WIRTSCHAFTSBERICHT

### *Branchensituation und Wettbewerbsumfeld*

#### Altersvorsorge

Das Marktumfeld in der Altersvorsorge war im abgelaufenen Jahr weiterhin geprägt durch niedrige Zinsen und die anhaltende Zurückhaltung der Verbraucher bei langlaufenden Verträgen. Diverse politische Diskussionen zu Reformen in der gesetzlichen, betrieblichen und privaten Alterssicherung sorgten für zusätzliche Verunsicherung. Zudem fehlt den Verbrauchern der Überblick bezüglich der zu erwartenden gesamten Bezüge aus gesetzlicher und ergänzender Altersvorsorge.

Mehr als jeder dritte Deutsche (37 %) weiß laut Ergo Risiko-Report 2019 gar nicht, wie viel Geld er im Alter monatlich zur Verfügung haben wird. Auch hat knapp ein Drittel (29 %) keinerlei Vorstellung davon, wie hoch die gesetzliche Rente aktuell in Deutschland im Schnitt ausfällt. Insgesamt glaubt nicht einmal die Hälfte (40 %) der Deutschen, dass sie ihren Lebensstandard im Alter noch halten können. Dennoch legen laut Studie derzeit 44 % gar nichts oder weniger als 50 € im Monat für die private Altersvorsorge zurück.

Große Unsicherheit und niedrige Sparraten

Durch das Niedrigzinsumfeld hat sich die Produktlandschaft der Altersvorsorge stark verändert. Nach Angaben des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) sind mittlerweile mehr als die Hälfte (58 %) aller Altersvorsorgeprodukte im Neugeschäft Policen mit alternativen Garantiekonzepten. Klassische Lebens- und Rentenversicherungen mit Höchstrechnungszins machten laut der jüngsten GDV-Zahlen lediglich ein Drittel (33 %) der Neuverträge aus.

Produktlandschaft verändert sich

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

Verbesserte Förderung von Basis-Rente ohne Effekt

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

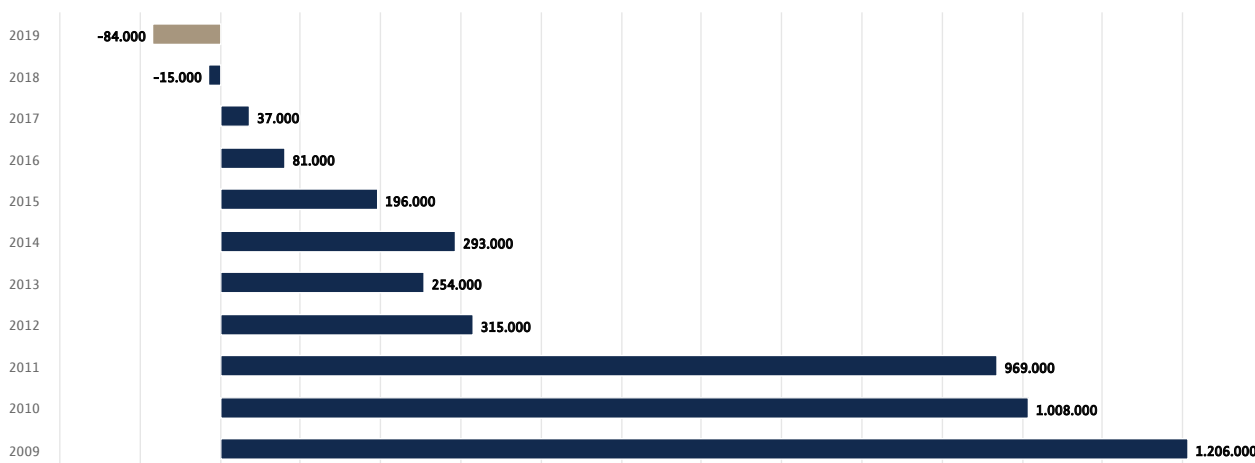
Zur Basisvorsorge in der 1. Schicht gehört neben der gesetzlichen Rentenversicherung auch die Basis-Rente, deren Beiträge steuerlich geltend gemacht werden können. Neben Angestellten können die Basis-Rente vor allem Selbstständige und Freiberufler nutzen, die nicht der gesetzlichen Rentenversicherungspflicht unterliegen. Der steuerlich absetzbare Höchstbetrag lag im Jahr 2019 bei 24.305 € für Alleinstehende (bei Zusammenveranlagung für Ehegatten 48.610 €). 2019 konnten Steuerzahler bei der Basisvorsorge 88 % ihres eingezahlten Kapitals als Sonderausgaben geltend machen.

Trotz dieses erheblichen Steueranreizes wurden nach Angaben des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) bis zum Stichtag 31. Dezember 2019 lediglich 82.700 neue Basis-Rentenverträge marktweit abgeschlossen (2018: 76.200). Das entspricht einer Steigerung von 7,6 %.

Die Zusatzvorsorge der 2. Schicht besteht im Wesentlichen aus der Riester-Rente und der betrieblichen Altersvorsorge (bAV). Trotz der verbesserten Förderung der Riester-Rente im Rahmen des Betriebsrentenstärkungsgesetzes seit 2018 ging die Zahl der Neuverträge im Berichtsjahr zurück. Zum Ende des 3. Quartals 2019 betrug laut Bundesministerium für Arbeit und Soziales der Gesamtbestand der Riester-Verträge 16,51 Mio. – das waren 84.000 Verträge weniger als zum 31. Dezember 2018. Ein klarer Schwerpunkt bei den Neuverträgen lag im Berichtsjahr – wie bereits in den Jahren zuvor – in den Bereichen Investmentfonds und Wohn-Riester. Die Zahl der Versicherungsverträge war hingegen stark rückläufig (-55.000).

Wachstum nur bei Investmentfonds und Wohn-Riester

Entwicklung Riester-Renten-Verträge (2009 - 2019)



Quelle: Bundesministerium für Arbeit und Soziales, Stand: 30. September 2019

Das bereits seit 1. Januar 2018 geltende Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) hat die betriebliche Altersvorsorge im Berichtsjahr stärker in den Fokus von Arbeitgebern und Versicherten gerückt. Es brachte zum Jahresbeginn 2019 ein umfangreiches Maßnahmenpaket, das die Marktdurchdringung der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) erhöhen sollte. So wurde unter anderem ein verpflichtender Arbeitgeberzuschuss für Neuverträge eingeführt.

Betriebliche Altersvorsorge:  
Mehr Förderung per Gesetz

Nach Einschätzung des Analysehauses Assekurata dominierten die positiven Effekte aus dem BRSG den Markt für betriebliche Altersvorsorge, da sie Raum für neue Zielgruppenansprachen eröffneten.

Der Mittelstand in Deutschland nutzte im abgelaufenen Geschäftsjahr bereits verstärkt Regelungen des BRSG, um das eigene bAV-Angebot für die Mitarbeiter attraktiver zu machen. Zu diesem Ergebnis kommt eine Studie von Generali Deutschland. So bereitete sich bereits fast jeder zweite Betrieb auf den neuen zusätzlichen Arbeitgeberzuschuss zur bAV vor. Allerdings wirkt sich das neue Gesetz bislang noch nicht spürbar auf die Marktdurchdringung in Deutschland aus. Sie lag mit 44,3 % nur leicht über dem Vorjahr.

Marktdurchdringung der betrieblichen Altersvorsorge weiter mit Potenzial

Die Bedeutung der bAV ist bei den Angestellten angekommen: Immerhin 51 % der Arbeitnehmer wären laut einer aktuellen Studie von Deloitte bereit, auf Gehaltserhöhungen zugunsten der bAV zu verzichten. Wie die Studie zeigt, gibt es aber noch viel Verbesserungspotenzial in der Gestaltung und Kommunikation der Angebote. Bislang fühlen sich nur 42 % der befragten Arbeitnehmer ausreichend informiert.

Um den eigenen bAV-Verwaltungsaufwand zu reduzieren, wünschen sich laut einer aktuellen Umfrage von Mercer zwei Drittel der Unternehmen eine digitale Informations-Plattform für ihre Mitarbeiter, die den Versorgungsstand sowie Nebenleistungen übersichtlich darstellt. Etwa die Hälfte der befragten Unternehmen plant, zukünftig verstärkt in die Digitalisierung und Automatisierung der bAV-Verwaltung zu investieren. Knapp jedes zweite Unternehmen hat die Verwaltung der bAV bereits ganz oder zumindest teilweise ausgelagert. 83 % der Betriebe sind laut Mercer-Studie der Meinung, dass die Zusammenarbeit mit einem Full-Service-Anbieter einfacher ist als mit mehreren Partnern.

Full-Service-Anbieter gefragt

In der 3. Schicht zeigte sich eine differenzierte Entwicklung: Während klassische Lebens- und Rentenversicherungen aufgrund der in den vergangenen Jahren deutlich gesunkenen Garantieverzinsung kaum noch angeboten und auch nicht mehr von Kunden nachgefragt werden, waren rein fondsgebundene Produkte und solche mit sogenannten Neuen Garantien weiterhin gefragt. Laut GDV lag ihr Anteil am Neugeschäft bei 60 % und damit über dem Vorjahresniveau (57 %).

Private Rentenversicherungen: kaum noch Produkte mit klassischem Garantiezins

Trotz der anhaltenden Zurückhaltung der Bevölkerung beim Abschluss langfristiger Verträge sieht das Analysehaus Assekurata auf Basis von vorläufigen Angaben des Branchenverbands GDV im Berichtsjahr bei den gebuchten Bruttobeiträgen ein Plus von 11,1 %. Dieses stammt vornehmlich aus Einmalbeiträgen (+36,0 %), wohingegen sich der Lebensversicherungsmarkt bei den laufenden Beiträgen nur stabil entwickelte (+0,2 %).

Gesamtmarkt leicht im Plus

## Vermögensmanagement

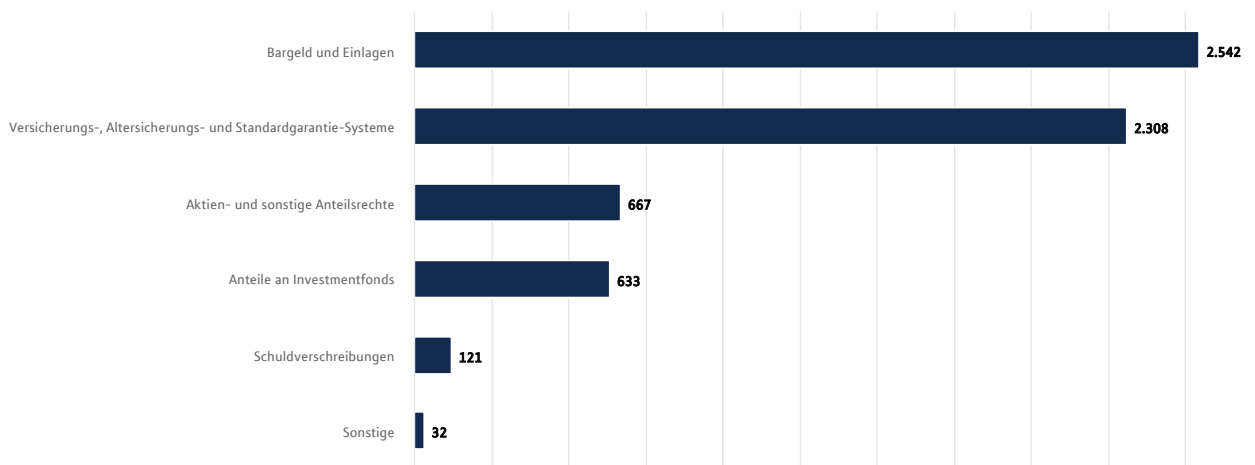
Das Marktumfeld im Bereich Vermögensmanagement war im Berichtszeitraum durch das anhaltend niedrige Zinsumfeld sowie eine positive, aber auch volatile Entwicklung an den Aktienmärkten geprägt. Dabei wurde die positive geopolitische Entwicklung zudem von einer regelrechten Zinssenkungswelle der globalen Notenbanken flankiert.

Auch in Deutschland ist das Gesamtvermögen leicht gestiegen und liegt laut Global Wealth Report 2019 derzeit bei umgerechnet knapp 15 Billionen US-Dollar. Damit ist Deutschland das viertreichste Land der Erde nach den USA, China und Japan.

Die privaten Haushalte in Deutschland sind so reich wie nie: Ihr Geldvermögen stieg nach Angaben der Deutschen Bundesbank im dritten Quartal auf 6.302 Mrd. €. Anhaltend hoch war dabei die Präferenz für liquide oder als risikoarm empfundene Anlageformen.

Private Haushalte so reich wie nie

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



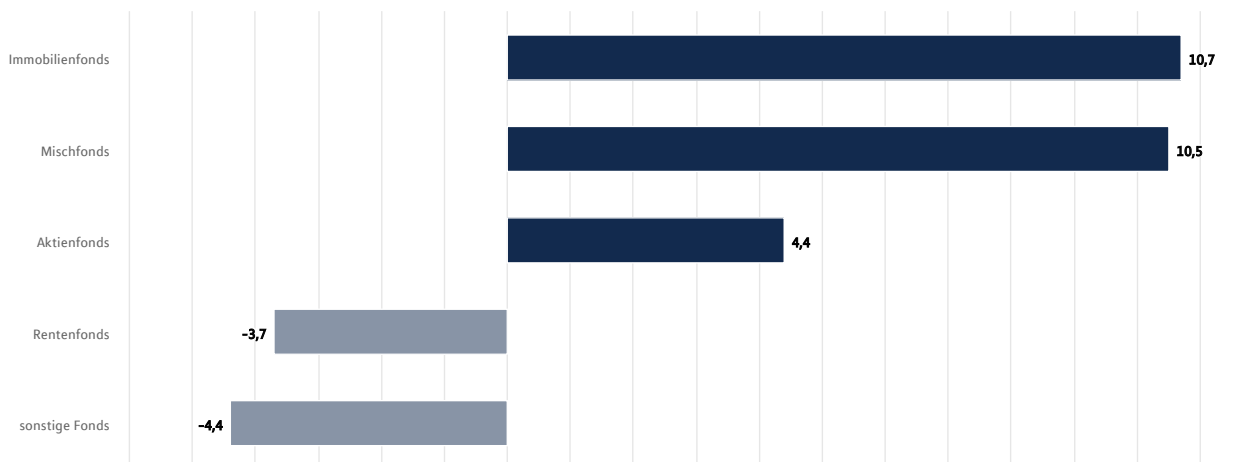
Quelle: Deutsche Bundesbank, Stand: 30. September 2019

Dem Bundesverband Investment und Asset Management e. V. (BVI) zufolge ist das von der deutschen Fondsbranche verwaltete Vermögen seit Jahresbeginn 2019 um 15 % auf 3.398 Mrd. € per 31. Dezember 2019 gewachsen. Hierbei spielt insbesondere die gute Stimmung an den Finanzmärkten eine Rolle. Beim verwalteten Vermögen liegen offene Spezialfonds mit 1.875 Mrd. € vor offenen Publikumsfonds mit 1.116 Mrd. €. In den letzten zehn Jahren hat sich das Gesamtvermögen der Branche fast verdoppelt (Ende 2009: 1.706 Mrd. €).

Immobilienfonds besonders beliebt

Die Fondsgesellschaften verzeichneten 2019 ein Neugeschäft von 119 Mrd. €. Offenen Publikumsfonds flossen dabei netto 17,5 Mrd. € zu. Die stärksten Absatztreiber darunter waren die Immobilienfonds. Sie sammelten allein 10,7 Mrd. € neue Gelder ein; das sind 67 % mehr als im Vorjahr (2018: 6,4 Mrd. €). Mischfonds standen mit 10,5 Mrd. € auf dem zweiten Platz der Absatzliste.

### Zu- und Abflüsse offener Publikumsfonds in Deutschland von Januar bis Dezember 2019 (in Mrd. Euro)



Quelle: Bundesverband Investment und Asset Management e. V. (BVI), Stand: 31. Dezember 2019

Das anhaltende Niedrigzinsumfeld hat die Deutschen im Berichtsjahr in stärkerem Maße als in den Vorjahren beeinflusst. Laut Vermögensbarometer 2019 des Deutschen Sparkassen- und Giroverbands spielte die Zinssituation für 44 % eine (sehr) wichtige Rolle bei ihren Geldanlageentscheidungen. 40 % der Befragten gaben an, ihr Sparverhalten an die Niedrigzinsen angepasst zu haben. Das gilt überdurchschnittlich oft für Menschen mit höherem Einkommen oder Vermögen und macht sich auch in der Wahl der Anlageprodukte bemerkbar: So werden laut Vermögensbarometer zunehmend Aktien für besonders gut geeignet gehalten, um in der Niedrigzinsphase zu investieren. Investment- und Immobilienfonds landeten auf Platz zwei, Immobilien auf dem dritten Platz.

Niedrigzins mit zunehmendem Einfluss auf Anlageentscheidungen

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

Aufgrund des anhaltenden Niedrigzinsumfelds und der steigenden Risiken an den Aktienmärkten interessieren sich institutionelle Investoren immer stärker für Alternative Investments. Nach dem BAI Alternative Investor Survey 2019, einer Umfrage des Bundesverbands Alternative Investments unter institutionellen Investoren, haben 82 % aller Befragten ihr Engagement in dieser Anlageklasse erhöht. Als wichtigste Gründe nannten die Teilnehmer die Portfoliodiversifikation sowie stabile Cash-Flows und das Rendite-Risiko-Verhältnis. Am stärksten investieren institutionelle Investoren bei ihren Alternative Investments laut BAI in die Bereiche Immobilien, Private Equity und Infrastruktur.

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. Im Berichtsjahr erwarteten laut einer aktuellen Studie von AssCompact mehr als 75 % der befragten Vermittler perspektivisch eine steigende Bedeutung des Sachgeschäfts. Im Jahr 2014 waren es erst 60 %. Aus Maklersicht trägt das Sachgeschäft wesentlich zur Bestandssicherung bzw. zum Bestandsaufbau insgesamt bei.

Insbesondere die Gewerbeversicherungen sehen Makler als eine attraktive Verbesserung ihres Produktportfolios. Eine Studie der mailo Versicherung AG zeigt, dass 85 % der Makler zumindest teilweise bereits in diesem Bereich aktiv sind. Weiterhin können sich 70 % derjenigen, die dieses Geschäft noch nicht vermitteln, eine Erweiterung ihres Portfolios um Gewerbeversicherungen vorstellen.

Gewerbeversicherungen gewinnen für Makler an Bedeutung

Steigende Bedeutung verzeichnet unter den KMUs die Cyberversicherung. Laut einer Studie der Gothaer sehen 43 % der Befragten in Cyberattacken die bedrohlichste Gefahr für kleine und mittlere Unternehmen. Vor zwei Jahren waren es erst 32 %. Die Studie zeigt auch, dass diese Angst nicht unbegründet ist: Fast jeder fünfte Betrieb war schon Opfer von Cyberattacken. Dennoch sind aktuell nur 13 % der Unternehmen im Besitz einer Cyberversicherung. Eine Betriebshaftpflicht haben hingegen nahezu alle Unternehmen (88 %) abgeschlossen, gefolgt von einer betrieblichen Gebäudeversicherung (56 %) und einer Elektronik-Versicherung (29 %).

Furcht der Unternehmen vor Cyberattacken wächst

Naturgefahren wie Sturm, Hagel, Überschwemmung und Starkregen haben 2018 Schäden in Höhe von 3,1 Mrd. € in der Sach- und Kfz-Versicherung verursacht und liegen damit auf Vorjahresniveau. Laut „Naturgefahrenreport 2019“ waren längst nicht alle Unwetterschäden im Jahr 2018 auch versichert. Während bundesweit fast alle Wohngebäude gegen Sturm und Hagel abgesichert sind, fehlt rund zehn Millionen Hausbesitzern der Schutz gegen Elementarrisiken wie Starkregen und Hochwasser. Ohne eine erweiterte Naturgefahren- bzw. Elementarschaden-Versicherung müssen Betroffene die Schäden künftig selbst zahlen, da sich die Ministerpräsidenten der Bundesländer darauf verständigt haben, keine Hilfsgelder mehr auszugeben.

Viele Haushalte nicht ausreichend gegen Naturgefahren abgesichert

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 2019 geht der GDV von einer Steigerung der Beitragseinnahmen von 3 % aus.

Sachgeschäft wächst weiter

## Krankenversicherung

Nach mehreren schwierigen Jahren hat sich die private Krankenversicherung im Geschäftsjahr 2019 stabilisiert. Laut Verband der privaten Krankenversicherung (PKV) lag die Zahl der Vollversicherten nach vorläufigen Zahlen per 31. Dezember 2019 mit 8,7 Mio. Personen annähernd auf Vorjahresniveau (-0,1 %). Zudem wechselten wieder mehr Versicherte von der gesetzlichen in die private Krankenversicherung als umgekehrt: Der positive Saldo in der PKV betrug 2019 rund 12.000 Personen, liegt aber noch deutlich unter dem Wert früherer Jahre.

Zahl der privat  
Vollversicherten in  
Deutschland auf  
Vorjahresniveau

Laut „MLP Gesundheitsreport 2019“ fühlen sich 87 % der befragten Privatversicherten gut abgesichert. Bei den gesetzlich Versicherten geben dies mit 64 % deutlich weniger Personen an. Zudem ist mehr als die Hälfte der Deutschen (51 %) der Meinung, dass man mit der PKV besser abgesichert ist. Von der gesetzlichen Krankenversicherung hingegen behaupten das nur 28 %.

Der gesetzlich festgeschriebene allgemeine Beitragssatz zur gesetzlichen Krankenversicherung lag 2019 bei 14,6 % der beitragspflichtigen Einnahmen. Zudem erhoben die Krankenkassen im Durchschnitt noch einen Zusatzbeitrag von 0,9 %, der seit Januar 2019 zu gleichen Teilen von Arbeitnehmern und Arbeitgebern geleistet wird. Für Selbstständige wurde außerdem 2019 das für die Beitragsbemessung der GKV relevante Mindesteinkommen halbiert. Davon profitieren insbesondere Existenzgründer mit zunächst niedrigem Einkommen.

Um den Leistungsumfang der gesetzlichen Krankenversicherung aufzustocken, schließen weiterhin immer mehr Bürger private Zusatzversicherungen ab. Die Zahl der Verträge ist laut vorläufigen Zahlen des PKV-Verbands im Jahr 2019 auf 26,5 Mio. gestiegen. Das entspricht einer Zuwachsrate gegenüber 2018 von 2,1 %. Die mit Abstand meistvermittelten Zusatzversicherungen sind Zahntarife mit knapp 16,01 Mio. Bestandspolice zum Stand Ende 2018.

Zusatzversicherungen  
weiterhin stark nachgefragt

Weiterer Wachstumstreiber der Branche war die Pflegezusatzversicherung. Die Zahl der geförderten Police stieg 2018 um 44.000 (5,3 %) auf rund 878.000 Verträge. Die Zahl der ungeforderten Pflegezusatzpolice wuchs um 49.800 (1,8 %) auf 2,78 Mio. Beide verzeichnen im Vergleich zum Vorjahr jedoch geringeres Wachstum.

Zuwachs bei privaten  
Pflegeversicherungen

Eine der wesentlichen Ursachen für das rückläufige Wachstum im Bereich der Pflegezusatzversicherung sieht Assekurata in der Umsetzung des zweiten Pflegestärkungsgesetzes (PSG II). Da die Umstellung von drei Pflegestufen auf fünf Pflegegrade seit 2017 auch mit einer Leistungsausweitung für bestimmte Pflegebedürftige einherging, fühlen sich breite Bevölkerungsschichten nun vermeintlich ausreichend für den Pflegefall abgesichert. Die private Pflegezusatzversicherung ist jedoch unverändert relevant, weil die gesetzliche Pflegeversicherung auch weiterhin nur als Teilabsicherung angelegt ist.



## Immobilien

Der Immobilienmarkt in Deutschland entwickelte sich vor allem aufgrund der anhaltend niedrigen Zinsen in den vergangenen Jahren weiter positiv. Immobilien wurden sowohl als Kapitalanlage als auch für die eigene Nutzung eine große Bedeutung zuteil. Laut der Sparda-Studie „Wohnen in Deutschland“ 2019 denken 63 % der Deutschen, dass sich der Erwerb von Wohneigentum grundsätzlich lohnt. Die Studie zeigt weiterhin, dass die häufigsten Gründe für den Erwerb von Wohneigentum der Beitrag zur Altersvorsorge (73 %) und der Schutz vor Mieterhöhungen (69 %) sind, gefolgt vom Wunsch nach den eigenen vier Wänden (67 %).

Der Preisanstieg auf dem deutschen Wohnimmobilienmarkt verlangsamt sich: Nach Angaben des Verbands deutscher Pfandbriefbanken (vdp) sind die Preise im dritten Quartal 2019 um insgesamt 5,8 % gegenüber dem Vorjahr gestiegen (Q3 2018 im Vergleich zum Vorjahr: 7,4 %). Deutlich zeigt sich die abnehmende Dynamik auf dem Markt für Mehrfamilienhäuser, der mit einem Plus von 5,6 % den niedrigsten Anstieg seit drei Jahren verzeichnet. Grund hierfür sind laut vdp vor allem die geplanten bzw. umgesetzten Gesetzesvorhaben zur Begrenzung des Mietanstiegs.

Dynamik bei  
Preissteigerungen nimmt ab

Die Bautätigkeiten in Deutschland sind im Berichtsjahr leicht rückläufig gewesen, befinden sich aber im Langfristvergleich weiterhin auf hohem Niveau: Bundesweit wurden in den ersten neun Monaten 2019 nach Angaben des Statistischen Bundesamtes rund 226.010 Wohnungen in Neubauten genehmigt. Dies waren 3,0 % oder 7.095 Wohnungen weniger als im Vorjahreszeitraum. Die Zahl der Baugenehmigungen ist ein wichtiger Frühindikator zur Einschätzung der zukünftigen Bauaktivität. Allerdings nimmt laut destatis die Zahl der Bauvorhaben, die noch nicht begonnen bzw. noch nicht abgeschlossen wurden, seit einigen Jahren zu.

Weiterhin hohes Niveau der  
Bautätigkeiten in  
Deutschland

Im Juni 2019 wurde eine neue Sonderabschreibung für den Mietwohnungsneubau beschlossen: Künftig können Immobilienbesitzer für neue Wohnungen neben der regulären linearen Abschreibung von 2 % auch eine Sonderabschreibung in Anspruch nehmen. Sie soll im Jahr der Anschaffung bzw. Herstellung und in den folgenden drei Jahren bis zu 5 % jährlich betragen. Die Bemessungsgrundlage liegt bei maximal 2.000 € je Quadratmeter Wohnfläche, zudem sind einige Voraussetzungen zu erfüllen. So muss die Wohnung etwa im Jahr der Anschaffung bzw. Herstellung und in den folgenden neun Jahren der Vermietung zu Wohnzwecken dienen.

Neue Sonderabschreibung  
für den  
Mietwohnungsneubau

Die wirtschaftliche Lage der deutschen Pflegeheime ist laut „Pflegeheim Rating Report 2020“ des Leibniz-Instituts für Wirtschaftsforschung (RWI) weiterhin relativ gut. Die Trends zur Ambulantisierung und Privatisierung hielten im Berichtsjahr an. Aufgrund der Alterung der Gesellschaft ist bis 2040 in Deutschland mit 5 Millionen Pflegebedürftigen zu rechnen, was eine Steigerung um 42 % gegenüber dem Jahr 2017 bedeutet. Damit einher geht laut RWI ein zusätzlicher Bedarf von 378.000 stationären Pflegeplätzen bis 2040.

Steigender Bedarf an  
Pflegeplätzen

## Finanzierung

Die Zinsen für Baufinanzierungen haben sich zwar im November 2019 leicht von ihrem Allzeittief entfernt, befanden sich aber weiterhin auf niedrigem Niveau. Der Bestzins für zehnjährige Hypothekendarlehen verharnte gegen Ende 2019 auf einem Tiefstand von 0,46 %.

Die Europäische Zentralbank (EZB) hielt auch im Berichtsjahr den Leitzins weiterhin bei 0 %; bereits seit März 2016 liegt er auf diesem Rekordtief. Der sogenannte Einlagensatz lag im November 2019 bei -0,5 %. Damit müssen Kreditinstitute Strafzinsen zahlen, wenn sie bei der EZB überschüssige Gelder parken. Eine geldpolitische Wende ist derzeit nicht in Sicht. Mehr dazu im → [Prognosebericht „Finanzierung“](#).

Das Kreditvolumen an Unternehmen und Selbstständige in Deutschland hat im dritten Quartal 2019 aufgrund der schwachen Konjunktur einen Dämpfer erhalten: Nach Angaben der Experten von Deutsche Bank Research nahm das Kreditgeschäft von Juli bis September 2019 nur um 7,3 Mrd. € bzw. 0,5 % zu. Auf 12-Monats-Sicht ging das Plus auf 4,8 % zurück und lag damit erstmals seit anderthalb Jahren wieder unter der 5%-Marke.

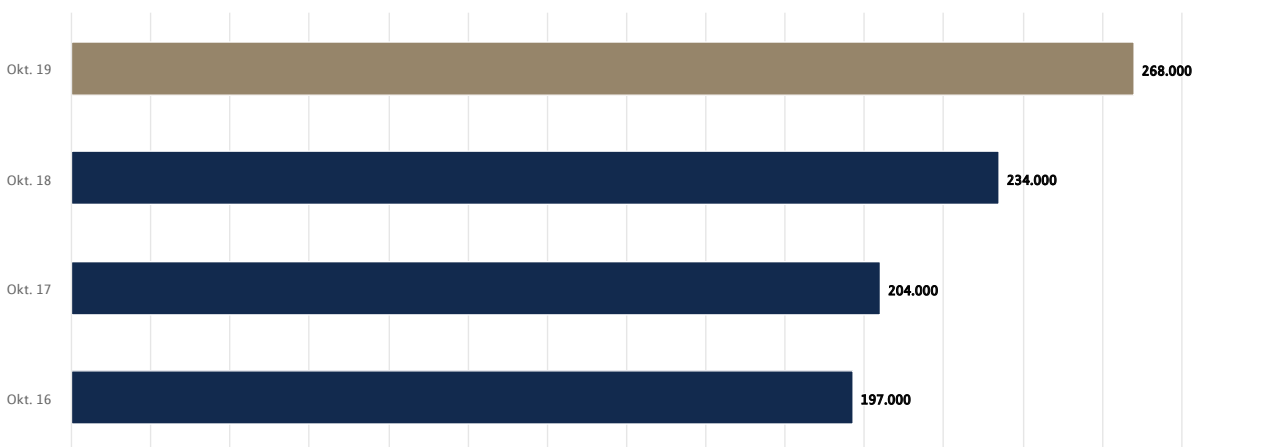
Kreditwachstum schwächt sich ab

Aufgrund der niedrigen Zinsen und der gestiegenen Immobilienpreise in Deutschland hat sich die durchschnittliche Darlehenssumme, mit denen Immobilienkäufer ihr Eigenheim oder ihre Kapitalanlage finanzieren, auch im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter kräftig erhöht. Nach Angaben des Dr. Klein Trendindikators Baufinanzierung lag die durchschnittliche Darlehenshöhe im Dezember 2019 bei 268.000 € – und damit 34.000 € bzw. 14,5 % über dem Vorjahr. In den vergangenen vier Jahren ist sie insgesamt sogar um 93.000 € bzw. 53,1 % gestiegen (siehe Grafik).

Darlehenshöhe von Immobilienfinanzierungen weiter gestiegen

### Darlehenssumme auf Rekord-Niveau

Durchschnittliche Darlehenshöhe in €



Quelle: Dr. Klein, Trendindikator Baufinanzierung (DTB)

Das im September 2018 eingeführte Baukindergeld ist nach einer Zwischenbilanz des Bundesinnenministeriums und der Förderbank KfW nach einem Jahr ein voller Erfolg: Rund 135.000 Familien in Deutschland haben bis September 2019 Förderanträge gestellt. Insgesamt wurden den Antragstellern bisher Zuschüsse in Höhe von rund 2,8 Mrd. € gewährt.

Baukindergeld treibt Eigenheimkäufe auf Rekordniveau

Unter anderem hat das Baukindergeld laut einer Studie des GEWOS Instituts die Zahl der Eigenheimkäufe auf einen neuen Rekordwert getrieben. Der jüngsten Immobilienmarktanalyse des Instituts zufolge gab es im Jahr 2018 rund 248.500 Transaktionen von Ein- und Zweifamilienhäusern – ein neues Allzeithoch.

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

## Wettbewerb und Regulierung

Die Wettbewerbssituation auf dem deutschen Markt für Finanzdienstleistungen hat sich im Geschäftsjahr 2019 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 besteht Wettbewerbsdruck auf die Branche durch Direktvertriebe und FinTechs.

Der Gesetzgeber hat in den vergangenen Jahren großen Einfluss auf die Regulierung der Märkte für die Finanzberatung 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) sowie Anlegerschutzgesetz, Finanzanlagenvermittlergesetz und Lebensversicherungsreformgesetz. Damit zielt der Gesetzgeber auf den Schutz von Verbraucherinteressen ab. 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 üben Druck auf die Produktmargen aus.

Mit dem Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) traten bereits seit 2015 für MLP relevante Veränderungen in Kraft, die auch 2019 Auswirkungen hatten und darüber hinaus zu spüren sein werden. Aus MLP Sicht ist der Ausweis von Effektivkosten sowie die Tatsache, dass bislang keine pauschale Deckelung von Abschlussprovisionen vorgenommen wurde, zu begrüßen. Der im abgelaufenen Geschäftsjahr vom Finanzministerium vorgelegte Gesetzesentwurf zur Provisionsdeckelung sieht als mögliches Startdatum nun erst den 1. Januar 2021 vor. Weiterhin sind darin drei Komponenten geplant: die Basisvergütung, eine Komponente für qualitativ hochwertige Beratung und eine marktübliche Dienstleistungsvergütung, falls ein Makler wie MLP für einen Versicherer spezifische Leistungen übernimmt. Viele Fachpolitiker stehen dieser Regulierung mehr denn je kritisch gegenüber. Insgesamt profitiert MLP von einer hohen Beratungsqualität in der Zielgruppe, die unter anderem in geringeren Stornoquoten mündet. Der Margendruck durch die bereits erfolgte Regulierung zeigt sich aber – wenn auch durch die hochwertige Beratung in einem geringeren Ausmaß als bei anderen Marktteilnehmern – auch bei MLP.

Gesetzesentwurf zum Provisionsdeckel in der Lebensversicherung vorgelegt

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 seit 1. Januar 2019, weiterhin der Anhebung des steuerlichen Förderrahmens von 4 % auf 8 % der Beitragsbemessungsgrenze (BBG) und einem direkten staatlichen Förderbeitrag für Geringverdiener.

Betriebliche Altersvorsorge gestärkt

Im Juli 2017 hat der Bundesrat die Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie „Insurance Distribution Directive“ (IDD) in deutsches Recht formal beschlossen – das Gesetz ist im Februar 2018 in Kraft getreten. Es sieht neue Regeln für mehr Transparenz und einen verbesserten Verbraucherschutz im Versicherungsvertrieb vor. Mit der IDD-Umsetzung geht zudem eine Weiterbildungspflicht für Versicherungsvermittler von 15 Stunden im Jahr einher. Größere Auswirkungen auf das Geschäftsmodell von MLP sind nicht festzustellen, da die kontinuierliche Weiterbildung der Berater bei MLP seit jeher ein zentraler Aspekt ist. MLP Berater übertreffen entsprechend der internen Anforderung von MLP das IDD-Ziel, indem sie jährlich mindestens 30 Stunden Weiterbildung absolvieren, was in einem Punktekonto festgehalten wird. Allerdings waren bei MLP – wie bei jedem anderen Marktteilnehmer – umfangreiche prozessuale Anpassungen aufgrund der IDD-Vorgaben notwendig.

Vermittlerrichtlinie erfordert weiterhin prozessuale Anpassungen

Im Januar 2018 ist die Umsetzung der Finanzmarktrichtlinie „Markets in Financial Instruments Directive II“ (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. Bestehende Prozesse wurden daher 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. Auch für MLP ergab sich weiterhin ein erheblicher Umsetzungsaufwand. Die Umsetzung der wesentlichen Anforderungen wurde mit der aktuellen Aufstellung von MLP in der Geldanlage jedoch bewältigt.

MiFID-Umsetzung bewältigt

Der Gesetzgeber war mit der verbindlichen Vorgabe einer Effektivkostenquote sowohl in Deutschland durch die Produktinformationsstelle Altersvorsorge (PiA) für geförderte Altersvorsorgeprodukte (Basisrente und Riester) als auch auf europäischer Ebene (Vorgabe: sowohl in Euro als auch als „Reduction in Yield“) mit den seit Januar 2018 vorgeschriebenen Basisinformationsblättern für verpackte Anlageprodukte für Kleinanleger und Versicherungsanlageprodukte (PRIIPS) sowie den ab Januar 2019 geltenden neuen PRIIP-KID für OGAW-Fonds aktiv geworden. Allerdings wird durch diese jüngsten Regulierungsschritte noch längst keine ausreichende Vergleichbarkeit der Produkte im Markt und ihrer Kostenbelastung hergestellt. Die Berechnungsmethoden sollten angeglichen werden, sodass bei gleichen Voraussetzungen auch gleiche Kostengrößen berechnet werden.

Kostentransparenz weiter verbessert

Ab 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. Auch 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, hat auch 2019 fortbestanden.

Datenschutz intensiviert

Insgesamt sind die regulatorischen Entwicklungen als herausfordernd zu bewerten. Denn die oben genannte Schere aus tendenziell sinkenden Provisionserlösen pro Stück 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.

Herausforderndes regulatorisches Umfeld

## Geschäftsverlauf

In den vergangenen Jahren haben wir das Beratungsfeld Vermögensmanagement zu einer wesentlichen Ertragsssäule der MLP Gruppe ausgebaut. Dabei hat FERl im Berichtszeitraum den erfolgreichen Kurs der vergangenen Jahre fortgesetzt und seine Position als ein führendes unabhängiges Investmenthaus gestärkt. Trotz volatiler Märkte verzeichnete FERl im sechsten 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. Insbesondere im MLP Privatkundengeschäft verzeichneten wir eine positive Entwicklung im Vermögensmanagement, in dem die Nettomittelzuflüsse und das betreute Vermögen weiter gesteigert werden konnten. Insgesamt liegen die Erlöse im Vermögensmanagement und das konzernweit betreute Vermögen über dem Vorjahresniveau.

In der Altersvorsorge gab es zwar insbesondere durch die andauernde Niedrigzinsphase sowie die kritische Berichterstattung über Lebensversicherungen immer noch eine Zurückhaltung beim Abschluss langfristiger Verträge. MLP hatte sich aber bereits frühzeitig auf die wachsende Bedeutung neuer Garantieprodukte eingestellt, die Kunden als Alternativen zu den klassischen Konzepten inzwischen häufig nachfragen. Im abgeschlossenen Geschäftsjahr haben diese Garantieprodukte bei MLP 74,0 % der neu abgeschlossenen Verträge ausgemacht.

Positive Impulse kamen im Berichtsjahr vor allem auch aus der betrieblichen Altersvorsorge vor dem Hintergrund des Betriebsrentenstärkungsgesetzes (BRSG) und insbesondere der darin verankerten Erhöhung des steuerlichen Förderrahmens. Weitere Informationen zu den gesetzlichen Neuerungen finden sich auch im Kapitel → [Regulierung](#). Positiv beigetragen zur Erlösentwicklung im Bereich Altersvorsorge hat auch der Anstieg der für MLP tätigen Berater im Hochschulbereich; diese betreuen ihre Kunden vielfach auch bei ersten Absicherungen und Vorsorgebausteinen. Insgesamt lagen die Erlöse im Bereich Altersvorsorge im Geschäftsjahr 2019 6,4 % über dem Vorjahresniveau.

In der Sachversicherung verzeichneten wir auch 2019 eine positive Entwicklung bei DOMCURA. Maßgeblich dazu beigetragen haben weiterhin unsere bereits etablierten Bündelprodukte, die wir im Berichtsjahr erneut weiterentwickelt und an die Marktgegebenheiten angepasst haben, sowie eine neue Gebäudeversicherung für Einfamilienhäuser von DOMCURA. Viel Aufmerksamkeit, insbesondere auf Fachkonferenzen, wurde DOMCURA weiterhin zur „digitalen Reisegepäckversicherung“, einem Versicherungsprodukt auf Blockchain-Basis, entgegengebracht und DOMCURA aufgrund dieser innovativen Lösung als nationaler Gewinner der European Business Awards ausgezeichnet. Die Verzahnung von MLP und DOMCURA haben wir 2019 weiter vorangetrieben, beispielsweise durch die gemeinsame Entwicklung von Spezialprodukten für die MLP Zielgruppen der Studierenden und Mediziner. Gleichzeitig hat sich das Geschäft der DOMCURA mit anderen Marktteilnehmern weiterhin positiv entwickelt. Auch im MLP Privatkundengeschäft hat sich die Sachversicherung positiv entwickelt. Insgesamt lagen die Erlöse in der Sachversicherung 5,2 % über dem Vorjahr.

In der Krankenversicherung beobachteten wir beim Neuabschluss von privaten Vollversicherungen weiterhin eine marktweite Zurückhaltung, die wir unter anderem auf die Beitragsentwicklung in der PKV und die kritische Berichterstattung der Medien zurückführen. Trotz der schwierigen Rahmenbedingungen lagen unsere Erlöse in der Krankenversicherung mit einem Plus von 1,3 % knapp über Vorjahresniveau.

In der Immobilienvermittlung konnten wir 2019 wie erwartet unsere Erlöse gegenüber dem Vorjahr deutlich (+17,9 %) steigern. Hauptgründe für die positive Entwicklung waren der systematische Ausbau und die weitere Diversifizierung unseres Immobilienangebots, die wir bereits 2018 forciert hatten. Neben dem Bereich denkmalgeschützter Immobilien hatten wir vor allem auch das Angebot an Neubauten, Bestands- und Konzeptimmobilien (Mikro-Wohnen, Pflegeimmobilien) deutlich erweitert.

Mit der Akquisition von DEUTSCHLAND.Immobiliën, einem führenden Onlinemarktplatz für Anlageimmobilien, haben wir 2019 das Angebot nochmals signifikant erweitert und uns zudem mit den rund 6.000 dort angeschlossenen Maklern weiteres Geschäftspotenzial für die kommenden Jahre eröffnet. Im abgelaufenen Geschäftsjahr begann die Integration von DEUTSCHLAND.Immobiliën in den MLP Konzern nach dem erfolgreichen Closing der Transaktion am 2. September 2019.

In der Vermittlung von Immobilienfinanzierungen konnten wir unsere Erlöse – vor allem bedingt durch die hohe Nachfrage aufgrund des Niedrigzinsumfelds – nochmals deutlich (+16,9 %) steigern.

Im Zuge der Diversifizierung unseres Geschäftsmodells konnten wir in den vergangenen Jahren das Vermögensmanagement und die Sachversicherungen zu wesentlichen Säulen unseres Erlöses ausbauen. Mit der erfolgreichen Akquisition der DEUTSCHLAND.Immobiliën im Jahr 2019 und dem Potenzial, das diese mitbringt, haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr auch im Bereich Immobilienvermittlung einen großen Schritt für eine weitere Umsatzverbreiterung gemacht. Weitere Informationen dazu finden Sie im Kapitel → „Voraussichtliche Geschäftsentwicklung“.

Verbreiterung der Umsatzbasis geht voran

Die Neukundengewinnung entwickelte sich im Berichtsjahr erfreulich. MLP konnte 2019 19.300 neue Familienkunden (18.266) überzeugen. Der Anteil der online initiierten Neukunden daran betrug rund 25 % (29 %). Insgesamt betreute die MLP Gruppe zum 31. Dezember 2019 549.600 Familienkunden (541.150) und 21.850 Firmen- und institutionelle Kunden (20.900).

Kundenzahl entwickelt sich erfreulich

Die Digitalisierung aller Bereiche im MLP Konzern schreitet voran und wird auch in den kommenden Jahren eine wesentliche strategische Rolle spielen. Entscheidend für die Entwicklung digitaler Angebote sind für uns die Bedürfnisse von Kunden sowie Beratern und Mitarbeitern. Um in der gesamten MLP Gruppe eine digitale Arbeitsweise zu fördern und sukzessive eine Digitalkultur zu etablieren, hatten wir 2018 ein Digitalboard mit Digitalisierungsbeauftragtem und eine Digital Task Force aufgesetzt, die 2019 noch umfangreicher tätig wurden. Das Gremium hat eine Reihe von Vorschlägen ausführlich begutachtet und die als relevant erachteten weiter ausarbeiten bzw. umsetzen lassen, darunter eine Online-Kundenbetreuung durch MLP Berater. Parallel wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr bereits erste Teile des 2018 erarbeiteten IT-Zielbilds für das Jahr 2022 erfolgreich auf den Weg gebracht, darunter die Einführung neuer Arbeitsmethoden und die Einrichtung einer Laufzeitumgebung für Microservices in der Public Cloud. Weitere Informationen dazu finden Sie im Kapitel → „Voraussichtliche Geschäftsentwicklung“.

Weitere Etablierung einer Digitalkultur

MLP hat 2019 im Rahmen seiner Digitalisierungsstrategie seine Präsenz in den sozialen Medien wie Facebook, Youtube und Twitter weiter ausgebaut und vertieft. Für die Online-Akquise hat MLP im Berichtsjahr insbesondere mit der Uniwunder GmbH zusammengearbeitet, nachdem die Partnerschaft bereits im vorherigen Geschäftsjahr – begleitet mit einer Aufstockung der Beteiligung durch MLP an dem Start-up-Unternehmen auf 49 % – intensiviert worden war. Uniwunder verfügt über große Expertise im Performance-Marketing und trägt neben anderen Partnern und Werbemaßnahmen dazu bei, dass unsere Seminarangebote die passende Zielgruppe erreichen.

Erfolgreiche Neukundengewinnung übers Web

Bei der digitalen Kundenakquise erhält der Berater umfangreiche Unterstützung durch ein Leadmanagementtool, das wir 2018 auf den Weg gebracht hatten und im Berichtsjahr nochmals weiterentwickeln konnten. Darüber werden Seminare und Kontakte direkt erfasst und die weitere Terminvereinbarung organisiert. Die zentrale und teilautomatisierte Verwaltung der Kontakte sorgt für eine Entlastung der Berater.

Digitale Unterstützung für Berater

Mit dem „VEM-Guide“ der MLP Banking AG – VEM steht für Vermögensmanagement – ist im abgelaufenen Geschäftsjahr eine wesentliche Beraterunterstützung bei der Planung und Umsetzung von Geldanlage-Portfolios eingeführt worden. Die Softwarelösung ermöglicht in der Beratung einen lückenlosen Prozess von der Bestandsaufnahme über einen Soll-Ist-Abgleich bis hin zu einer rechtssicheren Dokumentation und verschafft Kunden noch mehr Transparenz über die eigene Vermögensstruktur sowie regelmäßige Geldströme.

Unser im April 2017 neu gestaltetes Online-Kundenportal haben wir auch im abgelaufenen Geschäftsjahr schrittweise erweitert. Es bietet Kunden alle Finanzinformationen auf einen Blick und zeigt ihnen in einem persönlichen Haushaltsbuch übersichtlich ihre Einnahmen und Ausgaben. Im Geschäftsjahr 2019 ist insbesondere die neue Übersicht über alle Versicherungsverträge hinzugekommen. Ein weiterer schrittweiser Ausbau der Funktionen ist für die kommenden Jahre geplant. Weitere Informationen dazu finden Sie im Kapitel → „Voraussichtliche Geschäftsentwicklung“.

Online-Kundenportal weiter ausgebaut

Die Gewinnung neuer Berater war nach 2018 auch im abgelaufenen Geschäftsjahr ein Schwerpunktthema. Das 2017 neu ausgerichtete Hochschulsegment mit den Leitern Hochschulteams sorgte für ein signifikantes Beraterwachstum. Insgesamt belief sich der Nettozuwachs auf Jahressicht auf 53 Berater, was einem Plus von 2,7 % entspricht und nochmals eine dynamischere Steigerung gegenüber dem Vorjahr bedeutet. Hier zeigt sich auch die erfolgte Intensivierung des Recruitings bei MLP. Zum Repertoire gehören Jobmessen, Kennenlern-Formate wie MLP Erleben oder auch Active Sourcing. Außerdem haben wir die Attraktivität der Tätigkeit als MLP Berater in den vergangenen Jahren weiter erhöht, zum Beispiel durch eine Weiterentwicklung des Bildungsangebots an unserer Corporate University.

Erfolgreiche Beratergewinnung

Nicht nur im Hochschulbereich, sondern auch bei Beratern mit Branchenerfahrung baut MLP seine Aktivitäten aus, um das Interesse für eine Tätigkeit bei MLP zu wecken. Dabei hilft ein speziell auf Branchenkenner ausgerichtetes Vergütungsmodell, das ihnen den Wechsel erleichtert. Weitere Informationen finden Sie im Kapitel → „Mitarbeiter und selbstständige Kundenberater“.

MLP hat seit 2016 umfangreiche Effizienzmaßnahmen umgesetzt, um die Kostenbasis deutlich zu reduzieren. Auch im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde ein konsequentes Kostenmanagement betrieben, mit dem wir unsere Wachstumsstrategie flankiert haben.

Konsequentes Effizienzmanagement begleitet Wachstumsstrategie

Mit Inkrafttreten des neuen internationalen Rechnungslegungsstandards 16 (IFRS 16, International Financial Reporting Standard) hat sich die Behandlung von Leasinggeschäften geändert. Unter anderem entfällt beim Leasingnehmer nach IFRS 16 die Klassifizierung in Operating Lease und Finance Lease. Dieser muss vielmehr für jeden Leasinggegenstand sowohl ein Nutzungsrecht auf der Aktivseite als auch eine korrespondierende Leasingverbindlichkeit auf der Passivseite ansetzen. Auswirkungen hat diese veränderte Behandlung auch auf die Gewinn- und Verlustrechnung. Hier kommt es zu Verschiebungen innerhalb der Gewinn- und Verlustrechnung. Zum einen werden Leasingzahlungen nicht mehr als betrieblicher Aufwand erfasst. Zum anderen werden Abschreibungen und Zinsaufwand belastet. Hinweise zu den jeweiligen Auswirkungen finden sich nachfolgend in der Ertrags- und Vermögenslage sowie detaillierte Informationen unter Anhangangabe 3 (Anpassung der Rechnungslegungsmethoden).

IFRS 16 in Kraft getreten

## Ertragslage

### Entwicklung der Gesamterlöse

Der MLP Konzern konnte die Gesamterlöse im Geschäftsjahr 2019 um 6,4 % auf 708,8 Mio. € (666,0 Mio. €) steigern. Damit erreichten die Gesamterlöse erneut einen neuen Höchststand seit Verkauf der eigenen Versicherer. Dabei profitierte MLP von der deutlichen Verbreiterung der Erlösbasis in den vergangenen Jahren und erzielte Zuwächse in allen Beratungsfeldern. Wesentlicher Treiber dieser Entwicklung waren die Provisionserlöse, die um 7,7 % auf 672,9 Mio. € (624,8 Mio. €) anstiegen. Die Erlöse aus dem Zinsgeschäft lagen mit 16,6 Mio. € (17,3 Mio. €) aufgrund des fortgesetzt niedrigen Zinsumfelds unter Vorjahr.

Gesamterlöse legen zu

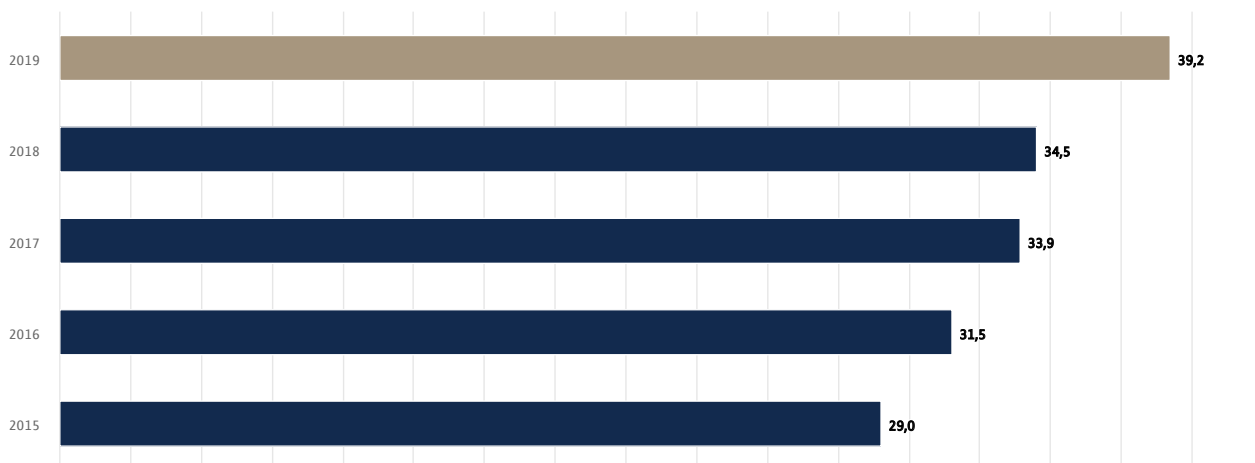
Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnten wir die Erlöse in der Altersvorsorge weiter steigern. Diese legten um 6,4 % auf 225,8 Mio. € (212,3 Mio. €) zu. Hintergrund des Anstiegs ist ein wachsendes Neugeschäft, dessen Beitragssumme um 7,3 % von 3.614,1 Mio. auf 3.881,2 Mio. € zulegte (unter Berücksichtigung der im Vorjahr angekündigten Umstellung der Berechnungsgrundlage ergibt sich eine Steigerung um 7,1 % von 3.904,2 Mio. € auf 4.183,2 Mio. €). Positiv entwickelte sich der Anteil der betrieblichen Altersvorsorge, die zum Jahresende 16,5 % (15,4 %) der Beitragssumme ausmachte (nach neuer Berechnungsgrundlage 20,9 % bzw. 19,3 %). Das Neugeschäft selbst verbesserte sich dabei um 15,0 % auf 639,5 Mio. € (556,1 Mio. €) (unter Berücksichtigung der im Vorjahr angekündigten Umstellung der Berechnungsgrundlage ergibt sich eine Steigerung um 15,9 % von 754,9 Mio. € auf 875,2 Mio. €). Bei der Umstellung auf neue Garantien nimmt MLP nach wie vor eine Vorreiterrolle ein. Rentenversicherungen mit klassischem Garantiezins machen bei MLP lediglich noch 3,0 % (4,0 %) bei neu vermittelten Verträgen aus. Der Anteil der neuen Garantien lag bei 74,0 % (76,0 %), rein fondsgebundene Verträge erreichten 23,0 % (20,0 %).

Erneut Wachstum in der Altersvorsorge

Im Vermögensmanagement konnte die MLP Gruppe erneut Zuwächse verzeichnen. Hier legten die Erlöse um 10,6 % auf 223,5 Mio. € (202,0 Mio. €) zu. Das betreute Vermögen stieg auf einen neuen Höchstwert von 39,2 Mrd. € (34,5 Mrd. €). Damit zeigten sich Zuwächse beim Tochterunternehmen FERl und insbesondere im Privatkundengeschäft bei MLP. Das in der MLP Banking AG betreute Vermögen legte um 21,7 % zu und erreichte 6,3 Mrd. € (5,2 Mrd. €)

Vermögensmanagement erneut mit Rekord

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





Die Erlöse in der Sachversicherung konnten im abgelaufenen Geschäftsjahr erneut zulegen. Sie stiegen um 5,2 % auf 126,6 Mio. € (120,3 Mio. €). Auch der Bestand an Sachversicherungen entwickelte sich positiv. Das über den MLP Konzern vereinnahmte Prämienvolumen stieg auf 405,5 Mio. € (385,6 Mio. €).

Sachversicherung mit weiterem Wachstum

Die Erlöse in der Krankenversicherung lagen mit 48,3 Mio. € (47,7 Mio. €) geringfügig über Vorjahr. Damit hat sich MLP trotz der Zurückhaltung vieler Bürger beim Abschluss privater Krankenvollversicherungen positiv entwickelt.

Krankenversicherung über Vorjahresniveau

Ein deutliches Wachstum konnten wir in der seit 2014 ausgebauten Immobilienvermittlung verzeichnen. Hier stiegen die Erlöse um 17,9 % auf 23,7 Mio. € (20,1 Mio. €). Mit dem Closing des Erwerbs einer Mehrheitsbeteiligung an DEUTSCHLAND.Immobilen am 2. September 2019 werden seither neben den Erlösen aus der Immobilienvermittlung auch Erlöse aus der Immobilienentwicklung ausgewiesen. Im Berichtszeitraum betragen diese Erlöse 0,1 Mio. € (0,0 Mio. €). Zur positiven Jahresentwicklung hat insbesondere ein sehr dynamisches viertes Quartal beigetragen. Das von MLP vermittelte Immobilienvolumen betrug 294,0 Mio. € (256,0 Mio. €).

Immobilienvermittlung mit deutlichem Wachstum

Auch in der Vermittlung von Finanzierungen haben wir ein neues Rekordniveau erreicht. Die Erlöse verbesserten sich auf 20,8 Mio. € (17,8 Mio. €). Das vermittelte Finanzierungsvolumen erreichte mit 1.958,5 Mio. € (1.806,0 Mio. €) einen neuen Höchstwert.

Vermitteltes Finanzierungsvolumen mit neuen Rekordwert

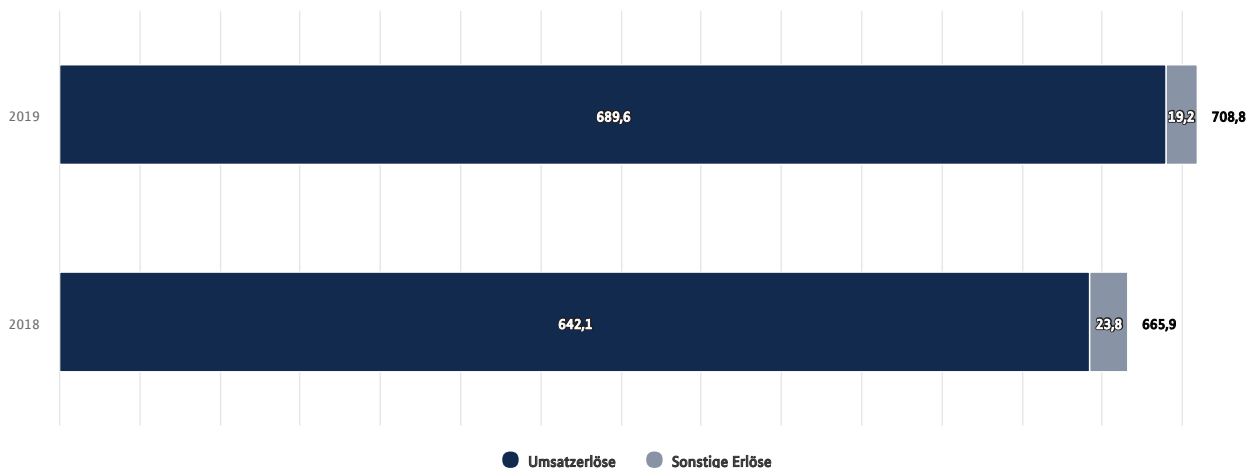
Trotz fortgesetzter Investitionen in die weitere Stärkung unseres Hochschulsegments und damit in zukünftige Umsatz- und Ergebnispotenziale sowie der weiteren Umsetzung der Digitalisierungsstrategie haben wir mit einem EBIT von 47,1 Mio. € (46,4 Mio. €) unsere Prognose einer leichten Steigerung erreicht.

Prognose erfüllt

## Analyse der Umsatzentwicklung

Die Umsatzerlöse legten im Berichtszeitraum um 7,4 % auf 689,6 Mio. € (642,1 Mio. €) zu. Maßgeblichen Anteil daran hatten die Provisionserlöse, die von 624,8 Mio. € auf 672,9 Mio. € anstiegen. Getragen wurde dieser Anstieg von allen Beratungsfeldern, insbesondere von der Immobilienvermittlung und dem Vermögensmanagement. Die sonstigen Erlöse reduzierten sich auf 19,2 Mio. € (23,8 Mio. €). Hintergrund des höheren Vorjahreswerts waren im Wesentlichen einmalig höhere Erträge aus Umsatzsteuerrückzahlungen, die im Segment Banking entstanden sind. Die Zinserlöse gingen aufgrund des fortgesetzt niedrigen Zinsniveaus im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 16,6 Mio. € (17,3 Mio. €) zurück. Die Gesamterlöse legten auf 708,8 Mio. € (666,0 Mio. €) zu.

Entwicklung der Gesamterlöse (alle Angaben in Mio. €)



Innerhalb der Provisionserlöse leistete die Altersvorsorge den größten Beitrag. Vor dem Hintergrund der erfolgreichen Diversifizierung der Umsatzbasis betrug dieser noch 33,6 % (34,0 %). Nahezu gleichauf liegt das Vermögensmanagement mit einem Anteil von 33,2 % (32,3 %). Die Sachversicherung erreichte 18,8 % (19,3 %). Einen detaillierten Überblick gibt folgende Tabelle:

Immobilienvermittlung mit deutlichem Wachstum

#### Aufteilung der Umsatzerlöse:

Angaben in Mio. €	Anteil in %	2019	Anteil in %	2018	Veränderung in %
Altersvorsorge	34%	225,8	34%	212,3	6,4%
Vermögensmanagement	33%	223,5	32%	202,0	10,6%
Sachversicherung	19%	126,6	19%	120,3	5,2%
Krankenversicherung	7%	48,3	8%	47,7	1,3%
Immobilienvermittlung	4%	23,7	3%	20,1	17,9%
Finanzierung	3%	20,8	3%	17,8	16,9%
Übrige Beratungsvergütungen	1%	4,3	1%	4,6	-6,5%
<b>Summe Provisionserlöse</b>		<b>672,9</b>		<b>624,8</b>	<b>7,7%</b>
Erlöse aus dem Zinsgeschäft		16,6		17,3	-4,0%
<b>Gesamt</b>		<b>689,6</b>		<b>642,1</b>	<b>7,4%</b>

#### Analyse der Aufwendungen

Die Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Provisionsgeschäft beinhalten vor allem die erfolgsabhängigen Zahlungen an unsere MLP 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 FERI, 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. Seit der Übernahme der Mehrheitsbeteiligung an der DEUTSCHLAND.Immobilien fallen im Segment Holding und Sonstige ebenfalls Provisionsaufwendungen an. Diese entstehen im Wesentlichen durch Aufwendungen aus der Immobilienentwicklung. Vor dem Hintergrund gestiegener Provisionserlöse lagen die Provisionsaufwendungen mit 369,9 Mio. € (332,5 Mio. €) ebenfalls über Vorjahr. Das Provisionsergebnis stieg damit auf 303,0 Mio. € (292,3 Mio. €).

Provisionsergebnis über Vorjahr

Erstmals weisen wir in der Gewinn- und Verlustrechnung auch Bestandsveränderungen aus. Diese resultieren ebenfalls aus der Immobilienentwicklung und repräsentieren die in der aktuellen Phase der Projekte erwirtschafteten Vermögensänderungen innerhalb des Berichtszeitraums. Mit Fortschreiten der Projekte geht zukünftig eine Erhöhung dieses Postens einher. Im Gegenzug wird mit dem sukzessiven Verkauf von Projekteinheiten dieser Posten vermindert. Die Bestandsveränderungen lagen im Berichtszeitraum bei 3,9 Mio. € (0,0 Mio. €).

Die Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Zinsgeschäft blieben aufgrund des fortgesetzt niedrigen Zinsumfelds bei 0,6 Mio. € (0,6 Mio. €) stabil. Insgesamt betrug das Zinsergebnis 16,0 Mio. € (16,8 Mio. €).

Der Rohertrag (definiert als Ergebnis der Gesamterlöse abzüglich der Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Provisionsgeschäft, Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Zinsgeschäft, sowie zuzüglich Bestandsveränderungen) verbesserte sich auf 342,2 Mio. € (332,9 Mio. €).

Die Verwaltungskosten des MLP Konzerns (definiert als Summe der Personalaufwendungen, planmäßigen Abschreibungen und Wertminderungen sowie sonstigen betrieblichen Aufwendungen) lagen im Berichtsjahr bei 297,1 Mio. € (289,5 Mio. €).

Verwaltungskosten  
marginal gestiegen

Der Personalaufwand erhöhte sich auf 135,7 Mio. € (128,0 Mio. €), wesentlich beeinflusst durch eine leicht höhere Anzahl an Mitarbeitern sowie allgemeine Gehaltserhöhungen. Hierin enthalten sind unter anderem 116,8 Mio. € für Löhne und Gehälter (110,4 Mio. €), 15,9 Mio. € für Sozialabgaben (14,7 Mio. €) und Altersvorsorgezuschüsse des Arbeitgebers von 3,0 Mio. € (2,9 Mio. €). Die planmäßigen Abschreibungen und Wertminderungen erhöhten sich auf 26,4 Mio. € (16,0 Mio. €). Hintergrund des Anstiegs ist im Wesentlichen die veränderte Bilanzierung von Leasingverpflichtungen aufgrund des seit 1. Januar 2019 anzuwendenden neuen Rechnungslegungsstandards IFRS 16. Einen gegenläufigen Effekt hatte dies auf die sonstigen betrieblichen Aufwendungen, die sich von 145,5 Mio. € auf 135,1 Mio. € reduzierten. Der höhere Vorjahreswert war zusätzlich durch Nachzahlungen für Umsatzsteuer beeinflusst.

### Aufwandsstruktur

Alle Angaben in Mio. €	2019	in % der Gesamtaufwendungen	2018	in % der Gesamtaufwendungen	Veränderung in %
Bestandsveränderungen <sup>1)</sup>	3,9	-0,6%	0	—	>100%
Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Provisionsgeschäft	-370,0	55,7%	-332,5	53,4%	11,3%
Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Zinsgeschäft	-0,6	0,1%	-0,6	0,1%	0,0%
Personalaufwand	-135,7	20,4%	-128,0	20,6%	6,0%
Planmäßige Abschreibungen und Wertminderungen	-26,4	4,0%	-16,0	2,6%	65,0%
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-135,0	20,3%	-145,5	23,4%	-7,2%
<b>GESAMT</b>	<b>-663,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>-622,6</b>	<b>100,0%</b>	<b>6,6%</b>

1) Durch den Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung an DEUTSCHLAND.Immobiliens wird die Gewinn- und Verlustrechnung um den Posten Bestandsveränderungen erweitert.

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 konnte das bereits sehr gute Ergebnis des Vorjahres um 20,0 % übertreffen und erreichte 3,0 Mio. € (2,5 Mio. €). In der Gewinn- und Verlustrechnung zeigt sich dies neben anderem in dem Posten „Ergebnis aus nach der Equity-Methode bewerteten Anteilen“.

Das EBIT des MLP Konzerns konnte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr leicht auf 47,1 Mio. € (46,4 Mio. €) verbessern.

EBIT leicht gesteigert

Das Finanzergebnis ging im abgelaufenen Geschäftsjahr auf -2,3 Mio. € (-0,6 Mio. €) zurück.

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

### Ergebnisstruktur und Entwicklung der Ergebnisse im Konzern

Alle Angaben in Mio. €	2019	2018	Veränderung in %
Gesamterlöse	708,8	666,0	6,4%
Rohrertrag <sup>1)</sup>	342,2	332,9	1,6%
Rohrertrags-Marge (%)	47,7%	50,0%	—
EBIT	47,1	46,4	1,5%
EBIT-Marge (%)	6,6%	7,0%	—
Finanzergebnis	-2,3	-0,6	>100,0%
EBT	44,7	45,8	-2,4%
EBT-Marge (%)	6,3%	6,9%	—
Ertragsteuern	-7,8	-11,3	-31,0%
Jahresüberschuss	36,9	34,5	7,0%
Netto-Marge (%)	5,2%	5,2%	—

<sup>1)</sup> Definition: Der Rohrertrag ergibt sich aus den Gesamterlösen abzüglich der Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Provisionsgeschäft sowie Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Zinsgeschäft.

Insgesamt stieg das Konzernergebnis um 6,7 % auf 36,9 Mio. € (34,5 Mio. €). Hintergrund waren im Wesentlichen höhere Provisionserlöse im Berichtszeitraum sowie eine gegenüber dem Vorjahr niedrigere Steuerquote.

Ergebnis je Aktie weiter gestiegen

### Konzernergebnis

Alle Angaben in Mio. €	2019	2018	Veränderung in %
Fortzuführende Geschäftsbereiche	36,9	34,5	7,0%
<b>KONZERN</b>	<b>36,9</b>	<b>34,5</b>	<b>7,0%</b>
Ergebnis je Aktie in € (unverwässert)	0,34	0,32	6,3%
Ergebnis je Aktie in € (verwässert)	0,34	0,32	6,3%
Anzahl Aktien in Mio. Stück (unverwässert)	109,2	109,2	—
Anzahl Aktien in Mio. Stück (verwässert)	109,2	109,2	—

### Ergebnisverwendung

Unsere Dividendenpolitik sieht vor, 50 % bis 70 % des Konzernergebnisses an unsere Aktionäre auszuschütten. Für das Geschäftsjahr 2018 hatte MLP 20 Cent pro Aktie ausgeschüttet. Die Dividendensumme belief sich auf 21,9 Mio. €.

Für das Geschäftsjahr 2019 haben wir angekündigt, unsere Dividendenpolitik fortzuführen. Auf dieser Basis schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung am 25. Juni 2020 eine Dividende in Höhe von 0,21 € je Aktie vor. Dies entspricht einer Ausschüttungsquote von rund 62 % bezogen auf das 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 jederzeit 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 erwirtschafteten. 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 437,6 Mio. € (424,8 Mio. €) über dem Niveau des Vorjahres. Wesentlichen Einfluss hierauf hatte das Konzernergebnis des Geschäftsjahrs 2019 in Höhe von 36,9 Mio. €. Ein gegenläufiger Effekt ergab sich durch die Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2018 in Höhe von 21,9 Mio. €. Die Eigenkapitalquote verringerte sich aufgrund der höheren Bilanzsumme von 17,5 % auf 15,6 %. Die aufsichtsrechtliche Eigenmittelquote lag zum Bilanzstichtag bei 19,2 % (19,6 %). Für die kommenden Jahre erwartet MLP auch in der heutigen Konzernstruktur einen erhöhten Kapitalbedarf durch die erhöhten Anforderungen gemäß Basel IV.

Eigenkapitalquote bei  
15,6 %

Zur Finanzierung des Konzerns setzen wir derzeit keine Fremdmittel 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 1.993,2 Mio. € (1.720,5 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 1.600,3 Mio. € (1.455,2 Mio. €) gegenüber.

Die Rückstellungen haben mit einem Anteil an der Bilanzsumme von lediglich 3,6 % (3,9 %) keine wesentliche Finanzierungsfunktion im Konzern. Die anderen Verbindlichkeiten erhöhten sich zum Bilanzstichtag deutlich auf 250,6 Mio. € (165,8 Mio. €). Der Anstieg begründet sich im Wesentlichen durch die Anwendung des IFRS 16 und die damit in diesem Posten aktivierten Leasingverbindlichkeiten in Höhe von 54,2 Mio. €. Kaufpreisverbindlichkeiten im Zuge der Übernahmen einer Mehrheitsbeteiligung an der DEUTSCHLAND.Immobilen wirkten sich ebenfalls erhöhend aus. Die kurzfristigen Verbindlichkeiten reduzierten sich auf 165,6 Mio. € (141,9 Mio. €). Im Wesentlichen handelt es sich dabei um Verbindlichkeiten aus dem operativen Geschäft. Den kurzfristigen Verbindlichkeiten stehen auf der Aktivseite Zahlungsmittel in Höhe von 510,8 Mio. € (385,9 Mio. €) gegenüber, die einen erhöhten Stand an Bundesbankguthaben reflektieren, sowie Finanzanlagen in Höhe von 178,6 Mio. € (165,3 Mio. €) und kurzfristige andere Vermögenswerte in Höhe von 130,4 Mio. € (112,1 Mio. €).

## Liquiditätsanalyse

Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit erhöhte sich auf 191,6 Mio. € gegenüber 141,2 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 -34,5 Mio. auf -33,3 Mio. € verändert.

### Verkürzte Kapitalflussrechnung

In Mio. €	2019	2018
<b>Finanzmittelbestand am Anfang der Periode</b>	<b>385,9</b>	<b>301,0</b>
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	191,6	141,2
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-33,3	-34,5
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-33,5	-21,9
<b>Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands</b>	<b>124,9</b>	<b>84,9</b>
<b>Finanzmittelbestand am Ende der Periode</b>	<b>510,8</b>	<b>385,9</b>

Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2019 stehen dem MLP Konzern liquide Mittel in Höhe von ca. 556 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.

## Investitionsanalyse

MLP finanziert Investitionen in der Regel aus dem Cashflow. Das Gesamtinvestitionsvolumen in Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen belief sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 22,3 Mio. € (26,6 Mio. €). Einen wesentlichen Anteil am Gesamtvolumen hatte die Zahlung der ersten Kaufpreistranche für die Akquisition der Mehrheitsbeteiligung an der DEUTSCHLAND.Immobiliens in Höhe von 13,0 Mio. €. Der weit überwiegende Teil der übrigen Investitionen wurde im Segment Finanzberatung getätigt. Einen Schwerpunkt bildeten dabei Investitionen in Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie Software und IT.

## Investitionen

Alle Angaben in Mio. €	2019	2018	2017	2016	2015
<b>Immaterielle Vermögenswerte</b>	<b>3,9</b>	<b>4,4</b>	<b>3,4</b>	<b>13,7</b>	<b>7,9</b>
Geschäfts- oder Firmenwert	—	—	—	—	—
Software (selbst erstellt)	0,2	0,2	0,2	0,3	0,4
Software (erworben)	1,5	0,9	1,0	2,5	0,4
Übrige immaterielle Vermögenswerte	—	—	—	—	—
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	2,2	3,3	2,1	11,0	7,1
<b>Sachanlagen</b>	<b>5,4</b>	<b>22,2</b>	<b>3,9</b>	<b>4,7</b>	<b>4,8</b>
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten	0,9	16,2	0,3	0,5	0,7
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3,8	3,4	2,6	3,0	3,1
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	0,7	2,6	1,0	1,2	1,0
Kaufpreisanteil DEUTSCHLAND.Immobilien	13,0	—	—	—	—
<b>GESAMTINVESTITIONEN</b>	<b>22,3</b>	<b>26,6</b>	<b>7,3</b>	<b>18,4</b>	<b>12,8</b>

Der überwiegende Teil der Investitionen wurde mit 17,6 Mio. € im Segment Finanzberatung getätigt. Neben der Zahlung der ersten Kaufpreistranche für die Akquisition der Mehrheitsbeteiligung an der DEUTSCHLAND.Immobilien bildeten Investitionen in Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie vertriebsunterstützende IT-Systeme weitere Schwerpunkte. Diese 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 betrug das Investitionsvolumen 1,5 Mio. €. Der höhere Vorjahreswert war wesentlich beeinflusst durch den Erwerb der bis zu diesem Zeitpunkt gemieteten Geschäftsräume der FERI AG. Im Segment Banking betrug das Investitionsvolumen 0,7 Mio. €. Investitionen fanden hier vor allem in Software und IT statt. Die Investitionen im Segment DOMCURA erreichten 1,3 Mio. €. Einen Schwerpunkt dabei bildeten Investitionen in Betriebs- und Geschäftsausstattung.

## Investitionen nach Segmenten

Investitionen nach Segmenten	Gesamtinvestitionen		Veränderung in %
	2019	2018	
Alle Angaben in Mio. €	2019	2018	
Finanzberatung	17,6*	8,1	>100%
Banking	0,7	0,7	0,0%
FERI	1,5	15,4	-90,3%
DOMCURA	1,3	1,1	18,2%
Holding und Sonstige	1,2	1,3	-7,7%
<b>Summe</b>	<b>22,3</b>	<b>26,6</b>	<b>-16,2%</b>

\*Darin enthalten 13,0 Mio. € Kaufpreiszahlung DEUTSCHLAND.Immobilien

## Vermögenslage

Zum 31. Dezember 2019 hat sich die Bilanzsumme des MLP Konzerns vor dem Hintergrund weiter gestiegener Kundeneinlagen auf 2.799,6 Mio. € (2.421,0 Mio. €) erhöht.

Bilanzsumme weiter gestiegen

Die immateriellen Vermögenswerte – dazu zählen vor allem Kundenstamm, Marke und Goodwill – sind zum Bilanzstichtag auf 183,1 Mio. € (155,9 Mio. €) gestiegen. Der Anstieg begründet sich im Wesentlichen durch den Erwerb der Mehrheitsbeteiligung an DEUTSCHLAND.Immobilien. Die Sachanlagen erhöhten sich deutlich auf 130,9 Mio. € (78,3 Mio. €). Hintergrund des Anstiegs ist im Wesentlichen die veränderte Bilanzierung von Leasinggeschäften aufgrund des seit 1. Januar 2019 anzuwendenden neuen Rechnungslegungsstandards IFRS 16. Demzufolge sind in diesem Posten Nutzungsrechte aus Leasinggeschäften abzubilden. Zum 31. Dezember 2019 lagen diese Nutzungsrechte bei 53,3 Mio. €.

Die Forderungen gegen Kunden aus dem Bankgeschäft erhöhten sich auf 872,2 Mio. € (761,0 Mio. €) und sind im Wesentlichen auf den Anstieg der Schuldscheindarlehen und der Darlehen im eigenen 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 728,1 Mio. € (694,2 Mio. €). Rund 47 % der Forderungen gegen Kreditinstitute und Kunden haben eine Restlaufzeit von unter einem Jahr.

Erstmals weisen wir in der Bilanz den Posten Vorräte aus. Der Ausweis dieses Postens wurde mit dem Abschluss der Akquisition einer Mehrheitsbeteiligung an der DI Gruppe notwendig und repräsentiert im Wesentlichen die Vermögenswerte der Projektgesellschaften. Zum 31. Dezember lag dieser Posten bei 10,5 Mio. €.

Die Finanzanlagen erhöhten sich leicht auf 178,6 Mio. € (165,3 Mio. €). Die Steuererstattungsansprüche gingen auf 4,5 Mio. € (12,8 Mio. €) zurück. Der Rückgang resultiert im Wesentlichen aus der Veranlagung zur Körperschaft- und Gewerbesteuer für das Jahr 2017 und der damit verbundenen Erstattung durch das Finanzamt und Gemeinden sowie einer nachträglichen Anpassung (Herabsetzung) von Vorauszahlungen für das Jahr 2018. Gegenläufig wirkt sich die Zuführung von Erstattungsansprüchen für das Geschäftsjahr 2019 aus.

Die sonstigen Forderungen und anderen Vermögenswerte haben sich auf 168,6 Mio. € (158,1 Mio. €) erhöht. Dieser Posten enthält im Wesentlichen Provisionsforderungen gegen Versicherer, die aus der Vermittlung von Versicherungsprodukten entstehen. Aufgrund des üblicherweise starken Jahresendgeschäfts steigen diese zum Jahresende deutlich an und verringern sich im Lauf des folgenden Geschäftsjahrs wieder.



Die Zahlungsmittel erhöhten sich auf 510,8 Mio. € (385,9 Mio. €). Hintergrund des Anstiegs ist ein höheres Anlagevolumen bei der Deutschen Bundesbank. Einen gegenläufigen Effekt hatte unter anderem 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 2019 erhöhte sich das Eigenkapital auf 437,4 Mio. € (424,8 Mio. €). Ebenfalls aufgrund des Erwerbs einer Mehrheitsbeteiligung an der DI Gruppe werden in der Bilanz Anteile anderer Gesellschafter ausgewiesen. Diese beliefen sich zum Stichtag auf 0,8 Mio. €. Die Eigenkapitalquote lag aufgrund der höheren Bilanzsumme bei 15,6 % (17,5 %). Bezogen auf das Konzernergebnis von 36,9 Mio. € (34,5 Mio. €) erzielten wir eine Eigenkapitalrendite von 8,7 % (8,5 %).

Eigenkapitalrendite steigt

Die Rückstellungen lagen mit 101,6 Mio. € (94,5 Mio. €) leicht über dem Vorjahr. Der leichte Anstieg begründet sich im Wesentlichen durch einen Anstieg der Pensionsrückstellungen.

Die Einlagen unserer Kunden, die sich in den „Verbindlichkeiten gegenüber Kunden aus dem Bankgeschäft“ zeigen, stiegen zum Ende der Berichtsperiode auf 1.894,8 Mio. € (1.638,9 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 98,4 Mio. € (81,6 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 auf 6,1 Mio. € (5,2 Mio. €). Die anderen Verbindlichkeiten lagen mit 250,6 Mio. € (165,8 Mio. €) deutlich über Vorjahr. Der Anstieg begründet sich im Wesentlichen durch die Anwendung des IFRS 16 und die damit in diesem Posten aktivierten Leasingverbindlichkeiten in Höhe von 54,2 Mio. €. Weiterhin enthalten sind Kaufpreisverbindlichkeiten sowie gestiegene Verbindlichkeiten aus dem Assekuradeurgeschäft der DOMCURA. Dieser Posten beinhaltet ebenfalls 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 Geschäftsjahres erwarteten wir trotz weiterhin herausfordernder Märkte und umfangreicher Investitionen, vor allem in unseren Hochschulbereich aber auch in die weitere Umsetzung der Digitalisierungsstrategie eine leichte Steigerung des EBIT gegenüber Vorjahr.

Außerdem haben wir zu Jahresbeginn eine qualitative Einschätzung für die Umsatzentwicklung gegeben, die wir mit der Berichterstattung zu den ersten neun Monaten 2019 präzisiert haben.

In der Altersvorsorge erwarteten wir zu Jahresbeginn gleichbleibende Erlöse. Mit einer leichten Steigerung von 6,4 % liegen wir im Rahmen unserer präzisierten Erwartungen. Das Vermögensmanagement entwickelte sich mit leicht steigenden Erlösen wie erwartet. Die Sachversicherung stieg ebenfalls leicht an und lag damit im Rahmen unserer Erwartungen. In der Krankenversicherung blieben die Erlöse wie erwartet stabil. Die Immobilienvermittlung entwickelte sich mit deutlich steigenden Erlösen wie prognostiziert. Die Erlöse in der Finanzierung stiegen deutlich und damit im Rahmen unserer Prognose zu Beginn des Jahres, jedoch etwas stärker als noch im November erwartet.

Bei den Verwaltungskosten erwarteten wir eine weitgehend stabile Entwicklung. Einschließlich fortgeführter Zukunftsinvestitionen, insbesondere für die Gewinnung junger Berater im Rahmen der Stärkung des Hochschulsegments, für die wir im abgelaufenen Geschäftsjahr rund 8,0 Mio. € aufgewendet haben, ist die Entwicklung mit einem Anstieg von 2,6 % im Rahmen unserer Erwartung stabil verlaufen.

Mit einem EBIT von 47,1 Mio. € liegen wir leicht über dem EBIT des Vorjahrs. Damit haben wir unsere Jahresziele erreicht.

## WIRTSCHAFTSBERICHT

### *Segmentbericht*

Der MLP Konzern gliedert sich in folgende Segmente:

- Finanzberatung
- Banking
- FERI
- DOMCURA
- Holding und Sonstige

Im Segment Finanzberatung zeigen sich die Erlöse aus den Beratungsfeldern Altersvorsorge, der Kranken- und Sachversicherung sowie der Finanzierungs- und Immobilienvermittlung. Hierin sind seit dem Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung an der DI Gruppe am 2. September 2019 auch die Erlöse aus Immobilienvermittlung der DI Gruppe enthalten. 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.

Das Segment Holding wurde in Holding und Sonstige umbenannt und beinhaltet seit dem Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung an der DI Gruppe am 2. September 2019 die Projektgesellschaften der DI Gruppe. Aufwendungen aus der Immobilienentwicklung werden in dem Posten Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Provisionsgeschäft ausgewiesen. Der Posten Bestandsveränderungen resultiert ebenfalls aus der Immobilienentwicklung und repräsentiert die in der aktuellen Phase der Projekte erwirtschafteten Vermögensänderungen innerhalb des Berichtszeitraums. Mit Fortschreiten der Projekte geht zukünftig eine Erhöhung dieses Postens einher. Im Gegenzug wird mit dem sukzessiven Verkauf von Projekteinheiten dieser Posten vermindert.

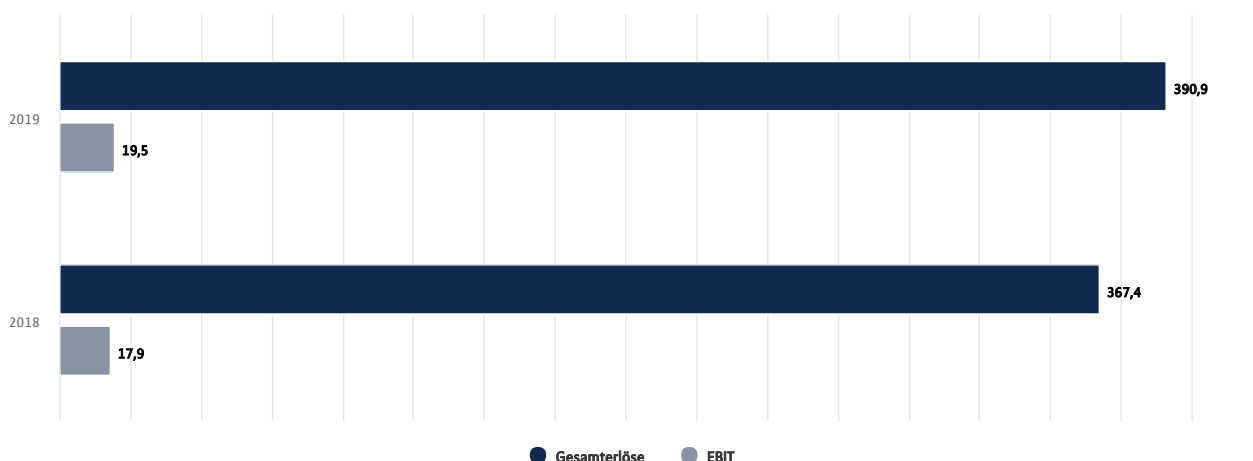
## Segment Finanzberatung

Im Berichtszeitraum konnten die Gesamterlöse im Segment Finanzberatung auf 390,9 Mio. € (367,4 Mio. €) gesteigert werden. Diese beinhalten im Wesentlichen die Provisionserlöse. Die Entwicklung der darin enthaltenen Beratungsfelder Altersvorsorge, Krankenversicherung, Sachversicherung, Finanzierung, Immobilienvermittlung und übrige Beratungsvergütungen entsprach der Entwicklung im Konzern. Die Umsatzerlöse betragen 369,3 Mio. € (347,2 Mio. €). Die sonstigen Erlöse lagen bei 21,6 Mio. € (20,3 Mio. €).

Die Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Provisionsgeschäft erhöhten sich auf 186,5 Mio. € (171,7 Mio. €). Der Personalaufwand stieg auf 69,6 Mio. € (66,1 Mio. €). Die planmäßigen Abschreibungen und Wertminderungen erhöhten sich auf 19,7 Mio. € (11,7 Mio. €). Hintergrund des Anstiegs ist der beschriebene Effekt aus der veränderten Bilanzierung von Leasingverbindlichkeiten durch den IFRS 16, der sich bei den sonstigen betrieblichen Aufwendungen reduzierend auswirkte. Dieser Posten betrug 98,6 Mio. € (103,3 Mio. €).

Das Ergebnis der betrieblichen Geschäftstätigkeit (EBIT) erreichte im Berichtsjahr einen Wert von 19,5 Mio. € (17,9 Mio. €). Bei einem Finanzergebnis von -1,8 Mio. € (-0,2 Mio. €) lag das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EBT) bei 17,7 Mio. € (17,7 Mio. €).

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



## Segment Banking

Im Segment Banking entstehen Erlöse vor allem aus dem Beratungsfeld Vermögensmanagement. Hinzu kommen Erlöse aus dem Zinsgeschäft.

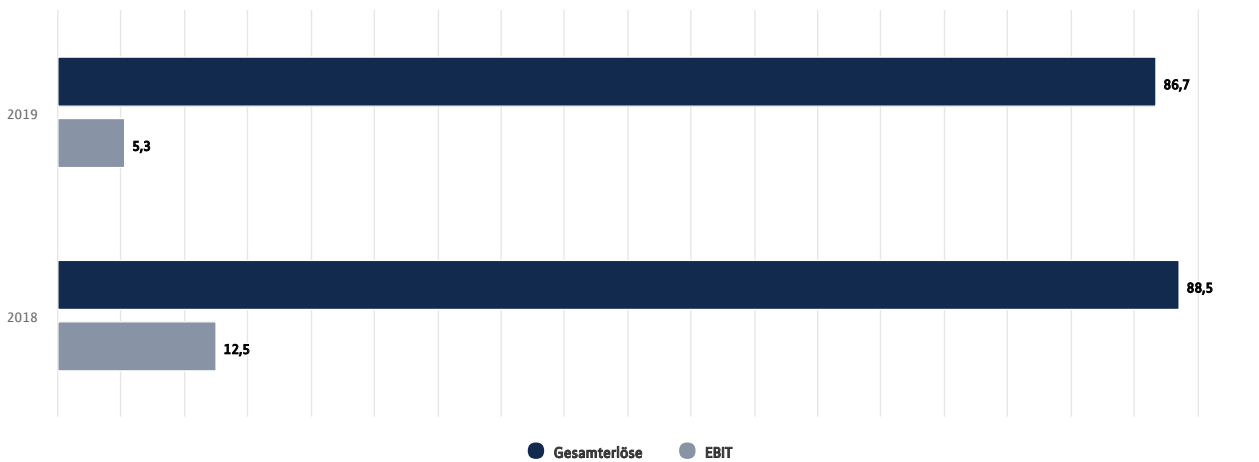
Im Berichtszeitraum lagen die Gesamterlöse in diesem Segment bei 86,7 Mio. € (88,5 Mio. €). Die Umsatzerlöse erhöhten sich auf 81,4 Mio. € (75,8 Mio. €). Dabei lagen die Zinserlöse mit 16,6 Mio. € aufgrund des fortgesetzt niedrigen Zinsniveaus unter Vorjahr (17,3 Mio. €). Die sonstigen Erlöse gingen auf 5,3 Mio. € (12,8 Mio. €) zurück. Hintergrund des höheren Vorjahreswerts war ein einmalig positiver Effekt aus Umsatzsteuerrückzahlungen.

Die Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Provisionsgeschäft erhöhten sich infolge gesteigerter Provisionserlöse auf 33,6 Mio. € (31,0 Mio. €). Die Aufwendungen für bezogenen Leistungen aus dem Zinsgeschäft lagen vor dem Hintergrund des fortgesetzt niedrigen Zinsumfelds bei 0,5 Mio. € (0,6 Mio. €).

Der Personalaufwand lag bei 11,9 Mio. € (10,8 Mio. €). Die planmäßigen Abschreibungen und Wertminderungen erreichten 0,3 Mio. € (0,1 Mio. €). Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen betrugen 34,3 Mio. € (33,9 Mio. €).

Das Ergebnis der betrieblichen Geschäftstätigkeit (EBIT) lag bei 5,3 Mio. € (12,5 Mio. €). Hintergrund des Rückgangs ist der beschriebene positive Einmaleffekt des Vorjahrs. Das Finanzergebnis ging auf 0,1 Mio. € (2,5 Mio. €) zurück. In dem höheren Vorjahreswert waren insbesondere Erstattungsinsen aus Umsatzsteuerrückzahlungen enthalten. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EBT) reduzierte sich damit auf 5,4 Mio. € (15,1 Mio. €).

Gesamterlöse und EBIT im Segment Banking (in Mio. €)



\*Positiver Einmaleffekt im Jahr 2018

## Segment FERI

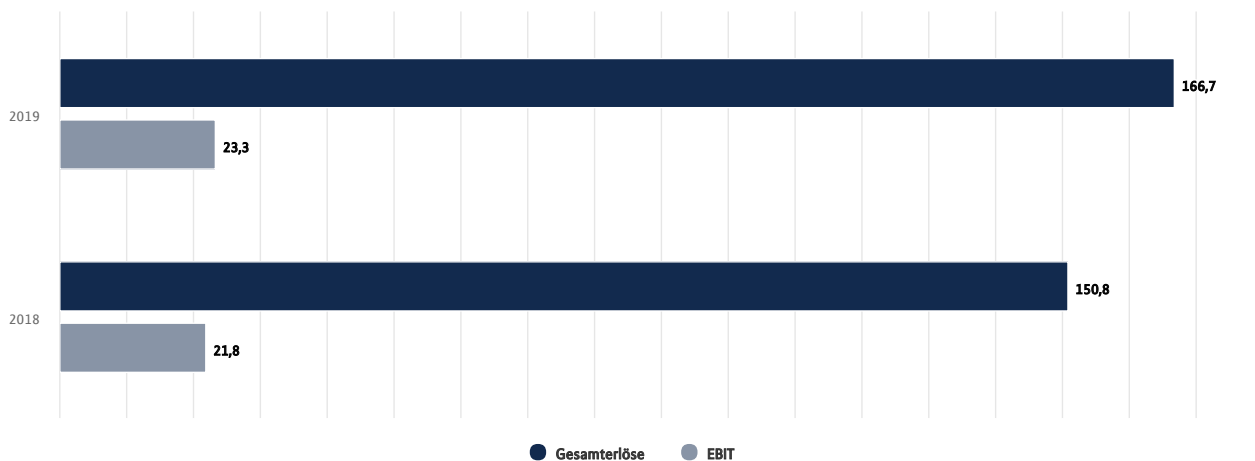
Das Segment FERI bildet die Aktivitäten der FERI Gruppe ab. In diesem Segment entstehen Erlöse vor allem aus dem Beratungsfeld Vermögensmanagement.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnten die Erlöse um 10,5 % auf 166,7 Mio. € (150,8 Mio. €) gesteigert werden. Damit erreichten diese einen neuen Höchstwert. Die Umsatzerlöse stiegen auf 161,6 Mio. € (146,2 Mio. €). Die sonstigen Erlöse erreichten 5,2 Mio. € (4,7 Mio. €).

Im Zuge höherer Umsatzerlöse stiegen die Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Provisionsgeschäft auf 99,1 Mio. € (85,3 Mio. €). Der Personalaufwand blieb mit 32,8 Mio. € (32,2 Mio. €) nahezu stabil. Die planmäßigen Abschreibungen und Wertminderungen erhöhten sich auf 2,4 Mio. € (1,3 Mio. €). Darin enthalten sind 0,8 Mio. € aus der Anwendung des IFRS 16. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen gingen auf 9,1 Mio. € (9,8 Mio. €) zurück.

Vor dem Hintergrund höherer Umsatzerlöse verbesserte sich das EBIT auf 23,3 Mio. € (21,8 Mio. €). Die EBIT-Marge betrug 14,0 % (14,5 %). Das Finanzergebnis betrug -0,6 Mio. € (-0,4 Mio. €). Damit erreichte das EBT 22,7 Mio. € (21,4 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.

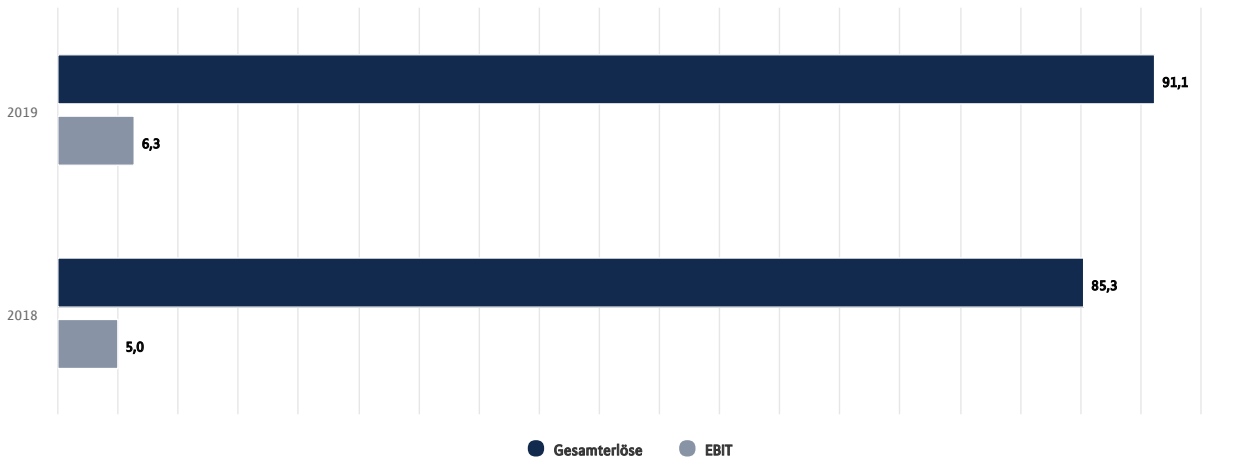
Die Umsatzerlöse der DOMCURA stiegen im Berichtsjahr auf 89,0 Mio. € (83,4 Mio. €). Die sonstigen Erlöse lagen bei 2,1 Mio. € (1,9 Mio. €). Damit erreichten die Gesamterlöse 91,1 Mio. € (85,3 Mio. €).

Maßgeblich beeinflusst durch höhere Umsatzerlöse stiegen die Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Provisionsgeschäft auf 57,8 Mio. € (54,6 Mio. €). Sie fallen im Wesentlichen als variable Vergütungen für Vermittlungsleistungen an.

Die Verwaltungskosten betragen 27,0 Mio. € (25,6 Mio. €). Dabei entfielen auf den Personalaufwand 16,0 Mio. € (14,9 Mio. €). Die planmäßigen Abschreibungen und Wertminderungen erhöhten sich auf 2,2 Mio. € (1,3 Mio. €). Darin enthalten sind 0,8 Mio. € aus der Anwendung des IFRS 16. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen gingen leicht auf 8,8 Mio. € (9,4 Mio. €) zurück.

Das EBIT erhöhte sich auf 6,3 Mio. € (5,0 Mio. €). Bei einem Finanzergebnis von -0,1 Mio. € (0,0 Mio. €) lag das EBT bei 6,2 Mio. € (5,0 Mio. €).

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



### Segment Holding und Sonstige

Die Gesamterlöse im Segment Holding und Sonstige lagen im Berichtsjahr bei 10,5 Mio. € (9,2 Mio. €).

Die Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Provisionsgeschäft lagen bei 3,9 Mio. €. Die Bestandsveränderungen beliefen sich auf +4,0 Mio. €. Beide Posten finden sich erstmals in diesem Segment in der Gewinn- und Verlustrechnung. Hintergrund sind die eingangs der Segmentberichterstattung beschriebenen Auswirkungen der Akquisition der Mehrheitsbeteiligung der DI Gruppe. Vorjahreswerte sind daher nicht vorhanden.

Der Personalaufwand lag bei 5,5 Mio. € (4,1 Mio. €). Die planmäßigen Abschreibungen und Wertminderungen betragen 1,8 Mio. € (1,6 Mio. €). Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen gingen auf 9,7 Mio. € (14,1 Mio. €) zurück. Darin enthalten sind 0,1 Mio. € aus der Anwendung des IFRS 16. Hintergrund des höheren Vorjahreswerts waren im Wesentlichen Nachzahlungen der Umsatzsteuer für Vorjahre.

Das EBIT erreichte -6,6 Mio. € (-10,6 Mio. €) zurück. Das Finanzergebnis verbesserte sich auf -0,8 Mio. € (-2,8 Mio. €). Hintergrund des höheren Vorjahreswerts waren maßgeblich mit den Umsatzsteuernachzahlungen verbundene Zinszahlungen. Das EBT erhöhte sich dadurch auf -7,4 Mio. € (-13,4 Mio. €).

## Mitarbeiter und selbstständige Kundenberater

Qualifizierte und motivierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie selbstständige Kundenberaterinnen und Kundenberater sind für die MLP Gruppe als wissensbasiertes Dienstleistungsunternehmen die wichtigste Grundlage für einen nachhaltigen Unternehmenserfolg. Deshalb lag auch im Jahr 2019 ein wesentlicher Fokus auf einer kontinuierlichen Weiterentwicklung der Personalarbeit für die Mitarbeiter einerseits sowie auf der Gewinnung neuer Berater und deren Qualifizierung andererseits.

Die Zahl der Mitarbeiter im MLP Konzern ist im abgelaufenen Geschäftsjahr leicht gestiegen. Im Berichtsjahr 2019 waren durchschnittlich 1.783 Mitarbeiter für MLP tätig. Der Anstieg resultierte im Wesentlichen aus dem Zugang durch die Akquisition der DI Gruppe sowie aus Neueinstellungen und Rückkehrern aus der Elternzeit. Die Fluktuation innerhalb des Konzerns ist 2019 leicht gestiegen, aber lag mit 8,2 % (ohne DI Gruppe) weiterhin auf einem niedrigen Niveau (2018: Zentrale: 7,2 %). Das Durchschnittsalter der Mitarbeiter beträgt derzeit 42,9 Jahre.

Mitarbeiterfluktuation  
niedrig

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

### Entwicklung der durchschnittlichen Mitarbeiterzahlen nach Segmenten (ohne MLP Berater)

Segment	2019	2018	2017	2016	2015
Finanzdienstleistungen <sup>1)</sup>	-	-	1.198	1.275	1.300
Finanzberatung <sup>2) 3)</sup>	1.071	1.055	1.047	-	-
Banking <sup>2)</sup>	187	179	163	-	-
FERI	236	223	224	223	232
DOMCURA	274	260	254	264	261
Holding <sup>4)</sup>	16	6	6	7	7
<b>Gesamt</b>	<b>1.783</b>	<b>1.722</b>	<b>1.686</b>	<b>1.768</b>	<b>1.802</b>

Stand: 31. Dezember 2019

<sup>1)</sup> Dieses Segment bestand bis zum 30. September 2017

<sup>2)</sup> Die angegebenen Werte beziehen sich für das Jahr 2017 im Durchschnitt ausschließlich auf das vierte Quartal

<sup>3)</sup> inkl. TPC, ZSH, DI Vertrieb, DI Web, DI IT und MLPdialog

<sup>4)</sup> seit 2019 inklusive DI AG und DI Projekte

MLP bietet seinen Mitarbeitern auf allen Ebenen Entwicklungsmöglichkeiten: 2020 absolviert ein weiterer Jahrgang das seit Jahren etablierte Nachwuchskräfteprogramm „Top Talente“. Ziel des Programms ist, talentierte Nachwuchskräfte aus den eigenen Reihen systematisch zu identifizieren, gezielt zu fördern und nachhaltig für zukünftige Fach- und Führungsaufgaben in der MLP Gruppe aufzubauen. Für alle neuen Führungskräfte ist seit 2018 die Teilnahme an unserem modularen Führungskräfteprogramm verpflichtend. Hier werden junge Führungskräfte in relevanten Fähigkeiten geschult und in ihrer neuen Rolle begleitet.

Entwicklungsprogramme für  
Nachwuchs- und  
Führungskräfte

Im Berichtsjahr wurden einige neue Betriebsvereinbarungen geschlossen. Im Wesentlichen wurden bereits bestehende Betriebsvereinbarungen wie z. B. die Betriebsvereinbarung Vergütungssystematik, die Betriebsvereinbarung zur Regelung der Arbeitszeit und die Betriebsvereinbarung über das betriebliche Vorschlagswesen aktualisiert. Darüber hinaus wurde über eine entsprechende Betriebsvereinbarung die 39 Stunden-Woche bei MLP eingeführt. Hierdurch versprechen wir uns insbesondere die Attraktivität von MLP als Arbeitgeber weiter zu erhöhen, um auch angesichts der herausfordernden Arbeitsmarktsituation qualifizierte Leistungsträger gewinnen und binden zu können.

Neue  
Betriebsvereinbarungen auf  
den Weg gebracht

Die weitere Digitalisierung der Personalarbeit war auch 2019 ein Tätigkeitsschwerpunkt: So wurde die Arbeit mit der digitalen Personalakte weiter vorangetrieben und Vorarbeiten für die Automatisierung von Workflows getätigt. Die Digitalisierung der Entgeltabrechnung wurde erfolgreich abgeschlossen. Auch die seit 2018 online-basiert geführten Beurteilungs- und Feedbackgespräche mit den Mitarbeitern wurden 2019 wieder mit einer Softwarelösung dargestellt. Darüber hinaus wurden agile Arbeitsmethoden im Unternehmen sukzessive integriert und in Form von Schulungen und Seminaren programmatisch in die Personalarbeit übernommen.

Digitalisierung der Personalarbeit erfolgreich fortgeführt

Die Gewinnung neuer Berater war auch im Jahr 2019 – wie bereits in den Vorjahren – ein Schwerpunktthema. Die 2017 begonnene Stärkung des Hochschulsegments haben wir im Berichtsjahr erfolgreich vorangetrieben. Um den Berufsalltag eines MLP Beraters kennenzulernen, nutzten im Berichtsjahr 65 Abiturienten und Studierende unser Praktikantenprogramm.

Beratergewinnung weiter vorangetrieben

Ziel dieser Fokussierung ist es, an den Hochschulen noch präsenter zu sein und somit verstärkt Neukunden und junge Berater zu gewinnen. Zum Stand Dezember 2019 waren 76 Leiter Hochschulteams tätig. 2020 wollen wir die Aktivitäten weiter fortsetzen und ausweiten. Ziel bleibt es, das erreichte Nettowachstum bei den Beratern weiter deutlich auszubauen.

Um künftig zunehmend auch berufserfahrenen Beratern den Wechsel in die MLP Gruppe zu erleichtern, haben wir attraktive Modelle entwickelt, die beispielsweise Vorqualifikationen anerkennen und zusätzliche finanzielle Anreize bieten. Damit haben wir die Voraussetzungen geschaffen, um aus der Konsolidierung der Branche positive Effekte für unsere Beratergewinnung zu erzielen.

Zum Stand 31. Dezember 2019 waren 1.981 Berater (2018: 1.928) als selbstständige Handelsvertreter für MLP tätig. Damit haben wir das zweite Jahr in Folge wieder ein markantes Wachstum erreicht. Die Zahl der Geschäftsstellen betrug 130 (2018: 131), zudem wurden bis zum Jahresende 2019 insgesamt 93 Hochschulteams etabliert. Das Durchschnittsalter der Berater liegt derzeit bei 45 Jahren. Sehr erfreulich ist weiterhin die enge Bindung bestehender Berater. Sie lässt sich an der Fluktuationsquote ablesen. Diese lag 2019 bei 8,6 % – und damit deutlich unter der Zielgröße von rund 10 %.

Nettowachstum bei Beratern



# Vergütungsbericht

## Vergütungspolitik

Der Aufsichtsrat der MLP SE hat die folgende Vergütungspolitik für die Mitglieder des Vorstands der MLP SE beschlossen.

Die Vergütung der Vorstände der MLP SE soll fixe und variable Bestandteile enthalten.

Das Fixgehalt setzt sich aus einem Grundgehalt, einem auch zur privaten Nutzung überlassenen Dienstwagen und einer betrieblichen Altersvorsorge zusammen. Die variable Vergütung wird in Form einer EBIT-abhängigen Tantieme gewährt (EBIT: Earnings before interest and taxes).

Das Verhältnis zwischen fixer und variabler Vergütung soll so ausgestaltet sein, dass einerseits keine signifikante Abhängigkeit des Vorstandsmitglieds von der variablen Vergütung besteht, die variable Vergütung aber andererseits einen wirksamen Verhaltensanreiz setzen kann.

Das Verhältnis zwischen fixer und variabler Vergütung zum Stichtag 31. Dezember 2019 kann folgender Tabelle entnommen werden:

	Anteil fixe Bestandteile	Anteil variabler Bestandteil
Dr. Uwe Schroeder-Wildberg	47,06%	52,94%
Manfred Bauer	47,23%	52,77%
Reinhard Loose	46,40%	53,60%

Einzelheiten können dem Vergütungsbericht im Geschäftsbericht entnommen werden.

Strategisches Kernziel ist die Herbeiführung profitablen Wachstums. Zentrale Kennziffer und Steuerungsgröße ist das EBIT, welches sich als operatives Ergebnis im Wesentlichen aus den Erlösen und Aufwendungen ergibt. Eine an der Entwicklung des EBIT orientierte variable Vergütung ist daher die geeignete Kenngröße, um diese Strategie zu unterstützen. Durch die Aufteilung der variablen Vergütung in eine Sofortauszahlung und eine aufgeschobene Auszahlung hat die variable Vergütung eine mehrjährige Bemessungsgrundlage. Hierdurch wird sichergestellt, dass nicht nur der kurzfristige Erfolg, sondern auch die langfristige Entwicklung der Gesellschaft im Fokus steht.

Da die Tantieme ausschließlich EBIT-abhängig ausgestaltet ist, ist die Gewährung grundsätzlich unabhängig von der individuellen Leistung des jeweiligen Vorstandsmitglieds. Allerdings behält sich der Aufsichtsrat vertraglich die Möglichkeit vor, die variable Vergütung nach billigem Ermessen in Abhängigkeit von der individuellen Leistung eines Vorstandsmitglieds sowie im Lichte etwaiger, von Mitgliedern des Vorstands nicht zu vertretender allgemeiner Markteinflüsse auf das jeweilige Geschäftsergebnis innerhalb eines vertraglich festgelegten Rahmens nach oben oder unten anzupassen.

Eine über die gesetzlichen Regelungen hinausgehende vertragliche Regelung zur Rückforderung bereits ausgezahlter variabler Vergütungsbestandteile wird nicht für erforderlich erachtet und ist daher aktuell auch nicht mit den Vorstandsmitgliedern vereinbart.

Bei der Festlegung der Vergütung des Vorstands bzw. eines Vorstandsmitglieds berücksichtigt der Aufsichtsrat das Verhältnis zur durchschnittlichen Vergütung des oberen Führungskreises innerhalb der MLP Gruppe sowie das Verhältnis zur durchschnittlichen Vergütung der übrigen Belegschaft. Dies gilt sowohl für die durchschnittliche Vergütung innerhalb eines Jahres, als auch für die Entwicklung der Vergütung über mehrere Jahre. Es wird darauf geachtet, dass die Vergütung der Vorstände in angemessenem Verhältnis zur Vergütung der Belegschaft steht.

Die Vergütungspolitik wird vom Aufsichtsrat festgelegt und wurde von den Aktionären im Rahmen der Hauptversammlung 2019 bestätigt. Der Aufsichtsrat überprüft die Vergütungspolitik jährlich und lässt diese bei wesentlichen Anpassungen von der Hauptversammlung bestätigen.

## Vorstandsvergütung

Das geltende Vergütungssystem sieht ein festes Jahresgrundgehalt sowie eine variable Vergütung (Bonus) vor (siehe Tabelle). Der Ausgangsbetrag für die Bonuszahlung bestimmt sich nach der Ergebnisrechnung des MLP Konzerns nach den jeweils im MLP Konzern angewandten (internationalen) Rechnungslegungsstandards. Bemessungsgrundlage ist dabei das EBIT des MLP Konzerns in dem abgelaufenen Geschäftsjahr, für das die Bonuszahlung erfolgt. Entscheidend ist das EBIT, wie es sich jeweils ohne Kürzung um gewinnabhängige Tantiemen ergäbe. Sollten im Geschäftsjahr fortzuführende und aufgegebenen Geschäftsbereiche ausgewiesen werden, so setzt sich die Bemessungsgrundlage zusammen aus der Summe der EBITs der fortzuführenden und der aufgegebenen Geschäftsbereiche. Alle in direktem Zusammenhang mit der Aufgabe/Veräußerung von Geschäftsbereichen stehenden Kosten und Erträge werden nicht in die Bemessungsgrundlage mit einbezogen. Beginnt oder endet der Anstellungsvertrag im Laufe des Geschäftsjahrs, erfolgt eine Kürzung des Ausgangsbetrags pro rata temporis.

Grundsätze der  
Vorstandsvergütung

Ein Anteil von grundsätzlich 45 % des so berechneten Bonus soll als Sofortauszahlung nach Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses der Gesellschaft zur Auszahlung kommen. Der weitere Anteil von grundsätzlich 55 % soll als „aufgeschobene Zahlung“ erst nach Vorlage des Jahresabschlusses für das übernächste Geschäftsjahr nach dem Jahr der Sofortauszahlung zur Auszahlung kommen. Zur Berechnung der aufgeschobenen Zahlung wird das nach der Ergebnisrechnung des MLP Konzerns im Ausgangsjahr erreichte EBIT mit dem Durchschnitt des in den drei dem Ausgangsjahr folgenden Geschäftsjahren erreichten EBIT verglichen und der fortgeschriebene Ausgangsbetrag entsprechend angepasst.

In vertraglich näher bestimmten Grenzen unterliegen die Sofortauszahlung und die aufgeschobene Zahlung darüber hinaus einem in das Ermessen des Aufsichtsrats gestellten Anpassungsrecht. Der Aufsichtsrat ist ermächtigt, nach seinem billigen Ermessen aufgrund der Bewertung der individuellen Leistungen des Vorstandsmitglieds oder aufgrund außerordentlicher Entwicklungen die Sofortauszahlung um bis zu 30 % und die aufgeschobene Zahlung um bis zu 10 % zu reduzieren oder zu erhöhen.

Der Anstellungsvertrag sieht darüber hinaus für die Sofortauszahlung und die aufgeschobene Zahlung jeweils einen in Euro bestimmten Maximalbetrag („Cap“) vor. Hinsichtlich beider Bonusteile ist ein Maximalbetrag von 150 % des Ausgangsbetrags bei einem unterstellten EBIT von 100 Mio. € vorgesehen.

Nach dem Vergütungssystem haben die Vorstände Anspruch auf einen Dienstwagen zur unbeschränkten Nutzung sowie auf die Leistungen aus einer Todesfall- und Invaliditätsversicherung.

Der Vorstandsvorsitzende Dr. Uwe Schroeder-Wildberg besitzt ferner eine einzelvertragliche betriebliche Versorgungszusage. Es wird eine Altersrente ab Vollendung des 62. Lebensjahres, eine Invalidenrente, eine Witwenrente sowie eine Waisenrente zugesagt. Die Höhe der zugesagten Leistung ist für die Altersrente in einem Nachtrag zum Anstellungsvertrag separat festgesetzt. Die Invalidenrente und die Witwenrente betragen 60 % der vertraglich vereinbarten Alters- oder Erwerbsminderungsrente. Die Höhe der Waisenrente je unterhaltsberechtigtem Kind hängt vom konkreten Einzelfall ab. Die Witwenrente und Waisenrente aller berechtigten Personen zusammen kann insgesamt nicht mehr als 100 % der Altersrente betragen. Die Mitglieder des Vorstands Manfred Bauer und Reinhard Loose erhalten dagegen arbeitgeberfinanzierte, beitragsorientierte Leistungszusagen zur betrieblichen Altersvorsorge.

Die Anstellungsverträge aller Konzernvorstände enthalten Change-of-Control-Klauseln, die zur Kündigung aus wichtigem Grund berechtigen, wenn

- sich Stimmrechtsanteile an der Gesellschaft entsprechend der §§ 21, 22 Wertpapierhandelsgesetz verändern;
- der Fall einer Umwandlung der Gesellschaft nach den Bestimmungen des Umwandlungsgesetzes (UmwG) eintritt. Dies gilt nicht für den Formwechsel der Gesellschaft, Ausgliederungen nach § 123 Abs. 3 UmwG und Verschmelzungen nach den Bestimmungen des Umwandlungsgesetzes, bei denen die Gesellschaft aufnehmender Rechtsträger ist.

Kündigt einer der Vorstände unter den vorgenannten Voraussetzungen, steht ihm eine Abfindung in Höhe von maximal zwei Jahresvergütungen zu, sofern die Kündigung mehr als zwei Jahre vor Beendigung des Vertrags erfolgt. Danach gelten die Regeln pro rata temporis.

Zur Erfüllung der einschlägigen aufsichtsrechtlichen Anforderungen enthalten die Anstellungsverträge aller Konzernvorstände zudem folgende Regelungen:

- Der Aufsichtsrat kann im Falle von negativen Erfolgsbeiträgen oder im Falle eines Fehlverhaltens im Sinne des § 5 Institutsvergütungsverordnung des betreffenden Vorstandsmitglieds die im Falle des Ausscheidens durch Eigenkündigung zustehenden Leistungen nach billigem Ermessen angemessen reduzieren.
- Die Vorstandsmitglieder sind verpflichtet, keine persönlichen Absicherungs- oder sonstigen Gegenmaßnahmen zu treffen, um die Risikoorientierung der Vergütung einzuschränken oder aufzuheben.
- Die variable Vergütung darf gemäß § 25a Abs. 5 KWG jeweils 200 % der fixen Vergütung für jedes Vorstandsmitglied nicht überschreiten. Ein Beschluss der Hauptversammlung, welcher die Grenze der variablen Vergütung abweichend von § 25a Abs. 5 Satz 2 KWG von 100 % auf 200 % der fixen Vergütung anhebt, liegt vor.

Die individualisierte Vorstandsvergütung wird, der Empfehlung des Deutschen Corporate Governance Kodex folgend, anhand der dem Kodex als Anlage beigefügten Mustertabellen ausgewiesen.

### Individualisierte Vorstandsvergütung gemäß Deutschem Corporate Governance Kodex (DCGK)

Zufluss (alle Angaben in T€)	Dr. Uwe Schroeder-Wildberg		Reinhard Loose		Manfred Bauer	
	Vorstandsvorsitzender		Vorstand Finanzen		Vorstand Produkte und Services	
	seit 01.01.2003		seit 01.02.2011		seit 01.05.2010	
	2018	2019	2018	2019	2018	2019
Festvergütung	550	550	360	360	360	360
Nebenleistungen	33	34	17	20	27	32
<b>Summe fixe Bestandteile</b>	<b>583</b>	<b>584</b>	<b>377</b>	<b>380</b>	<b>387</b>	<b>392</b>
Einjährige variable Vergütung	243	384	162	256	162	256
Mehrfährige variable Vergütung	231	273	152	182	154	182
Tantieme 2014 (2014-2017)	231	0	152	0	154	0
Tantieme 2015 (2015-2018)	0	273	0	182	0	182
Sonstiges	0	0	0	0	0	0
<b>Summe fixe u. variable Bestandteile</b>	<b>1.057</b>	<b>1.241</b>	<b>692</b>	<b>819</b>	<b>703</b>	<b>830</b>
Versorgungsaufwand	261	267	140	150	150	150
<b>Gesamtvergütung (gemäß DCGK)</b>	<b>1.318</b>	<b>1.508</b>	<b>832</b>	<b>969</b>	<b>853</b>	<b>980</b>

### Gewährte Zuwendungen

Gewährte Zuwendungen (alle Angaben in T€)	Dr. Uwe Schroeder-Wildberg				Reinhard Loose			
	Vorstandsvorsitzender				Vorstand Finanzen			
	seit 01.01.2003				seit 01.02.2011			
	2018	2019	2019 (Min)	2019 (Max)	2018	2019	2019 (Min)	2019 (Max)
Festvergütung	550	550	550	550	360	360	360	360
Nebenleistungen	33	34	34	34	17	20	20	20
<b>Summe fixe Bestandteile</b>	<b>583</b>	<b>584</b>	<b>584</b>	<b>584</b>	<b>377</b>	<b>380</b>	<b>380</b>	<b>380</b>
Einjährige variable Vergütung	296	304	213	396	197	203	142	264
Mehrfährige variable Vergütung	421	512	0	990	281	341	0	660
Tantieme 2018 (2018-2021)	421	0	0	0	281	0	0	0
Tantieme 2019 (2019-2022)	0	512	0	990	0	341	0	660
<b>Summe fixe u. variable Bestandteile</b>	<b>1.299</b>	<b>1.400</b>	<b>797</b>	<b>1.970</b>	<b>855</b>	<b>925</b>	<b>522</b>	<b>1.304</b>
Versorgungsaufwand	261	267	267	267	140	150	150	150
<b>Gesamtvergütung (gemäß DCGK)</b>	<b>1.560</b>	<b>1.668</b>	<b>1.064</b>	<b>2.237</b>	<b>995</b>	<b>1.075</b>	<b>672</b>	<b>1.454</b>

Gewährte Zuwendungen (alle Angaben in T€)	Manfred Bauer			
	Vorstand Produkte und Services			
	seit 01.05.2010			
	2018	2019	2019 (Min)	2019 (Max)
Festvergütung	360	360	360	360
Nebenleistungen	27	32	32	32
<b>Summe fixe Bestandteile</b>	<b>387</b>	<b>392</b>	<b>392</b>	<b>392</b>
Einjährige variable Vergütung	197	203	142	264
Mehrfährige variable Vergütung	281	341	0	660
Tantieme 2018 (2018-2021)	281	0	0	0
Tantieme 2019 (2019-2022)	0	341	0	660
<b>Summe fixe u. variable Bestandteile</b>	<b>865</b>	<b>936</b>	<b>533</b>	<b>1.315</b>
Versorgungsaufwand	150	150	150	150
<b>Gesamtvergütung (gemäß DCGK)</b>	<b>1.015</b>	<b>1.086</b>	<b>683</b>	<b>1.465</b>

Für ausgeschiedene Mitglieder des Vorstands bestanden zum 31. Dezember 2019 Pensionsrückstellungen in Höhe von 20,3 Mio. € (17,1 Mio. €).

## Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats

Die Aufsichtsratsmitglieder erhalten satzungsgemäß neben dem Ersatz ihrer Auslagen für das jeweilig abgelaufene Geschäftsjahr eine jährliche feste Vergütung in Höhe von 40.000 €. Der Aufsichtsratsvorsitzende erhält das Zweifache, sein Stellvertreter das Eineinhalbfache. Für die Tätigkeit im Bilanzprüfungs- und im Personalausschuss wird zusätzlich eine gesonderte Vergütung gewährt. Diese beträgt im Bilanzprüfungsausschuss 25.000 € und im Personalausschuss 15.000 €. Der Vorsitzende des jeweiligen Ausschusses erhält das Zweifache der vorgenannten Vergütung. Der feste Vergütungsbestandteil wird nach Ablauf des Geschäftsjahrs ausgezahlt. Im Rahmen der Aufsichtsrats Tätigkeit erhält kein Aufsichtsratsmitglied variable oder aktienbasierte Vergütungsbestandteile.

### Individualisierte Aufsichtsratsvergütung

Alle Angaben in T€ (ohne Ust.)	Vergütung 2019	Vergütung 2018
Dr. Peter Lütke-Bornefeld (Vorsitzender)	135	135
Dr. h. c. Manfred Lautenschläger*	-	45
Dr. Claus-Michael Dill (stellvertretender Vorsitzender**)	110	101
Tina Müller	55	55
Matthias Lautenschläger ***	80	44
Burkhard Schlingermann	55	55
Alexander Beer	65	65
<b>Gesamt</b>	<b>500</b>	<b>500</b>

\* bis 14. Juni 2018, bis dahin auch stellvertretender Vorsitzender  
\*\*stellvertretender Vorsitzender ab 14. Juni 2018  
\*\*\*ab 14. Juni 2018

Im Geschäftsjahr 2019 fielen 17 T€ (Vorjahr: 20 T€) Ersatz für Auslagen an.

# RISIKO- UND CHANCENBERICHT

## *Risikobericht*

### Risikomanagementsystem

Unter Risikomanagement versteht MLP den Einsatz eines umfassenden Instrumentariums für den Umgang mit Risiken gemäß der durch den Vorstand festgelegten Strategie sowie des Risikotragfähigkeitsprozesses. Risiken sollen im Rahmen der internen Kontrollverfahren und aufgrund der damit verbundenen Ertragschancen und Wachstumspotenziale bewusst und kontrolliert eingegangen werden.

Wesentliche Bestandteile des konzern- bzw. gruppenweiten Risikomanagementsystems bilden dabei die Aufbau- und Ablauforganisation, Risikosteuerungs- und -controllingprozesse sowie die besonderen Funktionen Risikocontrolling, Compliance und Interne Revision.

Im Rahmen des Risikomanagements werden nachfolgende Gesellschaften in das gruppenweite Risikomanagement einbezogen (Konsolidierungskreis nach § 25a KWG – „MaRisk-Konsolidierungskreis“):

Gruppenweites  
Risikomanagement

- MLP SE, Wiesloch
- MLP Banking AG, Wiesloch
- MLP Finanzberatung SE, Wiesloch
- MLPdialog GmbH, Wiesloch
- FERI AG, Bad Homburg v. d. Höhe
- FERI Trust GmbH, Bad Homburg v. d. Höhe
- FERREAL AG, Bad Homburg v. d. Höhe
- FERI Trust (Luxembourg) S.A., Luxemburg
- DOMCURA AG, Kiel
- NORDVERS GmbH, Kiel
- nordias GmbH Versicherungsmakler, Kiel

Im Sinne des § 25a Abs. 3 KWG i. V. m. AT 4.5 MaRisk hat der Vorstand der MLP Banking AG, die als Einlagenkreditinstitut übergeordnetes Institut der MLP Finanzholding-Gruppe (MLP FHG) gemäß Artikel 11 CRR ist, eine angemessene Steuerung und Überwachung der wesentlichen Risiken auf Gruppenebene durch entsprechende Verfahren sichergestellt. Dies umfasst insbesondere

- die Festlegung gruppenweiter Strategien,
- die Sicherstellung der Risikotragfähigkeit in der Gruppe,
- die Einrichtung aufbau- und ablauforganisatorischer Regelungen für die Gruppe,
- die Implementierung gruppenweiter Risikosteuerungs- und -controllingprozesse sowie
- die Einrichtung einer gruppenweit tätigen Innenrevision.

Zudem verschafft sich die MLP Banking AG als übergeordnetes Unternehmen der Finanzholding-Gruppe zur Beurteilung der Risiken der Gruppe regelmäßig und anlassbezogen im Rahmen des Strategieprozesses und der Risikoinventur einen Überblick über die Risiken. In Abhängigkeit von den in den einzelnen Unternehmen identifizierten Risiken und deren Ausprägung wird der „MaRisk-Konsolidierungskreis“ gebildet, der die Reichweite des gruppenweiten Risikomanagements definiert. Hier werden grundsätzlich alle vom übergeordneten Unternehmen als wesentlich identifizierten Risiken der Gruppe berücksichtigt. Unter Berücksichtigung von Art, Umfang, Komplexität und Risikogehalt sowie den im Einzelfall unterschiedlich zu würdigenden gesellschaftsrechtlichen Möglichkeiten sind gruppenweite Regelungen zur Ausgestaltung des gruppenweiten Risikomanagements der MLP Finanzholding-Gruppe definiert.

## Risikogrundsätze

Der Vorstand des übergeordneten Unternehmens legt die Geschäftsstrategie sowie eine dazu konsistente Risikostrategie für die MLP Finanzholding-Gruppe fest. Aus der Risikostrategie geht die gruppenweite Risikobereitschaft unter Beachtung der Risikotragfähigkeit hervor. Sie definiert auch die Rahmenbedingungen für das Risikomanagement in der MLP Finanzholding-Gruppe. Die Risikobereitschaft wird dabei regelmäßig überprüft und gegebenenfalls angepasst.

Die nachfolgenden in Konsistenz zur Geschäftsstrategie stehenden Grundsätze beschreiben die zentralen Rahmenbedingungen für das Risikomanagement der MLP Finanzholding-Gruppe:

### **Der Vorstand bzw. die Geschäftsführer sind für die ordnungsgemäße Geschäftsorganisation und deren Weiterentwicklung verantwortlich:**

Der Vorstand bzw. die Geschäftsführer sind, unabhängig von ergänzenden internen Zuständigkeitsregelungen, für die ordnungsgemäße Geschäftsorganisation und deren Weiterentwicklung im Unternehmen verantwortlich. Sie haben die erforderlichen Maßnahmen für die Ausarbeitung der Vorgaben zu ergreifen, sofern nicht das Aufsichtsorgan entscheidet. Diese Verantwortung umfasst die Festlegung angemessener Strategien und die Einrichtung angemessener interner Kontrollverfahren und somit die Verantwortung für alle wesentlichen Elemente der Risikostrategie. Die Verantwortung für die Festlegung der Geschäfts- und Risikostrategie kann nicht delegiert werden. In der Verantwortung des Vorstands bzw. der Geschäftsführer liegen die Umsetzung der Strategie und die damit verbundene Beurteilung der Risiken sowie die Ergreifung und Überwachung von erforderlichen Maßnahmen zur Begrenzung dieser Risiken. Hierzu zählt auch die Entwicklung, Förderung und Integration einer angemessenen Risikokultur. Darüber hinaus fasst der Vorstand regelmäßig eine Erklärung zur Angemessenheit der Risikomanagementverfahren.

### **Der Vorstand bzw. die Geschäftsführer tragen die Verantwortung für die Risikostrategie:**

Der Vorstand des übergeordneten Unternehmens legt die Risikostrategie für die MLP Finanzholding-Gruppe fest. Die Risikostrategie spiegelt die Risikobereitschaft bzw. den „Risikoappetit“ angesichts der angestrebten Höhe des Risiko-/Ertrags-Verhältnisses wider. Der Vorstand des übergeordneten Unternehmens und die Vorstände bzw. Geschäftsführer der nachgeordneten Unternehmen stellen sicher, dass ein alle wesentlichen Risikoarten umfassender Ansatz in den Unternehmen integriert ist und geeignete Schritte zur Umsetzung der Risikostrategie unternommen werden.

### **MLP fördert ein starkes Risikobewusstsein und eine ausgeprägte Risikokultur:**

Eine angemessene Risikokultur ist entscheidend für ein wirksames Risikomanagement. MLP versteht unter Risikokultur die Art und Weise, wie Mitarbeiter im Rahmen ihrer Tätigkeit mit Risiken umgehen. Unsere Risikokultur fördert die Identifizierung und den bewussten Umgang mit Risiken und stellt sicher, dass Entscheidungsprozesse zu Ergebnissen führen, die auch unter Risikogesichtspunkten ausgewogen sind. Kennzeichnend für unsere Risikokultur ist dabei das klare Bekenntnis des Vorstandes zu risikoangemessenem Verhalten, die strikte Beachtung des durch den Vorstand kommunizierten Risikoappetits durch alle Mitarbeiter und die Ermöglichung und Förderung eines transparenten und offenen Dialogs innerhalb der Gruppe zu risikorelevanten Fragen. Ein starkes, alle Bereiche umfassendes Risikobewusstsein über den eigenen Zuständigkeitsbereich hinaus und eine entsprechende Risikokultur werden durch adäquate Organisations- und Anreizstrukturen gefördert. Die Angemessenheit des Risikomanagement- und -controllingsystems wird laufend überprüft, gegebenenfalls erforderliche Anpassungen werden zeitnah durchgeführt. Adäquate Qualitätsstandards sind etabliert und werden einer laufenden Überprüfung unterzogen.

### **MLP verfolgt eine umfassende Risikokommunikation inkl. Risikoberichterstattung:**

Erkannte Risiken werden offen und uneingeschränkt an die betreffenden Führungsebenen berichtet. Der Vorstand bzw. die Geschäftsführer werden umfassend und rechtzeitig (falls erforderlich ad hoc) über das Risikoprofil der in der MLP Finanzholding-Gruppe relevanten Risiken sowie über Gewinne und Verluste informiert. Der Aufsichtsrat erhält die für die Erfüllung seiner gesetzlichen Verpflichtungen erforderlichen Informationen. Die interne Risikokommunikation und -berichterstattung wird durch umfassende, externe Veröffentlichungen ergänzt, um den Interessen der Aktionäre des Konzerns und des Kapitalmarkts angemessen zu entsprechen und den aufsichtsrechtlichen Anforderungen zu genügen.

### **Zielsetzung**

Unternehmerisches Handeln ist untrennbar mit der Übernahme von Risiken verbunden. Risiko bedeutet für die MLP Finanzholding-Gruppe die Gefahr möglicher Verluste oder entgangener Gewinne. Diese Gefahr kann durch interne oder externe Faktoren ausgelöst werden. Da es nicht möglich sein wird, alle Risiken zu eliminieren, muss ein der Renditeerwartung angemessenes Risiko angestrebt werden. Risiken sollen dabei so früh wie möglich identifiziert werden, um schnell und in angemessenem Umfang darauf reagieren zu können.

Mit Hilfe und auf Grundlage des gruppenweiten Risikomanagements von MLP wird die Identifizierung, Beurteilung, Steuerung, Überwachung und Kommunikation der wesentlichen Risiken gewährleistet. Das Risikomanagement ist dabei wesentlicher Bestandteil des wertorientierten Führungs- und Planungssystems in der MLP Finanzholding-Gruppe. Darüber hinaus soll die in der Gruppe verankerte Risikokultur nachhaltig gestärkt und eine bereichsübergreifende Kommunikation risikorelevanter Sachverhalte stetig gefördert werden.

### **Risikokapital- und Liquiditätsmanagement und Stresstests**

Das Risikokapitalmanagement ist ein integraler Bestandteil der Gruppensteuerung in der MLP Finanzholding-Gruppe. Dass die Risikonahme jederzeit im Einklang mit der Kapitalausstattung steht, wird durch die aktive Steuerung der ökonomischen Kapitaladäquanz unter Beachtung der aufsichtsrechtlichen Anforderungen sichergestellt.

Risikokapitalmanagement –  
Risikotragfähigkeit

Risiken werden nur innerhalb von aus Risikotragfähigkeitsgesichtspunkten abgeleiteten Limiten übernommen, um unter Berücksichtigung von Risiko-/Ertrags-Aspekten angemessene Renditen zu erzielen. Damit sollen insbesondere Risiken vermieden werden, die die Fortführbarkeit des Geschäftsmodells gefährden könnten.

Der Vorstand legt dabei auf der Grundlage der geschäftspolitischen Ziele die Risikokapitalausstattung fest und steuert das Risikoprofil unter Berücksichtigung der Risikodeckungsmasse. Der Fokus liegt dabei auf den für die MLP Finanzholding-Gruppe wesentlichen Risiken, die mindestens jährlich im Rahmen einer gruppenweiten Risikoinventur (Risikoprofil) identifiziert werden. Das gruppenweite Risikoprofil stellt die Grundlage sowohl für das Risikokapitalmanagement als auch für die Risikosteuerungs- und -controllingprozesse dar. Bezugnehmend auf die Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk) berücksichtigen wir das Proportionalitätsprinzip hinsichtlich der Umsetzung des § 25a KWG.

Im Rahmen der Risikotragfähigkeit werden insbesondere die wesentlichen Risikoarten Adressenausfall-, Marktpreis-, Liquiditäts- und Operationelle Risiken quantifiziert. Die Allgemeinen Geschäftsrisiken und Reputationsrisiken (sonstige Risiken) stellen ebenfalls wesentliche Risikoarten dar, die aber aktuell nicht quantifiziert werden. Unter anderem über zusätzliche Puffer finden diese Eingang in die Risikotragfähigkeitsberechnung.



Neben der Steuerung des ökonomischen Risikokapitals sind die regulatorischen Mindestanforderungen an die Eigenmittelausstattung (regulatorische Kapitaladäquanz gemäß der Capital Requirements Regulation – CRR) strikt einzuhaltende Nebenbedingungen.

Nach Maßgabe der Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk) der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht verfolgen wir in unserem internen Prozess zur Sicherstellung der Risikotragfähigkeit primär das Ziel der Fortführung der MLP Finanzholding-Gruppe (Going-Concern-Ansatz) im Normalszenario. Daneben wird aus ökonomischer Sicht der Schutz der Fremdkapitalgeber und Eigentümer im Rahmen des Liquidationsansatzes betrachtet. Dieser findet u. a. im Rahmen von Stressszenarien Anwendung.

Darüber hinaus hat MLP einen Prozess zur Planung des zukünftigen Kapitalbedarfs implementiert. Das Instrument unterstützt MLP bei der Identifizierung und Planung des künftigen Kapitalbedarfs sowie bei der Ergreifung geeigneter Maßnahmen zur Bedarfsdeckung. Dabei ist, anders als bei dem einjährigen Betrachtungszeitraum des Risikotragfähigkeitskonzepts, ein mehrjähriger Zeithorizont zugrunde gelegt. Diese stärker in die Zukunft ausgerichtete Komponente soll das Risikotragfähigkeitskonzept in sinnvoller Weise zur frühzeitigen Identifikation von notwendigen Kapitalmaßnahmen ergänzen.

Aufgrund des dem Bankgeschäft immanenten Risikos allokiert das Segment Banking mit 41,0 % den größten Teil der Risikodeckungsmasse der MLP Finanzholding-Gruppe.

Die Sicherstellung einer angemessenen Liquiditätstragfähigkeit wird vom Gedanken der Erzielung einer angemessenen Risiko-/Ertragsstruktur bei gleichzeitiger Sicherstellung der jederzeitigen Zahlungsfähigkeit der Unternehmen in der MLP Finanzholding-Gruppe geleitet. Konzeption und Einhaltung der Liquiditätstragfähigkeit leiten sich ebenfalls aus der Säule 2 des Basler Accords ab.

Liquiditätstragfähigkeit

Unabhängig von der Risikoart können Risikokonzentrationen entstehen. Ursache können neben einseitig ausgerichteten Strukturen hinsichtlich der Schuldner oder der Anlagestruktur auch eine einseitige Fokussierung auf einzelne Produkte (Ertragskonzentrationen) bzw. Risikoarten sein. Mögliche Risikokonzentrationen werden insbesondere im Rahmen der regelmäßig durchzuführenden Stresstests analysiert.

Risikokonzentrationen

MLP verfolgt weiterhin im Privatkundengeschäft eine klare Geschäftsfokussierung auf die Zielgruppe Akademiker. Die kontinuierliche und fokussierte Weiterentwicklung einzelner Kundengruppen bedingen Konzentrationen in einzelnen Produkten wie beispielsweise Praxisfinanzierungen. In diesem Rahmen wird eine angemessene Diversifikation und Begrenzung angestrebt. Die Fokussierung auf die Zielgruppe ermöglicht eine attraktive Risiko-Rendite-Relation, insbesondere bei der Berücksichtigung von Cross-Selling-Effekten aus dem ganzheitlichen Beratungsansatz, der die Ertragskonzentrationen der Gruppe reduziert.

Um die Entstehung von Risikokonzentrationen im Eigengeschäft bereits im Vorfeld zu reduzieren, wird eine bestmögliche Diversifikation angestrebt, unter anderem über Mindestratings, die Handelbarkeit der Papiere sowie über Emittenten- und Branchenlimite und eine entsprechende Laufzeitenstruktur. Hierzu sind in den wesentlichen Gesellschaften Kapitalanlagerichtlinien implementiert.

Darüber hinaus werden zur Minimierung des Marktpreis- und Liquiditätsrisikos – unter Berücksichtigung aufsichtsrechtlicher und interner Vorgaben – Bilanzpositionen möglichst fristenkongruent geschlossen.

Operationelle Risiken, die hohe Schäden verursachen können, werden möglichst weitgehend abgesichert.

Die Risikokonzentrationen werden regelmäßig überwacht, in den Stressszenarien berücksichtigt und berichtet.

Zur besonderen Analyse der Auswirkungen außergewöhnlicher, aber plausibel möglicher Ereignisse werden zudem regelmäßig und anlassbezogenen Stresstests durchgeführt und deren potentielle Auswirkungen, auch bei der Beurteilung der Risikotragfähigkeit, aufgezeigt. So wurden umfangreiche Analysen sowohl auf der Ebene der einzelnen Risikoarten als auch risikoartenübergreifend implementiert. Dabei werden auch die Auswirkungen auf die Vermögens-, Ertrags- und Liquiditätslage sowie möglicher Risikokonzentrationen untersucht.

Stresstests

## Organisation

Der Vorstand ist für die Einrichtung eines angemessenen und wirksamen Risikomanagements in der MLP Finanzholding-Gruppe verantwortlich. Vor diesem Hintergrund werden aufbau- und ablauforganisatorische Vorkehrungen getroffen.

Unser Risikomanagement folgt klar definierten Grundsätzen, welche in der gesamten Gruppe verbindlich anzuwenden sind und deren Einhaltung wir fortlaufend überprüfen. Ein wesentlicher Bestandteil dieser Grundsätze ist eine klare aufbau- und ablauforganisatorische Trennung zwischen den einzelnen Funktionen und Tätigkeiten des Risikomanagements.

Funktionstrennung

Die Aufbau- und Ablauforganisation wird regelmäßig durch die Interne Revision überprüft und beurteilt und an interne und externe Entwicklungen zeitnah angepasst.

Der Konzern-Risiko-Manager als Mitglied der Geschäftsleitung ist für die Risikoüberwachungs- und -steuerungsaktivitäten in der MLP Finanzholding-Gruppe verantwortlich. Er wird fortlaufend über die Risikosituation in der Finanzholding-Gruppe informiert und berichtet diese regelmäßig an den Gesamtvorstand und den Aufsichtsrat.

Konzern-Risiko-Manager

Um gruppenweit Risikothemen frühzeitig und nachhaltig adressieren sowie die Risikosensibilität erhöhen zu können, ist bei MLP eine unabhängige Risikocontrolling-Funktion installiert. Diese ist für die Überwachung und Kommunikation der Risiken zuständig.

Risikocontrolling-Funktion

Die Risikosteuerung in der MLP Finanzholding-Gruppe und deren dezentrale operative Umsetzung in den Geschäftseinheiten erfolgen auf der Grundlage der Risikostrategie. Die für die Risikosteuerung verantwortlichen Einheiten treffen Entscheidungen zur bewussten Akzeptanz, Reduzierung, Übertragung oder Vermeidung von Risiken. Dabei beachten sie die zentral vorgegebenen Rahmenbedingungen.

Risikosteuerungs- und -controllingprozesse

Insbesondere die Einheit Risikocontrolling ist für die Identifikation und Beurteilung von Risiken sowie die Überwachung der Limitierungen verantwortlich. Damit einher geht die Berichterstattung der Risiken an den Vorstand und an die risikosteuernden Geschäftseinheiten. Frühwarnsysteme unterstützen dabei die Überwachung der Risiken, identifizieren potenzielle Probleme im Frühstadium und ermöglichen damit eine zeitnahe Maßnahmenplanung.

Durch entsprechende Richtlinien und eine effektive Überwachung wird zudem sichergestellt, dass die regulatorischen Anforderungen an das Risikomanagement und -controlling von den wesentlichen Gruppengesellschaften eingehalten werden.

Die bei der MLP Finanzholding-Gruppe eingesetzten Methoden zur Risikobeurteilung entsprechen dem aktuellen Erkenntnisstand und orientieren sich an der Praxis der Bankenbranche sowie den Empfehlungen der Bankenaufsicht. Die mit den Risikomodellen ermittelten Ergebnisse zur Steuerung der Risiken sowie die zugrundeliegenden Quantifizierungsmethodiken unterliegen einer regelmäßigen Überprüfung durch das Risikocontrolling sowie durch die Interne Revision und die Wirtschaftsprüfer. Trotz sorgfältiger Modellentwicklung und regelmäßiger Kontrollen können dennoch Konstellationen entstehen, die zu höheren Verlusten führen als durch die Risikomodelle prognostiziert.

Das Controlling ist für die Planungsprozesse und die fortlaufende Überwachung der Ergebnisentwicklung verantwortlich. Der Planungsprozess ist in einen kurz- und mittelfristigen Planungshorizont mit unterschiedlichem Detaillierungsgrad unterteilt.

Controlling überwacht  
Ergebnisentwicklung

Für die Überwachung der geplanten Zielgrößen werden die tatsächlich erreichten Umsatz- und Ergebnisgrößen im Rahmen von täglichen, wöchentlichen und monatlichen Reportings den entsprechenden Plangrößen gegenübergestellt und somit fortlaufende Transparenz für das Management geschaffen.

Das interne Kontrollsystem (IKS) im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess sowie die Lageberichterstattung dient der Vermittlung eines den tatsächlichen Verhältnissen entsprechenden Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der MLP Banking AG und des MLP Konzerns. Das IKS hat zum Ziel, die vollständige und richtige Erfassung, Verarbeitung sowie Dokumentation sämtlicher Geschäftsvorfälle in Übereinstimmung mit den gesetzlichen und satzungsmäßigen Vorschriften und Standards bzw. Richtlinien sicherzustellen.

Internes Kontrollsystem im  
Rechnungslegungsprozess

Die am Rechnungslegungsprozess beteiligten Bereiche unterliegen in besonderem Maße an sie gestellten quantitativen und qualitativen Anforderungen, denen MLP durch eine möglichst klare Organisations-, Unternehmens- sowie Kontrollstruktur begegnet. Dazu werden die mit dem Rechnungslegungsprozess betrauten Mitarbeiter regelmäßig geschult. Das Konzernrechnungswesen ist zentraler Ansprechpartner in allen Fragen zur Bilanzierung.

Die Kontrollen im Rechnungslegungsprozess sind darauf ausgerichtet, die Erstellung der Einzel- bzw. Konzernabschlüsse im Einklang mit den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften bzw. den International Financial Reporting Standards (IFRS) zu gewährleisten und die ordnungsgemäße und fristgerechte interne sowie externe Finanzberichterstattung sicherzustellen. Der Umfang der in die Arbeitsabläufe integrierten Kontrollen und Zuständigkeiten ist klar geregelt.

Für den Lagebericht werden ergänzend Finanz- und Risikodaten herangezogen, die einem vergleichbaren internen Kontrollsystem unterliegen.

Wesentliche Kontrollinstrumente bei allen wesentlichen rechnungslegungsrelevanten Prozessen bilden die Funktionstrennung, das Vier-Augen-Prinzip sowie die Prüfungshandlungen der Internen Revision. Die wesentlichen Prozesse des rechnungslegungsbezogenen IKS sind in Dokumenten und Arbeitsanweisungen niedergelegt, die regelmäßig aktualisiert und im Organisationshandbuch veröffentlicht werden.

Die Erstellung des Einzelabschlusses der Bank sowie des Konzernabschlusses erfolgt grundsätzlich unter Verwendung von Standardsoftware. Das Konzernrechnungswesen stellt die Vollständigkeit und Richtigkeit der relevanten Angaben auf Basis der zugelieferten Informationen sicher.

Die Angemessenheit und Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen IKS werden regelmäßig geprüft und überwacht.

Der Vorstand hat zudem eine Compliance-Funktion eingerichtet, zu deren Aufgaben die Identifizierung und Überwachung der wesentlichen rechtlichen Regelungen und Vorgaben, deren Nichteinhaltung zu einer Gefährdung des Vermögens der MLP Finanzholding-Gruppe führen kann, gehört.

Compliance-Funktion

Die Kernaufgabe der Internen Revision der MLP Banking AG liegt in der Beurteilung der Wirksamkeit und Angemessenheit des Risikomanagements im Allgemeinen und des internen Kontrollsystems im Besonderen. Über Service Level Agreements und Auslagerungsverträge mit den wesentlichen Gruppenunternehmen sowie in der Funktion der MLP Banking AG als übergeordnetes Unternehmen nach § 10a Abs. 2 KWG werden konzernweit Prüfungsaufgaben wahrgenommen. Im Fokus steht die Einhaltung der Anforderungen aus Gesetzen, aufsichtsrechtlichen Anforderungen, Richtlinien, Vorschriften und interner Regelungen bei den Geschäftsprozessen. Hierzu werden Prüfungshandlungen mit einem systematischen und zielgerichteten Ansatz auf Basis des COSO-Modells durchgeführt, um die Wirksamkeit und Angemessenheit des Risikomanagements, der Kontrollen und der Führungs- und Überwachungsprozesse zu beurteilen. Es werden regelmäßig risikoorientierte Prüfungen durchgeführt und zu den Prüfungsergebnissen Bericht erstattet. Die Interne Revision überwacht die Behebung der getroffenen Prüfungsfeststellungen. Darüber hinaus erbringt sie unabhängige Beratungsdienstleistungen, die darauf ausgerichtet sind, Mehrwerte zu schaffen und Geschäftsprozesse zu verbessern.

Interne Revision

Die in den MaRisk festgelegten besonderen Anforderungen an die Ausgestaltung der Internen Revision werden gruppenweit erfüllt. Die Interne Revision arbeitet im Auftrag des Vorstandes weisungsfrei und unbeeinflusst als gruppenweit zuständige prozessunabhängige Instanz.

Eine aussagekräftige Risikoberichterstattung ist die Basis für eine sachgerechte und erfolgreiche Unternehmenssteuerung. Hierzu besteht ein umfassendes internes Reporting-System. Es stellt eine zeitnahe Information der Entscheidungsträger über die aktuelle Risikosituation sicher. Risikoreports werden in festgelegten Intervallen (monatlich oder vierteljährlich) generiert oder bei Bedarf ad hoc erstellt. Darüber hinaus bilden Planungs-, Simulations- und Steuerungsinstrumente mögliche positive und negative Entwicklungen auf die wesentlichen Wert- und Steuerungsgrößen des Geschäftsmodells und ihre Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage ab.

Risikoberichterstattung

Adressaten der Risikoberichterstattung sind die steuernden Einheiten, der Vorstand sowie der Aufsichtsrat. Über Veränderungen von relevanten Einflussfaktoren wird zeitnah und umfänglich informiert.

## Darstellung der Risiken

Die MLP Finanzholding-Gruppe ist verschiedenen finanzwirtschaftlichen Risiken ausgesetzt. Diese umfassen insbesondere das Adressenausfall-, das Marktpreis- und das Liquiditätsrisiko. Neben den finanzwirtschaftlichen Risiken bestehen zudem Gefährdungen durch Operationelle und Sonstige Risiken, wie Allgemeine Geschäftsrisiken und Reputationsrisiken. Die Risiken werden nach risikoreduzierenden Maßnahmen wie beispielsweise Versicherungen berücksichtigt.

Die wesentlichen Risikoarten in den jeweiligen Segmenten sind im Folgenden dargestellt:

Segmente	Adressausfallrisiko	Marktpreisrisiken	Liquiditätsrisiken	Operationelle Risiken	Sonstige Risiken
Holding und Sonstige	x		x	x	x
Banking	x	x	x	x	x
Finanzberatung	x		x	x	x
FERI	x	x	x	x	x
DOMCURA	x			x	x

## Adressenausfallrisiken

Das Adressenausfallrisiko ist das Risiko eines Verlusts aufgrund des Ausfalls oder der Bonitätsverschlechterung eines Geschäftspartners. Das Adressenausfallrisiko umfasst neben dem Kreditrisiko das Kontrahentenrisiko (Wiedereindeckungsrisiko sowie Vorleistungs- und Abwicklungsrisiko), das Emittentenrisiko, das Beteiligungsrisiko und das spezifische Länderrisiko, welches derzeit allerdings für die MLP Finanzholding-Gruppe nur von nachrangiger Bedeutung ist.

Die Adressenausfallrisiken bei der MLP Finanzholding-Gruppe bestehen im Wesentlichen aus dem Kundenkreditgeschäft im Eigenobligo, dem Eigengeschäft sowie aus den Provisionsforderungen gegenüber unseren Produktpartnern. Wesentliche Länderrisiken bestehen nicht, da sich die Kreditvergabe hauptsächlich auf in der Bundesrepublik Deutschland ansässige Kreditnehmer beschränkt, die mit 95 % den Hauptanteil der kredittragenden Instrumente stellen.

Die Zuständigkeiten im Kreditgeschäft sind von der Beantragung über die Genehmigung bis hin zur Abwicklung einschließlich der periodischen Überwachung mit regelmäßiger Bonitätsanalyse definiert und in unseren Organisationsrichtlinien dokumentiert. Die Entscheidungsbefugnisse sind in Kompetenzregelungen festgelegt, die sich am Risikogehalt der Geschäfte orientieren.

Kreditmanagement

Die Kreditgenehmigung insbesondere im Kundenkreditgeschäft erfolgt durch die Einräumung von Kreditlimiten für den einzelnen Kreditnehmer oder einer Kreditnehmereinheit. Hierfür werden von spezialisierten Mitarbeitern einzelne Kreditentscheidungen im Rahmen klar definierter Kompetenzen, abhängig von der Größenordnung, Bonität der Kreditnehmer und Besicherung getroffen. Mit Hilfe spezieller Scoring-Verfahren werden insbesondere im Mengenkreditgeschäft bei der Kreditkarte und dem Konto schnelle Entscheidungen bei gleichbleibend hoher Qualität sichergestellt.

Grundlage für unsere Kreditentscheidung ist stets die Bonität des Kreditnehmers; Sicherheiten haben keinen Einfluss auf die Bonitätsbeurteilung des Kreditnehmers. In Abhängigkeit von der Struktur eines Geschäfts können Sicherheiten jedoch wesentlich für die Risikobeurteilung eines Engagements sein.

Insgesamt kommen im Wesentlichen klassische Kreditsicherheiten zum Einsatz. Das sind insbesondere Grundpfandrechte auf Wohn- und Gewerbeimmobilien, Lebensversicherungen, Wertpapiere sowie Forderungsabtretungen.

Die potenziellen Ausfallrisiken werden darüber hinaus laufend durch die Gegenüberstellung von Wertberichtigungen und risikobehaftetem Kreditvolumen ermittelt und bewertet. Auf Forderungen, die als akut risikobehaftet eingestuft werden, bilden wir entsprechende Wertberichtigungen. Detaillierte Angaben zum Prozess sowie zur Entwicklung der Risikovorsorge können dem Anhang entnommen werden. Erkannte Problemkredite werden an entsprechende Facheinheiten übertragen und von Spezialisten individuell betreut. Als Ausfalldefinition verwenden wir die Abgrenzung gemäß Artikel 178 CRR. EWBs werden grundsätzlich nach erfolgter Einzelfallprüfung vorgenommen.

Neben den Risiken im Kundenkreditgeschäft besteht ein Emittentenrisiko aus den erworbenen Anleihen, Schuldscheinen und sonstigen Finanzinstrumenten. Das Risiko eines Ausfalls von Emittenten, deren Wertpapiere wir im Rahmen des Kapitalanlagemanagements erworben haben, vermindern wir über die festgelegten Bonitätsanforderungen unserer Kapitalanlagerichtlinie. Sofern verfügbar, legt die MLP Finanzholding-Gruppe den Entscheidungen im Bereich der Finanzanlagen unter anderem externe Ratings zugrunde.

Zur Berechnung des ökonomischen Adressenausfallrisikos und zum Zwecke der internen Steuerung der Adressenausfallrisiken wird der Credit Value at Risk vereinfachend über das Formelwerk der Eigenkapitalanforderungen gemäß der CRR approximiert. Generell stehen dazu gemäß CRR verschiedene Methoden zur Verfügung. So wird zwischen der Berechnungsmethodik nach dem Kreditrisiko-Standardansatz (KSA) und nach dem auf internen Ratings basierenden Ansatz (IRBA) unterschieden. In Abhängigkeit vom Ratingstatus der Forderungen der MLP Finanzholding-Gruppe wird für die interne Steuerung auf die unterschiedlichen aufsichtsrechtlichen Berechnungsmethoden abgestellt.

## Marktpreisrisiken

Die MLP Finanzholding-Gruppe versteht unter Marktpreisrisiken die Unsicherheit über die Veränderungen von Marktpreisen und -kursen (inkl. Zinssätzen, Aktienkursen, Wechselkursen und Rohwarenpreisen), den zwischen ihnen bestehenden Korrelationen und ihren Volatilitäten. Neben Zinsänderungs- und Aktienkursrisiken bestehen Spread-Risiken auf den Eigenanlagen. Die Anlagewährung ist im Allgemeinen Euro. Offene Risikopositionen in Fremdwährung und Rohwaren bestehen derzeit lediglich in unwesentlichem Umfang. Der spekulative Einsatz von Finanzinstrumenten mit dem Ziel kurzfristiger Gewinnerzielung wurde im Berichtsjahr nicht durchgeführt und ist auch künftig nicht vorgesehen. Die MLP Banking AG hat unverändert den Status eines Nicht-Handelsbuchinstituts inne. Die für uns wesentliche Unterkategorie des Marktpreisrisikos stellt das allgemeine Zinsänderungsrisiko dar.

Zinsänderungsrisiken entstehen im Wesentlichen aus der unvollständigen Kongruenz der Zinsvereinbarungen zwischen den gewährten Krediten und den Eigengeschäftsaktivitäten sowie deren Refinanzierung. Diese Fristentransformationsrisiken werden fortlaufend unter Beachtung der aufsichtsrechtlichen Anforderungen u. a. anhand von Stressszenarien überwacht und bewertet.

### Zinsänderungsrisiken

Im Rahmen der Risikotragfähigkeitsbetrachtungen wird das Zinsänderungsrisiko mit Hilfe von Verschiebungen der Zinskurve im Vergleich zu einer konstanten Zinsstruktur der zinstragenden und zinsensitiven Positionen bemessen. Je nach Steuerungsansatz wird dabei die GuV-wirksame Veränderung des Zinsergebnisses bzw. eine barwertige Wertveränderung für ein Jahr bei einem simulierten Zinsanstieg/-rückgang herangezogen.

Mögliche Auswirkungen unterschiedlicher Zinsentwicklungsszenarien werden über Planungs- und Simulationsrechnungen abgebildet. Im Rahmen der Abbildung der Barwertveränderungen aller Positionen des Anlagebuchs im Verhältnis zu den Eigenmitteln unter Ansatz der seitens der Bankenaufsicht vorgegebenen Zinsschritte erfolgt weiterhin die Simulation über alle zinstragenden und zinsensitiven Positionen. Somit wird die Steuerung des Zinsrisikos sichergestellt.

Die ermittelte Wertveränderung blieb im Berichtszeitraum stets deutlich unter der Schwelle von 20 % der Eigenmittel.

### Zinsänderungsrisiken MLP Finanzholding-Gruppe

Betrag in Mio. €	Zinsschock / Parallelverschiebung			
	Wertänderung + 200 BP		Wertänderung - 200 BP	
	2019	2018	2019	2018
Gesamt	3,7	-0,1	-0,9	-0,4

## Liquiditätsrisiken

Unter Liquiditätsrisiken versteht die MLP Finanzholding-Gruppe die Unsicherheit hinsichtlich einer unzureichenden oder nur zu verschlechterten Konditionen möglichen Verfügbarkeit von Geldmitteln zur Erfüllung von Zahlungsverpflichtungen oder zur Reduzierung von Risikopositionen. Wesentliche Komponenten des Liquiditätsrisikos sind zum einen das Zahlungsunfähigkeitsrisiko (dispositives Liquiditätsrisiko) und zum anderen das Refinanzierungsrisiko (strukturelles Liquiditätsrisiko).

Im Rahmen der dispositiven bzw. kurzfristigen Liquiditätssteuerung auf Gruppenebene wird das Liquiditätsrisiko insbesondere unter Zuhilfenahme der Kennzahl Liquidity Coverage Ratio (LCR) beurteilt und gesteuert. Des Weiteren beschreibt der Liquidity at Risk (LaR) den erwarteten Nettofinanzierungsbedarf aus allen Zahlungen, der mit einer vorgegebenen Wahrscheinlichkeit nicht überschritten wird. Um auch etwaige Ausreißer abschätzen zu können wird der Expected Shortfall beobachtet. Für die kurzfristige Liquidität standen jederzeit ausreichend Mittel zur Verfügung.

Dispositive  
Liquiditätssteuerung

Die strukturelle (mittel- bis langfristige) Liquiditätssteuerung der Gruppe erfolgt auf Basis von Liquiditätsablaufbilanzen, die die voraussichtliche Entwicklung der Liquidität über verschiedene Zeithorizonte (bis zu 3 Jahre) aufzeigen. Hierbei werden alle für das Refinanzierungsprofil relevanten Aktiva und Passiva nach ihrer Laufzeit berücksichtigt. Die Liquiditätsablaufbilanz stellt für jeden Zeithorizont einen Überschuss bzw. einen Fehlbestand an Finanzierungsmitteln dem Refinanzierungspotenzial (Liquiditätsreserve) gegenüber. Hierzu werden die kurz- und mittelfristig veräußerbaren Vermögensgegenstände, die nicht in der dispositiven Liquiditätssteuerung gebunden sind, aufgestellt und je nach Veräußerungsgeschwindigkeit in Klassen eingeteilt.

Strukturelle  
Liquiditätssteuerung

Die Net Stable Funding Ratio (NSFR) setzt die verfügbare mit der erforderlichen stabilen Refinanzierung ins Verhältnis, diese Kennzahl dient als Bilanzstrukturkennzahl.

Die Betrachtung des Liquiditätsrisikos im Rahmen der Risikotragfähigkeit zielt grundsätzlich auf die entstehenden Mehrkosten im Zusammenhang mit dem strukturellen Refinanzierungsbedarf ab. Zur Bestimmung der Refinanzierungsmehrkosten wird für den anhand der Liquiditätsablaufbilanz ermittelten Kapitalbedarf der Liquidity-Value-at-Risk (LVaR) ermittelt. Hierzu werden die über alle Refinanzierungsinstrumente anfallenden Mehrkosten aufsummiert. Neben der verdichteten Kennzahl LVaR wird ergänzend die Verteilung des Kapitalbedarfs auf die Refinanzierungsinstrumente und deren Auslastung dargestellt.

Zusätzlich werden mit Hilfe der Liquiditätsablaufbilanz die Auswirkungen verschiedener Szenarien auf die Zahlungsströme und somit auf die Liquiditätssituation von MLP analysiert. Als ergänzende Information dienen die Additional Monitoring Metrics (AMM).

Die Ermittlung des LVaR zum 31. Dezember 2019 hat auf Jahressicht erwartete Nettomittelzuflüsse und somit keine voraussichtlichen Refinanzierungsmehrkosten ergeben.

Sollten wider Erwarten dennoch Nettomittelabflüsse eintreten, stehen Liquiditätsreserven in ausreichender Höhe bereit. In der MLP Finanzholding-Gruppe resultiert das Liquiditätsrisiko hauptsächlich aus der MLP Banking AG als Einlagenkreditinstitut. Hier beruht die Refinanzierungsstruktur größtenteils auf Kundeneinlagen. Zur Absicherung einer möglichen kurzfristigen Liquiditätsunterdeckung haben wir zusätzlich angemessene Kreditlinien im kurz- und mittelfristigen Laufzeitbereich vereinbart.

Neben der im Normalszenario angenommenen Entwicklung haben wir Stressszenarien definiert, die einen möglichen erhöhten Liquiditätsbedarf in Folge einer negativen Veränderung des Marktumfeldes simulieren, um gegebenenfalls frühzeitig notwendige Gegenmaßnahmen einzuleiten.

Um die verursachungsgerechte interne Verrechnung der jeweiligen Liquiditätskosten, -nutzen und -risiken überwachen und steuern zu können, hat die MLP Banking AG ein einfaches Verrechnungssystem eingerichtet.

## Operationelle Risiken

Dem Management Operationeller Risiken liegt die Definition des Artikels 4 CRR zugrunde. Demnach ist Operationelles Risiko die Gefahr von Verlusten, die infolge der Unangemessenheit oder des Versagens von internen Verfahren und Systemen, Menschen oder infolge externer Ereignisse eintreten. Diese Definition schließt Rechtsrisiken ein.

Die Operationellen Risiken werden dezentral gruppenweit in den einzelnen Organisationseinheiten der wesentlichen Unternehmen identifiziert und bewertet. Hierzu wird mindestens jährlich eine Risikoinventur über die Operationellen Risiken durchgeführt. In diesem Rahmen analysieren und beurteilen Experten aller Fachbereiche die wesentlichen Operationellen Risiken anhand von Self Assessments. Diese gliedern sich in eine Risikopotenzialeinschätzung zur Identifikation und Beurteilung der wesentlichen Risiken sowie in daraus resultierende Maßnahmenvorschläge.

Zur Beurteilung eines identifizierten Operationellen Risikos werden die Eintrittshäufigkeit und die potentielle Schadenshöhe des betrachteten Risikoszenarios bewertet. Hierbei kommen sowohl Erfahrungswerte als auch Projektionen für den kommenden Zeitraum von einem Jahr zum Tragen. Die identifizierten Risiken werden durch entsprechende Risikosteuerungsstrategien gemanagt.

Daneben werden die in der MLP Finanzholding-Gruppe auftretenden Schäden laufend erfasst und analysiert. Die Sammlung der Schadensdaten ermöglicht es, Verlustereignisse zu identifizieren und zu beurteilen, um Trends und Konzentrationen in den Operationellen Risiken erkennen zu können. Die Ergebnisse werden im Risikocontrolling zusammengeführt, plausibilisiert und dem Vorstand sowie den steuernden Einheiten zur Verfügung gestellt.

Die Aufbau- und Ablauforganisation der MLP Finanzholding-Gruppe ist gemäß der internen Organisationsrichtlinien und Dokumentation im Organisationshandbuch verbindlich dokumentiert. Das Management der Operationellen Risiken aus internen Verfahren erfolgt in erster Linie durch kontinuierliche Verbesserung der Geschäftsprozesse sowie dem Ausbau des internen Kontrollsystems. Weitere Sicherungsmaßnahmen sind u. a. der Risikotransfer durch den Abschluss von Versicherungen und der Verzicht auf risikoträchtige Produkte. Darüber hinaus stehen zur Sicherung der Fortführung des Geschäftsbetriebes für die wesentlichen Bereiche und Prozesse umfassende Notfall- bzw. Business Continuity-Pläne bereit.

Risiken aus internen  
Verfahren

Durch eine Business Impact Analyse (BIA) werden im Rahmen des Business Continuity Management (BCM) kritische Unternehmensprozesse, deren Störung oder Ausfall erheblichen Einfluss auf die Geschäftstätigkeit der Gruppe haben kann, identifiziert. Hierzu werden geeignete Maßnahmen in Form von Handlungsalternativen definiert. Diese Maßnahmen dienen im Notfall der Fortführung des Geschäftsbetriebes, wenn auch leistungsreduziert. Die kritischen Prozesse sowie die Wirksamkeit der definierten Maßnahmen unterliegen einer regelmäßigen Überprüfung und kontinuierlichen Weiterentwicklung. Eine Dokumentation des BCM steht den Geschäftsbereichen und Mitarbeitern über das Organisationshandbuch zur Verfügung.



Im Rahmen definierter Anpassungsprozesse bei Änderungen betrieblicher Prozesse oder Strukturen, Übernahmen und Fusionen sowie dem Prozess zur Einführung neuer Produkte – respektive bei der Ausweitung der Aktivitäten auf neue Märkte oder über neue Vertriebswege – wird sichergestellt, dass vor Umsetzung geplanter Maßnahmen, alle betroffenen Funktionen von MLP beteiligt, mögliche wesentliche Risiken erhoben und ein entsprechendes Konzept erstellt wird.

Die MLP Finanzholding-Gruppe legt besonderen Wert auf qualifizierte Mitarbeiter und Führungskräfte. Gleichwohl lassen sich menschliche Fehler nicht vollständig ausschließen. Dabei setzen wir auf eine offene, positive Fehlerkultur mit dem Ziel, Fehler frühzeitig zu erkennen, unsere Prozesse stetig zu verbessern und unsere Innovationskraft zu stärken. Die personelle Ausstattung und die erforderliche Qualifikation der Mitarbeiter werden durch die verantwortlichen Fachbereiche sichergestellt. Mit einer entsprechenden Personalallokation verringern wir das Risiko von personellen Engpässen.

Risiken aus menschlichen Fehlern und Mitarbeiterverfügbarkeit

Mitarbeiter, die mit vertraulichen Informationen arbeiten, verpflichten sich, die entsprechenden Vorschriften einzuhalten und mit den Informationen verantwortungsvoll umzugehen. Eine klare Trennung von Management- und Kontrollfunktionen begrenzt das Risiko von Verstößen gegen interne und externe Vorschriften. Definierte Vertretungs- und Nachfolgeregelungen gewährleisten die Sicherstellung unserer Geschäftsabläufe und Entscheidungsprozesse.

Aus einem möglichen Fehler in der Kundenberatung, der Anlage- und Abschlussvermittlung oder der Finanzportfolioverwaltung und damit verbundenen Schadensersatzansprüchen besteht ein Beratungs- und Haftungsrisiko. Wir minimieren potenzielle Beratungsrisiken durch die Sicherstellung einer fortlaufend hohen Beratungsqualität, die wir unter anderem durch IT-gestützte Beratungstools sicherstellen. Beratungsgespräche mit unseren Kunden und die daraus resultierenden Ergebnisse werden umfassend dokumentiert. Ein möglichst hoher Standard in der Qualifikation der Berater wird über unsere hauseigene Corporate University, in der jeder Berater zunächst eine berufsbegleitende Weiterbildung zum Financial Consultant und anschließend zum Senior Financial Consultant absolviert, angestrebt.

Um IT-bezogene Risiken effektiv zu managen, betreibt die MLP Finanzholding-Gruppe ein umfassendes Information Security Management System.

IT-Risiken

Strategisch setzen wir bei der eingesetzten Software überwiegend auf branchenspezifische Standardsoftware verschiedener Anbieter. Für geschäftsspezifische Eigenentwicklungen greifen wir auf hausinterne und externe Spezialisten zurück. Vor Inbetriebnahme werden neue IT-Systeme und Softwarekomponenten auf einwandfreie Funktion hin getestet. Die Verfügbarkeit der Daten soll durch die Verteilung des Rechenzentrumsbetriebes über mehrere Standorte, Backup- und Recoveryprozesse und ein Business Continuity Management System gewährleistet werden. Darüber hinaus setzen wir beim Betrieb unserer Systeme auf führende Dienstleistungsunternehmen. Unsere IT-Systeme schützen wir durch ein Berechtigungsmanagement, einen umfangreichen Malwareschutz (Schutz gegen bösartige Software) sowie Schutzkonzepte auf Netzwerkebene vor unberechtigten Zugriffen, um die Vertraulichkeit, Authentizität und Integrität unserer Daten sicherzustellen.

Die Unternehmen der Finanzdienstleistungsbranche fokussieren sich auf ihre Kernkompetenzen: Produktion von Finanzdienstleistungsprodukten, Service- und Informationsdienstleistungen, fachliche Beratungs- und Vertriebskompetenz. Die MLP Finanzholding-Gruppe nimmt in diesem Marktumfeld für nicht zum Kerngeschäft gehörende Aktivitäten die Dienstleistung externer Partner in Anspruch. Wesentliche Auslagerungs-Aktivitäten werden dabei in Anlehnung an die Anforderungen der MaRisk an das Risikomanagement, in Form des Regelsteuerkreises der Risikocontrolling- und -steuerungsprozesse mit fortlaufender Risikoidentifikation, -bewertung, -steuerung und -reporting (Auslagerungs-Risikoanalyse), einbezogen. Die MLP Finanzholding-Gruppe verfügt über ein zentrales Auslagerungsmanagement. Dabei ist die Verantwortung für die ausgelagerten Prozesse klar geregelt. Somit können die potenziell aus ausgelagerten Geschäftsaktivitäten erwachsenden organisatorischen, strukturellen und prozessualen Risiken gesteuert werden.

Risiken aus externen Ereignissen

Darüber hinaus wurden zur Minimierung der Risiken aus externen Ereignissen wie Betrug, Einbruch, Diebstahl oder Schäden durch Naturereignisse, sofern sinnvoll, entsprechende Versicherungen abgeschlossen.

Über interne Sicherheitsvorkehrungen werden zudem betrügerische Handlungen möglichst bereits im Vorfeld vereitelt.

Im Rahmen der Risikoanalyse zur Identifizierung von Risikopotenzial aus strafbaren Handlungen (sowohl intern als auch extern) werden Risiken aus betrügerischen oder sonstigen strafbaren Handlungen zu Lasten der MLP Finanzholding-Gruppe identifiziert und regelmäßig bewertet. Die zur Vermeidung von strafbaren Handlungen im Einzelnen getroffenen Maßnahmen und die Risikoeinschätzung erfolgen durch die Zentrale Stelle gemäß § 25h KWG und fließen in die Inventur Operationeller Risiken ein.

Der Vorstand hat zudem eine Compliance-Funktion eingerichtet, zu deren Aufgaben die Identifizierung der wesentlichen rechtlichen Regelungen und Vorgaben, deren Nichteinhaltung zu einer Gefährdung des Vermögens der MLP und der MLP Gruppe sowie zu wesentlichen Reputationsrisiken führen können, gehört. Die Compliance-Funktion berät und unterstützt die Geschäftsleitung sowie die zuständigen Fachbereiche, wirkt auf die Implementierung wirksamer Verfahren zur Einhaltung der wesentlichen Rechtsvorschriften und internen Regelungen sowie entsprechender Kontrollmaßnahmen durch die jeweils zuständigen Stellen hin und berichtet regelmäßig, bei Bedarf anlassbezogen, über ihre Tätigkeit an die Geschäftsleitung und das Aufsichtsorgan. Die Compliance-Funktion fördert und bestärkt zudem die gruppenweite Risiko-Kultur.

Die Steuerung der Rechtsrisiken wird durch unseren Rechtsbereich wahrgenommen. Dessen Aufgabe besteht neben der Beratung bei Unternehmensentscheidungen und der Gestaltung von Geschäftsprozessen auch in der Begleitung und Bewertung von laufenden Rechtsstreitigkeiten. Mögliche rechtliche Risiken werden in einem frühen Stadium erkannt und Lösungsmöglichkeiten zu deren Minimierung, Begrenzung oder Vermeidung aufgezeigt. Der Rechtsbereich koordiniert die Beauftragung und Einbindung von externen Rechtsanwälten. Im Rahmen der Risikomitigation prüft und überwacht der Rechtsbereich gemeinsam mit dem Produktmanagement den vorhandenen Versicherungsschutz für Vermögensschäden und veranlasst gegebenenfalls notwendige Anpassungen. Die derzeit anhängigen oder angedrohten Verfahren stellen nach unserer Prüfung keine Risiken dar, die den Fortbestand der MLP Finanzholding-Gruppe gefährden könnten.

Rechtliche Risiken

Sich abzeichnende Entwicklungen im Steuerrecht werden fortwährend überprüft und auf mögliche Auswirkungen auf den Konzern hin untersucht. Die steuerlichen Anforderungen an den Organträger MLP SE werden von internen und externen Experten in Übereinstimmung mit den steuerlichen Regelungen und den hierzu von der Finanzverwaltung ergangenen Schreiben geprüft. Für zu erwartende Nachzahlungen werden entsprechende Rückstellungen gebildet.

Steuerliche Risiken

Für die Quantifizierung der Operationellen Risiken verwendet die MLP Finanzholding-Gruppe derzeit den Basisindikatoransatz gemäß Artikel 315 und 316 CRR. Der Anrechnungsbetrag beträgt demnach 15 % der durchschnittlichen Bruttoerträge der letzten drei Geschäftsjahre, wobei nur positive Bruttoerträge berücksichtigt werden.

Anrechnungsbetrag nach Basisindikatoransatz

## Sonstige Risiken

Zu den Sonstigen Risiken zählen die Reputationsrisiken sowie die Allgemeinen Geschäftsrisiken (einschließlich Strategische Risiken). Diese schließen auch potenzielle Unterstützungsrisiken (sogenannte Step-in Risiken) für ein nicht konsolidiertes Unternehmen mit ein, sofern die Unterstützung ohne vertragliche Verpflichtung erfolgt.

Reputation ist definiert als der aus der Wahrnehmung verschiedener Anspruchsgruppen resultierende Ruf von MLP insgesamt oder einzelner Gruppenunternehmen hinsichtlich ihrer Kompetenzen, Integrität und Vertrauenswürdigkeit. Zu den Anspruchsgruppen zählen z. B. Kunden, Mitarbeiter, Berater und Geschäftsstellenleiter, Eigen- und Fremdkapitalgeber, andere Institute, Ratingagenturen, die Presse oder die Politik. Unter dem Reputationsrisiko wird das bestehende oder künftige Risiko in Bezug auf die Erträge, die Eigenmittel oder die Liquidität infolge einer Schädigung des Rufs verstanden.

Reputationsrisiken

Das Management der Reputationsrisiken der MLP Finanzholding-Gruppe erfolgt grundsätzlich dezentral organisiert im Rahmen eines definierten Regelkreislaufes in Anlehnung an das Management Operationeller Risiken. Neben der reaktiven Steuerung unmittelbar nach dem Eintreten eines Schadensfalls, kommt dabei insbesondere der präventiven Risikosteuerung eine wichtige Bedeutung zu.

Das potenzielle Risiko von Fehlern in der Beratung unserer Kunden, welche sich ebenfalls auf die Reputation auswirken können, wird durch die Sicherstellung einer fortlaufend hohen Beratungsqualität minimiert. Diese wird unter anderem durch IT-gestützte Beratungstools unterstützt. Daneben erfolgt bei Beratungsgesprächen mit Kunden eine umfassende Dokumentation.

Die Allgemeinen Geschäftsrisiken bezeichnen die Risiken, die aufgrund veränderter Rahmenbedingungen entstehen. Dazu gehören beispielsweise das Marktumfeld, das Kundenverhalten, Nachhaltigkeitsrisiken oder der technische Fortschritt. So kann infolge einer unzureichenden Ausrichtung des Unternehmens auf das jeweilige – möglicherweise kurzfristig veränderte – Geschäftsumfeld die geplante Ergebniserreichung gefährdet sein. Zum anderen birgt die notwendige Ausrichtung, z. B. auf einzelne Produkte oder auf ein spezielles Kundensegment, das Risiko einer übermäßigen Abhängigkeit des Geschäftsergebnisses vom Erfolgsbeitrag dieser Produkte oder Kundengruppe. Hieraus ergeben sich bei Veränderung des Marktes möglicherweise Risiken aus Ertragskonzentrationen. Strategische Risiken können insbesondere aus einem inadäquaten strategischen Entscheidungsprozess, unvorhersehbaren Diskontinuitäten im Markt, dem Markt unzureichend angepassten Produkten und Dienstleistungen oder aus einer mangelhaften Umsetzung der gewählten Strategie resultieren.

Allgemeine Geschäftsrisiken

Wir verstehen unter Nachhaltigkeitsrisiken Ereignisse oder Bedingungen aus den Bereichen Umwelt, Soziales oder Unternehmensführung, deren Eintreten tatsächlich oder potenziell erhebliche negative Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie auf die Reputation von MLP haben können; dies schließt klimabezogene Risiken in Form von physischen Risiken und Transitionsrisiken ein. Nachhaltigkeitsrisiken können sich neben den allgemeinen Geschäftsrisiken grundsätzlich in allen Risikoarten manifestieren, weshalb wir diese nicht als eigene Risikoart, sondern je nach Sachverhalt im Rahmen der jeweils relevanten Risikoart betrachten.

Die Steuerung der allgemeinen Geschäftsrisiken wird überwiegend durch den Bereich Controlling unterstützt. Im Rahmen von Umweltanalysen unterliegen die Veränderungen der ökonomischen Faktoren sowie der Branchen- und Wettbewerbssituation einer regelmäßigen Überprüfung. Hieraus ergeben sich Impulse für die strategische Ausrichtung der MLP Finanzholding-Gruppe.

Das anhaltend niedrige Zinsniveau hat die Wettbewerbssituation für den Vertrieb von Finanzdienstleistungen in Deutschland weiter intensiviert und die Konsolidierung des stark fragmentierten Marktes beschleunigt. Mit den FinTechs und InsureTechs sind neue Wettbewerber in den Markt eingetreten, die sich auf Teilprozesse im Finanz- und Versicherungsbereich konzentrieren. Gesellschaftliche Änderungen, neue regulatorische Anforderungen und Wettbewerber sowie erkennbare Trends im Kundenverhalten stellen erhebliche Einflussfaktoren auf das Geschäft von MLP dar. Mögliche Auswirkungen bei Anpassung des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) bringen eine gewisse Unsicherheit mit sich.

In der mittel- bis langfristigen Perspektive wird die prognostizierte demographische Entwicklung in der Bundesrepublik Deutschland zu einer erheblichen Rentenlücke führen, die in einen Nachfrageanstieg für private Vorsorgemaßnahmen (Sparten Altersvorsorge, Vermögensmanagement und Immobilien) resultieren sollte. Auch die Skepsis der Bevölkerung gegenüber der Politik, die Rentenlücke zu schließen, stützt diese Erwartung. Das anhaltende Niedrigzinsumfeld und die damit verbundene geringere Attraktivität längerfristiger, festverzinslicher Anlagen führen jedoch zu einer zurückhaltenden Einstellung gegenüber Altersvorsorgeverträgen. Die Diskussion um Abwicklungsplattformen im Bereich der Lebensversicherung belastet darüber hinaus das Vertrauen der Verbraucher. Darüber hinaus stellt die geringe Arbeitslosenquote – erfreulich aus Sicht des Kundenpotenzials – und mithin der gestiegene Wettbewerb um qualifizierte Arbeitskräfte hinsichtlich der Beratergewinnung eine Herausforderung für MLP dar.

Im internen Risikomanagement erfolgt aktuell keine Quantifizierung der Sonstigen Risiken. Um den hieraus resultierenden Risiken Rechnung zu tragen, wird ein entsprechender Puffer in der Risikotragfähigkeit vorgehalten. Dieser wird regelmäßig im Rahmen der Backtestings validiert und bei Bedarf angepasst.

## Risikotragfähigkeit & Eigenmittelanforderungen

Das Risikotragfähigkeitskonzept stellt sicher, dass den eingegangenen Risiken jederzeit ausreichend Risikodeckungspotenzial gegenübersteht. Im Rahmen des Risikotragfähigkeitskonzepts verfolgt die MLP Finanzholding-Gruppe bei der Steuerung der Risiken primär einen Going-Concern-Ansatz mit einem Konfidenzniveau von 97 %. Dieser stellt auf den Schutz der regulatorischen Mindestkapitalisierung und damit auf die Fortführung der Geschäftstätigkeit der MLP Finanzholding-Gruppe ab. Als Risikodeckungspotenzial stehen die freien Eigenmittel nach Erfüllung der regulatorischen Mindestquote sowie einem zusätzlichen Puffer zur Verfügung.

Der Vorstand stellte in 2019 eine Risikodeckungsmasse basierend auf dem Risikodeckungspotenzial (Summe aus freien aufsichtsrechtlichen Eigenmitteln und Plan-EBT) bis zu einer Obergrenze von 105 Mio. € zur Verfügung, um die von MLP als wesentlich eingestuften Risikoarten Adressenausfallrisiko, Marktpreisrisiko, Liquiditätsrisiko, Operationelle sowie Sonstige Risiken abzudecken.

Dabei allokierten die beiden Risikoarten Adressenausfallrisiko 53,7 % und Operationelle Risiken 38,4 % den Großteil der zur Verfügung stehenden Risikodeckungsmasse.

Die eingegangenen Risiken sind durch die vergebenen Limite gemäß des jeweiligen Risikodeckungspotenzials gedeckt. Es sind durchgängig Überdeckungen vorhanden.

## Risikotragfähigkeit MLP Finanzholding-Gruppe

Risikotragfähigkeit	2019 Auslastung (in %)	2018 Auslastung (in %)
Risiko bzw. Kapitalbindung	77,4	74,6
davon:		
Adressenausfallrisiko	78,7	73,4
Marktpreisrisiko	61,4	53,4
Operationelles Risiko	82,1	83,4
Liquiditätsrisiko	0,0	0,0

Für die Unterlegung der Risikoaktiva mit anrechenbaren Eigenmitteln wird für das harte Kernkapital weiterhin durchgängig eine Quote von mindestens 4,5 % verlangt. Diese Anforderungen haben sich im Geschäftsjahr 2019 wie im Vorjahr nicht verändert.

Bankaufsichtsrechtliche  
Eigenmittelanforderungen

Das harte Kernkapital der Gruppe setzt sich nach Artikel 25 ff. CRR unter anderem aus folgenden Eigenkapitalposten des IFRS-Kapitals zusammen:

Gezeichnetes Kapital, Kapitalrücklage, gesetzliche Rücklage und einbehaltene Gewinne.  
Kernkapitalmindernd wirken sich u. a. immaterielle Vermögenswerte, eigene Anteile und Geschäfts- oder Firmenwerte aus.

Ebenso wie im Vorjahr hat die MLP Finanzholding-Gruppe während des gesamten Geschäftsjahrs 2019 alle gesetzlichen Anforderungen an die Mindesteigenmittelausstattung erfüllt. Das Verhältnis zwischen Risikoaktiva und Eigenmitteln zum Bilanzstichtag ist nachfolgend dargestellt.

### Aufsichtsrechtliche Kennzahlen

Eigenkapital (in Mio. €)	2019	2018
Hartes Kernkapital	289,6	288,9
Zusätzliches Kernkapital	-	-
Ergänzungskapital	-	-
Anrechenbare Eigenmittel	289,6	288,9
Eigenkapitalanforderungen für Adressenausfallrisiken	89,5	77,6
Eigenkapitalanforderungen für das Operationelle Risiko	31,1	40,1
Eigenmittelquote (in %)	19,21	19,64
Quote hartes Kernkapital (in %)	19,21	19,64

## Zusammenfassung

Im Wesentlichen wird die Geschäftsentwicklung von MLP durch finanzwirtschaftliche Risiken, Operationelle Risiken, Reputations- und Allgemeine Geschäftsrisiken beeinflusst. Durch unser Risikomanagementsystem stellen wir die Identifizierung, Beurteilung, Steuerung sowie Überwachung und Kommunikation unserer wesentlichen Risiken in der laufenden und zukünftigen Entwicklung sicher. Die gelieferten Informationen haben ausnahmslos die zeitnahe Einleitung und Priorisierung von Risikomanagementmaßnahmen gewährleistet.

Sowohl die MLP Finanzholding-Gruppe insgesamt als auch die Segmente haben sich im Jahr 2019 stets im Rahmen ihrer ökonomischen Risikotragfähigkeit bewegt.

Unser Business Continuity Management sichert auch bei möglichen Störungen einen geregelten Geschäftsbetrieb. Über unsere Risikoüberwachungs- und -steuerungssysteme und die konsequente Ausrichtung unseres Geschäftsmodells an der Risikotragfähigkeit können wir gewährleisten, dass die im Rahmen unserer Geschäftstätigkeit eingegangenen Risiken mit entsprechenden Risikokapitalien unterlegt sind.

Das Risikomanagementsystem wird insbesondere hinsichtlich der Entwicklung des Volumens und der Komplexität unseres Geschäftes ständig weiterentwickelt. Die Wirksamkeit unseres Risikomanagements und dessen aufsichtsrechtliche Umsetzung werden auch durch externe Prüfer und durch die Interne Revision turnusmäßig überprüft.

Die dargestellten Risiken und solche, die uns noch nicht bekannt sind oder bis zum jetzigen Zeitpunkt als unwesentlich eingeschätzt wurden, könnten einen negativen Einfluss auf unsere im Ausblick abgegebenen Prognosen haben.

Bestandsgefährdende Risiken sind derzeit nicht zu erkennen und auch für das kommende Jahr erwarten wir keine negative Entwicklung. Nach dem Bilanzstichtag ergaben sich keine nennenswerten Risiken, die einen wesentlichen Einfluss auf den Fortbestand der MLP Finanzholding-Gruppe haben könnten.

## *Chancenbericht*

### Chancenmanagement

Ziel des integrierten Chancenmanagements des MLP Konzerns ist die systematische und frühzeitige Identifizierung von Chancen und deren Bewertung.

Dies findet im Rahmen eines standardisierten Geschäftsstrategie-Prozesses statt, den der Vorstand einmal pro Jahr durchführt. Hierbei werden im Hinblick auf die zukünftige Entwicklung Annahmen zu relevanten Einflussfaktoren festgelegt, welche einer anlassbezogenen Überprüfung unterliegen. Entsprechende Anlässe können hierbei z. B. größere Akquisitionen, regulatorische Änderungen oder Änderungen des Marktumfeldes sein. Die MLP Unternehmensstrategie und die damit verbundenen Chancen leiten sich aus dem Unternehmensleitbild ab, das jährlich vom Vorstand geprüft und aktualisiert wird. Anschließend werden die aktuellen internen und externen Rahmenbedingungen sowie Einflussfaktoren analysiert und mit etablierten Verfahren zusammengefasst. Grundlage dieses Prozesses ist eine umfangreiche Analyse des aktuellen Umfelds. Diese schließt unter anderem die gesamtwirtschaftlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen, Entwicklungen im Produktbereich wie auch den Wettbewerb ein. Im Hinblick auf Kunden- und Vertriebspotenziale nutzen wir neben eigenen Erhebungen die verfügbaren Marktdaten. Die Analyse mündet in einer umfangreichen SWOT-Analyse (Stärken, Schwächen, Chancen, Risiken).

Im Rahmen des Chancenmanagements von MLP erfolgt eine kontinuierliche Beobachtung des Markt- und Wettbewerbsumfelds aus den verschiedenen Blickwinkeln des Unternehmens. Organisiert ist dieser Prozess dezentral in den jeweils zuständigen Bereichen, die ihre Erkenntnisse regelmäßig an den jeweiligen Ressortvorstand berichten. Ein maßgeblicher Akteur ist das Produktmanagement, das durch einen intensiven Kontakt zu Produkthanbietern und Branchenexperten Chancen eruiert, die sich vor allem durch Produktinnovationen ergeben. Darüber hinaus hat der Bereich Kundenmanagement eine umfangreiche Marktforschung aufgesetzt. Weitere wichtige Akteure beim Chancenmanagement sind das Controlling, das den Markt unter anderem auf mögliche Akquisitionsziele prüft, sowie die Organisationseinheiten Risikomanagement und Compliance, die mögliche regulatorische Änderungen frühzeitig in den Blick nehmen.

### Chancen

Die Chancen im Hinblick auf die zukünftige Geschäftsentwicklung können sowohl externen wie auch internen Einflüssen unterworfen sein.

Für MLP ergeben sich aus den Konjunkturprognosen für das Jahr 2020 nur eingeschränkte Chancen. Zwar gehen die Wirtschaftsexperten für Deutschland von einem weiteren Wachstum aus, jedoch mit geringer Dynamik. Sollte sich die deutsche Wirtschaft deutlich besser entwickeln als in unserer Prognose angenommen, hat dies nur mittelbaren Einfluss auf die kurzfristige operative Entwicklung.

Chancen aus sich  
verändernden  
Rahmenbedingungen

Die zunehmende Regulierung der Finanzdienstleistungsbranche in Deutschland mit dem Ziel der Stabilisierung des Finanzsystems und der Steigerung des Anlegerschutzes ist für MLP Herausforderung und Chance zugleich. Steigende Regulierungsanforderungen führen zunächst zu zusätzlichen Aufwendungen, die administrative Belastung steigt und Prozesse im Unternehmen müssen angepasst werden. Allerdings erhöht die Regulierung auch die Qualitätsanforderungen an die Marktteilnehmer. Dies beschleunigt die Konsolidierung des Marktes, da einzelne Vermittler die gestiegenen Anforderungen nicht erfüllen können. Insgesamt wird die Anzahl der Anbieter kleiner werden. Gleichzeitig birgt diese Entwicklung das Potenzial, dass qualifizierte Vermittler von anderen Marktteilnehmern verstärkt für MLP tätig werden wollen. Mit unserem Beratungsansatz, der den Kunden und seine Finanzfragen in den Mittelpunkt stellt, verfügen wir über eine wichtige Differenzierung vom Markt. Zudem haben wir uns in den vergangenen Jahren frühzeitig auf die neuen Rahmenbedingungen ausgerichtet, so dass wir von dieser Entwicklung mittelfristig profitieren werden.

Unternehmensstrategische Chancen sehen wir vor allem in der in den vergangenen Geschäftsjahren geschärften Positionierung von MLP als Partner in Finanzfragen. Dabei haben wir neben der Betreuung von Privatkunden inzwischen auch einen starken Fokus auf das Geschäft mit Firmenkunden und institutionellen Anlegern. In Zusammenarbeit mit unseren Konzerngesellschaften TPC, DOMCURA, nordias und FERI werden wir unser Portfolio für Firmenkunden und institutionelle Anleger in den Bereichen betriebliche Vorsorge, Sachversicherungen sowie Vermögensmanagement und Risikomanagement weiter ausbauen.

Unternehmensstrategische Chancen

Auch durch eine weitere Verbindung der genannten Bereiche untereinander und mit dem Privatkundengeschäft ergeben sich entsprechende Umsatzpotenziale. Im Privatkundengeschäft selbst verfügt MLP über eine breite Aufstellung. Die weitere Ausschöpfung dieser Möglichkeiten bietet ein wichtiges Potenzial für die kommenden Jahre. Insbesondere im Vermögensmanagement, in dem sich MLP durch ein sehr transparentes Preismodell deutlich vom Markt absetzt, und im Sachgeschäft, in dem MLP das Geschäft der Tochter DOMCURA weiterentwickelt, sind weitere Steigerungen möglich. Zudem besteht im Bereich Immobilien – insbesondere im Nachgang der Integration der DEUTSCHLAND.Immobiliengruppe – Potenzial für die Weiterentwicklung des Geschäfts.

Im Rahmen des Chancenmanagements prüft MLP den Markt auf potenzielle Akquisitionsziele. Im Falle einer Akquisition können hieraus Chancen erwachsen, die das Umsatzpotenzial erhöhen.

Als Dienstleistungsunternehmen lassen sich unsere betrieblichen Aufgaben in die Bereiche Vertrieb, Produktauswahl und Vertriebsunterstützung unterteilen. Mit dem unterjährigen Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung an der DEUTSCHLAND.Immobiliengruppe und deren Tochtergesellschaften ist das Projektgeschäft im Bereich Pflegeimmobilien und altersgerechtes Wohnen neu hinzugekommen.

Leistungswirtschaftliche Chancen

Im Bereich Vertrieb wird sich unser Kundenpotenzial im Privatkundengeschäft in den kommenden Jahren weiter erhöhen. Der Bedarf an gut ausgebildeten Arbeitnehmern in Deutschland steigt und damit verbessern sich die Rahmenbedingungen für unsere Kundengruppe Akademiker weiter. Gleichzeitig steigt die Zahl der erwerbsfähigen Akademiker mittelfristig, was zu einem größeren Neukundenpotenzial für MLP führt.

Auch eine stärkere Durchdringung unseres Kundenbestandes, insbesondere im Bereich Vermögensmanagement und Sachversicherung, ermöglicht weiteres Wachstum. Da unsere Kunden in der Regel sehr gut ausgebildet sind und dadurch über sehr gute Einkommensperspektiven verfügen, ergibt sich zudem ein fortlaufender Beratungsbedarf mit entsprechenden Umsatzchancen.



Das Privatkundengeschäft ist nicht der einzige Bereich, in dem wir Chancen zur Kundengewinnung und -betreuung sehen. Im Geschäft mit institutionellen Kunden, das wir bei unserer Tochtergesellschaft FERI gebündelt haben, und bei Firmenkunden ergibt sich ebenfalls ein hoher Beratungsbedarf. Insbesondere für institutionelle Anleger und große Familienvermögen steigt der Bedarf an Beratung vor allem im Bereich der alternativen Investments. Im Sachversicherungsbereich ist DOMCURA Dienstleister für Makler und andere Vermittler und bietet diesen weitreichende Lösungen im privaten und gewerblichen Geschäft – mit zum Teil hohem Individualisierungsgrad.

Um die Produktivität unserer Berater zu erhöhen, haben wir in den vergangenen Jahren zahlreiche Maßnahmen eingeleitet und implementiert. Dazu gehören die Weiterentwicklung unserer Beratungsapplikationen, eine noch stärkere Unterstützung unserer Berater – beispielsweise bei der Produktauswahl – und ein noch effektiverer Service aus dem Backoffice in Wiesloch. Auch die Weiterentwicklung des Weiterbildungsangebots für unsere selbstständigen Kundenberater an unserer Corporate University, die sich mit passgenauen, modularen Bausteinen in den individuellen Weiterbildungsbedarf der Berater einfügt, sowie die erfolgte Neuausrichtung im Hochschulsegment mit einer klaren Fokussierung auf die Gewinnung junger Berater leisten hierzu einen Beitrag. Sollten wir bei der Gewinnung neuer Berater erfolgreicher sein als in unseren bisherigen Planungen reflektiert, könnten sich dadurch zusätzliche Potenziale ergeben. Das Servicecenter unseres Tochterunternehmens MLPdialog spielt ebenfalls eine wesentliche Rolle. Weiterhin hat die DOMCURA Gruppe als Assekurateur mit ihren Prozessen und Fähigkeiten die Wertschöpfungskette des MLP Konzerns im Bereich der Standardprodukte im Sachversicherungsbereich erweitert und wird diesen Weg fortsetzen. Ziel dieser Maßnahmen ist, dass sich unsere Berater noch stärker auf den Kern ihrer Tätigkeit konzentrieren können: die Betreuung ihrer Kunden. Daraus ergeben sich wichtige Umsatzpotenziale für die Zukunft.

Über die Planungen hinausgehende Potenziale im Immobilienprojektgeschäft könnten unter anderem dadurch entstehen, dass projektierte Vorhaben schneller und ökonomischer oder insgesamt mehr Vorhaben umgesetzt werden.

Positive Geschäfts- respektive Marktentwicklungen mit nachhaltiger Wirkung auf Ergebnisgrößen können sich vorteilhaft auf die Kapital- bzw. Vermögenslage von MLP auswirken und weitere Gestaltungsspielräume für das Geschäftsmodell und das Risikoprofil ermöglichen. Dies können neben den bereits erwähnten Chancen aus sich verändernden Rahmenbedingungen, unternehmensstrategischen und leistungswirtschaftlichen Chancen auch entsprechende Zinsentwicklungen sein, aber auch eine Verminderung der Risikoversorge aufgrund der konjunkturellen Entwicklung.

Chancen aus der Entwicklung der Vermögens- und Risikolage

Im Bankgeschäft betreibt MLP neben dem klassischen Kreditgeschäft auch das Kontokorrent- und Kreditkartengeschäft. Diese Geschäftstätigkeiten stehen auch unter dem Aspekt des Cross-Selling und sind mit dem Eingehen von Adressenausfallrisiken verbunden. Durch das bevorzugte Kundenklientel mit überwiegend guter Bonität ergeben sich für MLP besondere Gewinnchancen. Ferner kann sich aus einer positiven Entwicklung der wirtschaftlichen Lage in Deutschland die Chance auf eine verbesserte Portfolioqualität und damit einhergehend einen weiterhin geringen Wertberichtigungsbedarf ergeben. Chancen können sich auch durch eine mögliche Ausweitung des Bankgeschäfts ergeben. Diese können jedoch auch mit Risiken verbunden sein.

Des Weiteren hat die Zinsentwicklung Einfluss auf das Zinsbuch von MLP. Je nach Positionierung bzw. Ausrichtung und der Zinsentwicklung können sich daraus Risiken aber auch Chancen ergeben. Unabhängig davon steuert MLP das Zinsbuch mit dem Ziel einer weiterhin komfortablen Liquiditätssituation.

MLP sieht einige wesentliche Chancen. Sie betreffen mehrere Felder, insbesondere den unternehmensstrategischen und leistungswirtschaftlichen Bereich sowie die Vermögens- und Risikolage. Aus den sich verändernden Rahmenbedingungen resultieren aus unserer Sicht nur eingeschränkte Chancen.

Zusammenfassung

# PROGNOSEBERICHT

## *Zukünftige gesamtwirtschaftliche Entwicklung*

Die Konjunktur im Euroraum dürfte sich im Jahr 2020 leicht erholen. Dazu tragen nach Angaben der FERI Gruppe vor allem die expansive Geldpolitik und die Pause im Handelskonflikt zwischen den USA und China bei. Entsprechend werde sich das Wirtschaftswachstum im Euroraum und in Deutschland in den kommenden Quartalen beleben. Das außenwirtschaftliche Umfeld bleibt aber ein signifikanter Risikofaktor. FERI Investment Research rechnet für 2020 mit einem Wachstum von 1,2 % in der Eurozone.

Für die deutsche Wirtschaft ist im Jahr 2020 zwar mit einem moderaten Wachstum zu rechnen. Es bleiben jedoch Unsicherheitsfaktoren, vor allem weil Deutschlands Industrie stärker als der übrige Währungsraum vom außenwirtschaftlichen Umfeld belastet wird. So trifft die Drohung der USA, Importzölle auf Autos und Autoteile zu erheben, die deutsche Wirtschaft besonders stark.

Deutschland mit  
strukturellen Defiziten

Die Gefahr, dass sich die außenwirtschaftlichen Belastungen auch auf die Binnennachfrage auswirken, ist signifikant – verhaltene Daten vom Arbeitsmarkt liefern erste Warnsignale. Spürbare Lohn- und Rentensteigerungen wirken sich aber nach wie vor positiv auf den privaten Konsum aus, der vorerst eine Stütze der Konjunktur bleiben dürfte. In Deutschland rechnet FERI Investment Research für das Jahr 2020 mit einem Wirtschaftswachstum von 0,8 %.

Der Arbeitsmarkt in Deutschland wird sich nach Einschätzung des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) weniger dynamisch als bislang entwickeln. Der Konjunkturabschwung wird vorerst den Abbau der Arbeitslosigkeit in Deutschland stoppen. Im Jahresdurchschnitt 2020 wird die Arbeitslosigkeit auf dem Stand von 2019 stagnieren. Für die Erwerbstätigkeit prognostizieren die IAB-Experten einen leichten Anstieg um 120.000 Personen.

Aussichten am Arbeitsmarkt  
weniger dynamisch

Langfristig bleibt der Arbeitsmarkt aber vor allem für Fachkräfte positiv: Das Basler Forschungsinstitut Prognos schätzt, dass bereits im Jahr 2020 rund 1,8 Mio. Arbeitskräfte in Deutschland fehlen werden, darunter 1,2 Mio. mit Berufsabschluss und gut 500.000 Hochschulabsolventen. Bis zum Jahr 2040 droht der Prognos-Studie zufolge sogar ein Arbeitskräftemangel von 3,9 Millionen.

Die privaten Haushalte in Deutschland werden auch 2020 von einer deutlichen Zunahme der Gehälter und einem Anstieg der verfügbaren Einkommen profitieren. Der Arbeitskreis „Steuerschätzungen“ prognostiziert, dass die Bruttolöhne und -gehälter 2020 um 3,2 % steigen werden. Die verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte nehmen mit einem Plus von 3,1 % weiter deutlich zu. FERI Investment Research rechnet für das Jahr 2020 mit einer Sparquote in Deutschland von 10,8 % (2019: 10,9 %).

Löhne und Gehälter steigen  
– aber moderater

## Zukünftige Branchensituation und Wettbewerbsumfeld

### Altersvorsorge

Die Altersvorsorgebranche bewegt sich – mit Ausnahme der betrieblichen Altersvorsorge – auch künftig in einem Marktumfeld, in dem weiterhin mit Zurückhaltung beim Abschluss langfristiger Verträge zu rechnen ist. Das gilt für die private Altersvorsorge trotz der staatlichen Förderung, des sinkenden Rentenniveaus und der steigenden Lebenserwartung. Die Bundesregierung betont in ihrem Rentenversicherungsbericht 2019 aber, dass der Rückgang des Sicherungsniveaus in der gesetzlichen Rentenversicherung nur mit einer zusätzlichen Vorsorge und unter Nutzung staatlicher Förderungen ausgeglichen werden kann. Grundsätzlich ist das Marktpotenzial insgesamt aufgrund der größer werdenden Rentenlücke, insbesondere im Kundenklientel von MLP, nach wie vor vielversprechend.

Das zum 1. Januar 2019 in Kraft getretene Rentenpaket der Bundesregierung sieht ein konstantes Rentenniveau von 48 % bis zum Jahr 2025 vor. Derzeit liegt es bei 48,2 %. Zudem wird der Beitragssatz bis 2025 die Marke von 20 % nicht überschreiten. Nach den aktuellen Berechnungen bliebe er bis einschließlich 2024 unverändert bei 18,6 %. Anschließend steigt der Beitragssatz laut Rentenversicherungsbericht 2019 der Bundesregierung auf 19,8 % im Jahr 2025. Nach aktueller Gesetzeslage darf das Rentenniveau bis 2030 auf bis zu 43 % sinken und der Beitragssatz auf bis zu 22 % steigen. Wie die Sicherung des Rentensystems in Deutschland für die Zeit nach 2025 erfolgen soll, erarbeitet derzeit eine von der Politik eingesetzte Rentenkommission. Weitere Informationen hierzu finden sich im Abschnitt Wettbewerb und Regulierung.

Gesetzliche Rente nur bis 2025 stabil

Die Deutschen leben deutlich länger, als sie denken, das ist das Ergebnis einer Forsa-Umfrage im Auftrag des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV). Danach unterschätzen die Deutschen im Schnitt ihre Lebenserwartung um fast fünf Jahre. Während die Befragten glaubten, ein Alter von durchschnittlich 82,8 Jahren zu erreichen, können sie laut Statistik mit 87,7 Jahren rechnen.

Unterschätzte Lebenserwartung

Besonders die junge Generation muss aktiv werden, wenn sie ihren Lebensstandard im Rentenalter sichern will – das zeigen Berechnungen des Forschungsinstituts Prognos im Auftrag des GDV. Danach müssen jüngere Generationen etwa doppelt so viel aufwenden wie ältere, um die Versorgungslücke im Alter zu schließen. Während beispielsweise der Jahrgang 1960 rund 2,1 % seines Erwerbseinkommens sparen muss, sind es bei den 1975 Geborenen schätzungsweise 4,4 %; bei den 1990 Geborenen 3,9 %. Sollten die Zinsen noch lange auf dem aktuell sehr niedrigen Niveau bleiben, könnte der Sparbedarf der Jüngeren laut der Studie sogar auf mehr als 8 % ihres Erwerbseinkommens steigen.

Versorgungslücke wird wachsen

Versicherungsunternehmen sehen die große Koalition beim geplanten Renteninformationsportal vor einer schwierigen Aufgabe. Laut einer Studie von MLP bezweifeln 70 % der befragten Versicherer, dass die Bundesregierung bis 2021 das im Koalitionsvertrag vereinbarte Informationsportal zur Altersvorsorge einführen wird. Mit dem geplanten Online-Portal sollen Bürger schnell und einfach einen Überblick über ihre zu erwartenden Bezüge aus gesetzlicher, privater und betrieblicher Altersvorsorge erhalten.

Renteninformationsportal lässt noch auf sich warten

Der Staat fördert die ergänzende Altersvorsorge: Der steuerlich absetzbare Höchstbetrag in der Schicht 1 steigt 2020 von zuvor 24.305 € auf 25.046 € für Alleinstehende. Gleichzeitig wächst der prozentuale Anteil, den das Finanzamt von den eingezahlten Beiträgen berücksichtigt, von 88 % auf 90 %. Für Ehegatten verdoppeln sich die genannten Beträge.

Höhere Förderung bei Basisrente ab 2020

Der deutsche Mittelstand beginnt, die Chancen der betrieblichen Altersvorsorge und des Betriebsrentenstärkungsgesetzes (BRSg) umzusetzen. Zu diesem Fazit kommt eine Studie von Generali Deutschland. Der Anteil der befragten Unternehmen, die künftig das eigene bAV-Angebot entsprechend der Möglichkeiten des BRSg ausbauen wollen, hat sich laut der Studie binnen eines Jahres von 24 % auf 47 % verdoppelt.

Betriebliche Altersvorsorge mit viel Potenzial

Auch aus Sicht der Vermittler wächst die Bedeutung des bAV-Geschäfts: Laut der „AssCompact Marktstudie betriebliche Altersvorsorge 2019“ erwarten derzeit rund drei von vier Maklern (74 %), dass die Bedeutung der bAV im Vermittlergeschäft in den nächsten fünf Jahren steigt.

Bei jungen Sparern hat die betriebliche Altersvorsorge künftig besonderes Potenzial, hat die Jugendstudie von MetallRente herausgefunden. 81 % der 17- bis 27-Jährigen, die bisher noch nichts sparen, halten die bAV für die attraktivste Anlageform.

Nach Einschätzung des Analysehauses Assekurata ist kurz- bis mittelfristig kein Ende der Niedrigzinsphase in Sicht. Damit bleibt das Marktumfeld für die Lebensversicherungsbranche nach wie vor herausfordernd. Laut Aussage der BaFin seien insbesondere Pensionskassen durch die aktuelle Niedrigzinsphase betroffen. Diese könnten mittelfristig vor Problemen stehen, alle Betriebsrenten auszuzahlen. Für das Lebensversicherungsgeschäft gibt die Kommission Versicherungsmärkte des GDV für das Jahr 2020 insgesamt einen Wachstumskorridor zwischen -0,6 % und +2,7 % an.

Branche vor großen Herausforderungen

## Vermögensmanagement

Für das Anlagejahr 2020 erwartet FERI eine Erholung der Weltwirtschaft, die jedoch in Ausmaß und Dauer begrenzt bleiben dürfte. Damit dürfte sich der positive Trend an den Aktienmärkten vor dem Hintergrund weltweit expansiver Geldpolitik zunächst noch weiter fortsetzen. Dennoch bleiben ernsthafte Risiken für Weltwirtschaft und Kapitalmärkte, die das Bild im Jahresverlauf 2020 eintrüben können. Ein besonderer Risikofaktor ist laut Einschätzung von FERI die US-Politik. Das Amtsenthebungsverfahren gegen US-Präsident Trump gefährde nicht nur die politische Stabilität der USA, sondern könne Trump auch zu willkürlichen Handlungen in der Außenpolitik verleiten. Zudem dürften die Kapitalmärkte im Jahresverlauf 2020 damit beginnen, die Konsequenzen eines möglichen Wahlsiegs des demokratischen Gegenkandidaten einzupreisen.

Der Bedarf an qualitativ hochwertigem Vermögensmanagement wird langfristig aufgrund stetig wachsender Privatvermögen steigen. Das weltweite Gesamtvermögen soll laut Global Wealth Report der Bank Credit Suisse bis zum Jahr 2024 um 27 % auf 459 Billionen US-Dollar wachsen. Die Anzahl der Millionäre wird in den kommenden fünf Jahren deutlich auf fast 63 Millionen steigen.

Vermögen wachsen weltweit

Das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung hat ausgerechnet, dass das Erbschaftsvolumen in den kommenden Jahren etwa 28 % höher ausfallen dürfte als bisher angenommen. Grund dafür ist laut Angaben der Studienautoren, dass die bisherigen Schätzungen nur auf dem Vermögensbestand basierten und nicht etwa regelmäßiges Sparen und potenzielle Wertsteigerungen berücksichtigten. Das gesamte Erbschaftsvolumen beläuft sich in Deutschland nach DIW-Angaben somit bis zum Jahr 2024 auf bis zu knapp 400 Mrd. € pro Jahr.

Erbschaftsvolumen wächst kontinuierlich

Laut Vermögensbarometer 2019 des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes wird der Niedrigzins zunehmend in die Anlageentscheidungen mit einbezogen – vor allem von Menschen mit höheren Einkommen. Um der Niedrigzinsproblematik auszuweichen, plant mehr als die Hälfte (54 %) der Sparer mit einem Einkommen über 2.500 € im Monat, das Sparverhalten anzupassen und Vermögen in andere Geldanlagen umzuschichten – oder hat dies bereits getan.

Niedrigzins beeinflusst Sparverhalten

Nachhaltigkeit ist heute ein entscheidender Faktor für die Bewertung von Unternehmen und die Performance von Investments. Nach Einschätzung der Investment-Experten von FERI bieten nachhaltige Investmentstrategien starkes Marktpotenzial und entwickeln sich zum dominanten Trend der Investmentbranche. Aufgrund neuer regulatorischer Vorgaben werde eine Ausrichtung an Nachhaltigkeitskriterien vor allem für professionelle Investoren unverzichtbar. Aber auch bei privaten Investoren und Family Offices erwartet FERI zunehmende Nachfrage.

Investoren setzen auf Nachhaltigkeit

Bei den institutionellen Investoren hält der Trend zu Alternative Investments an. Laut BAI Alternative Investor Survey 2019 wollen die befragten Investoren ihr Engagement im Bereich Private Equity, Immobilien, Infrastruktur und Private Debt ausbauen und damit genau in den Bereichen, in denen sie laut Umfrage bisher bereits stark investiert sind.

Institutionelle Investoren wollen Engagement in Alternative Investments ausweiten

Für das Geschäftsjahr 2020 rechnen wir vor diesen Hintergründen in sämtlichen Kunden-Zielgruppen des Konzerns mit einem erhöhten Beratungsbedarf für professionelles Vermögensmanagement.

## Sachversicherung

Die Sachversicherung wird künftig eine zunehmend wichtige Rolle im Markt spielen und der Wachstumstrend der vergangenen Jahre wird sich nach Einschätzung von unabhängigen Vermittlern fortsetzen. So erwarten laut einer Umfrage von AssCompact mehr als drei Viertel der befragten Vermittler perspektivisch eine steigende Bedeutung des Sachgeschäfts. Insbesondere bei der Wohngebäudeversicherung gehen die Befragten von einem Umsatzzuwachs aus. Dies kann vor allem auf wachsende Beitragseinnahmen in Folge hoher Schadensaufwendungen der Versicherer sowie auf die gewachsene Sensibilität der Hausbesitzer wegen immer häufiger auftretenden Naturereignissen wie z. B. Starkregen zurückgeführt werden. Auch wurden die Versicherungsprodukte in den letzten Jahren deutlich überarbeitet und ein Trend zu höherwertigen Absicherungen ist zu verzeichnen.

Neben dem privaten Sachgeschäft messen Makler dem gewerblichen Bereich eine stetig steigende Bedeutung zu. Gründe hierfür sind neben dem Bestandsaufbau und der Bestandssicherung insbesondere auch die steigende Nachfrage von Gewerbetreibenden. Dies sind die Ergebnisse der Studie „AssCompact – Gewerbliches Schaden-/Unfallgeschäft 2019“. Der Studie zufolge erwarten die Befragten in den kommenden ein bis drei Jahren besonders bei der Cyberversicherung eine positive Entwicklung.

Gewerbliche Versicherungen bieten Potenzial

Diese Einschätzung bestätigt auch eine Studie der Gothaer: 36 % der größeren Mittelständler mit 200 bis 500 Mitarbeitern planen den Abschluss einer Cyberversicherung in den nächsten zwei Jahren. Zudem haben diese Firmen auch die größte Angst vor Cyberattacken. Insgesamt planen 23 % aller befragten KMUs in den kommenden zwei Jahren den Abschluss einer Cyberversicherung.

Cyberversicherungen zunehmend gefragt

Bei der Art der Versicherung dominiert laut Gothaer KMU-Studie 2019 mit 88 % die Betriebshaftpflicht-Versicherung. Bei allen anderen Gewerbeversicherungen gibt es noch erhebliches Potenzial. So hat nur gut die Hälfte der Firmen (56 %) eine betriebliche Gebäudeversicherung und nur knapp jede dritte Firma (29 %) eine Elektronik-Versicherung.

Viele KMU noch nicht ausreichend abgesichert

Insgesamt erwartet der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft GDV im Bereich Schaden- und Unfallversicherung für das Jahr 2020 eine weitere Zunahme der Beitragseinnahmen um 2,5 %.

## Krankenversicherung

Der Zugang zur privaten Krankenversicherung wird 2020 durch die Erhöhung der Versicherungspflichtgrenze von 60.750 € auf 62.550 € pro Jahr weiter eingeschränkt. Erst ab diesem Einkommen haben Arbeitnehmer die Möglichkeit, sich privat zu versichern. Wer weniger verdient, ist versicherungspflichtig in der GKV.

Nachdem der durchschnittliche Zusatzbeitrag zur GKV im vergangenen Jahr aufgrund der guten Einnahmesituation der gesetzlichen Krankenkassen noch um 0,1 Prozentpunkte auf 0,9 % gesenkt werden konnte, steigt er 2020 wieder an und wird fortan 1,1 % betragen. Dies ist ein Anzeichen dafür, dass GKV-Versicherte auch langfristig mit deutlich steigenden Beiträgen rechnen müssen. Nach Berechnungen der Deutschen Aktuarvereinigung kann der Beitragssatz in der GKV bis 2060 auf knapp 25 % steigen, in der Pflegeversicherung auf 8,5 %. Hauptgrund ist die demografische Entwicklung hierzulande.

Steigende Beiträge in der gesetzlichen Krankenversicherung

Die Zukunft des Gesundheitswesens in Deutschland sieht die große Mehrheit der GKV-Versicherten skeptisch, hat die „Continentale-Studie 2019“ herausgefunden: 82 % fürchten, dass eine gute Gesundheitsvorsorge schon heute oder spätestens in Zukunft über den GKV-Beitrag hinaus viel Geld kosten wird. Eine Lösung dafür sehen viele in der privaten Vorsorge. Drei Viertel der befragten GKV-Versicherten (77 %) glauben, dass eine gute Versorgung nur durch private Vorsorge möglich sein wird.

Private Gesundheitsvorsorge weiterhin relevant

Die große Mehrheit der Deutschen fühlt sich für den Pflegefall finanziell nicht gewappnet, hat eine aktuelle Umfrage der Versicherungskammer ergeben: Nur 36 % geben an, dass sie sich für eine mögliche spätere Pflegebedürftigkeit gut abgesichert zu fühlen. Demnach sind auch 92 % davon überzeugt, dass zur Absicherung von Pflegerisiken zusätzliche freiwillige Vorsorge notwendig ist. Allerdings sorgen aktuell nur 34 % auch tatsächlich vor. Entsprechend positiv bewertet eine Studie von AssCompact die Zukunft von privaten Zusatz- und Pflegeversicherungen. 62 % bzw. 66 % der befragten Makler bescheinigen der privaten Zusatz- bzw. Pflegeversicherung für die kommenden Jahre eine hohe Relevanz.

Private Zusatz- und Pflegeversicherung mit großen Potenzial

Für Neuerungen in der Pflege sorgt das Angehörigen-Entlastungsgesetz, das zum 1. Januar 2020 greift. Demnach sollen erwachsene Kinder, deren Eltern pflegebedürftig sind und diese Pflege nicht selbst finanzieren können, erst ab einem Bruttojahreseinkommen von 100.000 € zu Unterhaltszahlungen verpflichtet werden. Bisher gab es sogenannte Mindestselbstbehalte, die dem Unterhaltspflichtigen erhalten bleiben mussten und von den Oberlandesgerichten festgelegt wurden. Diese lagen 2019 in der Regel bei 1.800 € für das Kind und zusätzlich 1.440 € für dessen Ehegatten.

Die Verbreitung der betrieblichen Krankenversicherung (bKV) macht in Deutschland weiterhin Fortschritte. Zum 31.12.2019 hatten laut Verband der Privaten Krankenversicherung 820.000 Personen (+ 8,3 %) eine bKV. Die Zahl der Arbeitgeber mit bKV hat gegenüber dem Vorjahr um 32,0 % auf 10.200 zugenommen. Laut einer Studie von AssCompact geben 49 % der befragten Vermittler an, dass die bKV zukünftig immer wichtiger wird.

Betriebliche Krankenversicherung auf Wachstumskurs

## Immobilien

Die Nachfrage nach Wohnraum wird bis 2040 und darüber hinaus weiter steigen. Zu diesem Ergebnis kommt die „Immobilienprognose 2060“ der Universität Freiburg. Insbesondere der Trend zu kleineren Haushalten treibt laut der Studie die Nachfrage noch für Jahrzehnte und konterkariert damit teilweise den demografischen Wandel. Weiterhin zunehmen wird auch die Wohnfläche pro Person.

Auch die Immobilienpreise steigen nach den Hochrechnungen der Uni Freiburg bis 2030 weiter an – insbesondere in Ballungszentren und begehrten Lagen. Dort ist sogar mit einer Erhöhung bis 2060 zu rechnen. In vielen Regionen sorgt die starke Nachfrage für deutliche Wertsteigerungen bei Wohnimmobilien.

Immobilien gewinnen in vielen Regionen an Wert

In der Altersgruppe zwischen 20 und 50 Jahren planen laut „Vermögensbarometer 2019“ 31 % den Erwerb einer Immobilie; noch vor zwei Jahren waren es nur 19 %. Vor allem die Jüngeren tragen sich mit diesem Gedanken, der Anteil liegt bei den 20- bis 29-Jährigen mit 50 % deutlich über dem Durchschnitt. 2017 wollten nur 29 % der Menschen in dieser Altersgruppe eine Immobilie kaufen. Besonders beliebt ist das Eigenheim: Mehr als jeder Zweite (56 %) der potenziellen Käufer im Alter von 20 bis 50 Jahren will sich eine Immobilie zur Eigennutzung zulegen, 20 % ein Mietobjekt. 24 % planen sowohl den Kauf eines Mietobjekts als auch den einer selbst genutzten Immobilie.

Viele Deutsche planen Immobilienkauf

Pflegeimmobilien als Kapitalanlage gewinnen weiter an Bedeutung: Im Zuge der demografischen Entwicklung steigt künftig der Bedarf an stationären Pflege- und Seniorenwohnungen. Bis 2030 ist in Deutschland mit 4,4 Millionen Pflegebedürftigen zu rechnen, bis 2040 steigt die Anzahl auf 5 Millionen. Das entspricht einer Steigerung von 26 % bzw. 42 % gegenüber dem Jahr 2017. Zu diesem Ergebnis kommt der „Pflegeheim Rating Report 2020“ des Leibniz-Instituts für Wirtschaftsforschung (RWI). Die Studie prognostiziert, dass bis 2040 ein zusätzlicher Bedarf von 378.000 stationären Pflegeplätzen zu erwarten ist.

Bedarf an Pflegewohnungen und altersgerechten Wohnimmobilien steigt

## Finanzierung

Seit März 2016 liegt der Leitzins der Europäischen Zentralbank (EZB) bei null und damit auf Rekordtief. Ein Ende der Niedrigzinsphase ist nicht in Sicht: So kündigte die neue EZB-Chefin Christine Lagarde zu Beginn ihrer Amtszeit im Berichtszeitraum an, dass sie an der expansiven Geldpolitik ihres Vorgängers Draghi auf absehbare Zeit nichts ändern wolle.

Ende 2019 kündigte die Förderbank KfW an, ab 2020 Förderkredite mit Negativzinsen auf den Markt zu bringen. Allerdings können die durchleitenden Banken den Minuszins in ihrer IT noch nicht abbilden. Baufinanzierer können daher vorerst nicht direkt davon profitieren. KfW-Chef Günther Bräunig geht jedoch davon aus, dass bis zum Herbst 2020 alle Banken und Sparkassen grundsätzlich in der Lage sein dürften, den Negativzins an Endkunden weiterzugeben. In den letzten Wochen des Jahres 2019 waren allerdings wieder leicht steigende Bauzinsen im Markt zu verzeichnen, wenngleich das Niveau weiterhin sehr niedrig ist und auch bleiben dürfte.

Niedrigzinsumfeld und Minuszinsen

Der Erwerb einer Immobilie bleibt im Niedrigzinsumfeld auch zukünftig weiterhin sehr attraktiv. Laut „Vermögensbarometer 2019“ des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes planen knapp ein Drittel (31 %) der Menschen im Alter zwischen 20 und 50 Jahren einen Erwerb; bei den 20- bis 29-Jährigen ist es sogar jeder zweite (50 %). Dabei ist die Verschuldungsbereitschaft nach wie vor hoch: Insgesamt 82 % der potenziellen Immobilienkäufer zwischen 20 und 50 Jahren wären bereit, ein Eigenheim zu finanzieren, 39 % würden einen Kredit von bis zu 60 % des Kaufpreises aufnehmen, 28 % bis zu 80 % und 15 % würden sich sogar bis zu 100 % des Kaufpreises verschulden.

Hohe Verschuldungsbereitschaft fürs Eigenheim

Das Baukindergeld könnte 2020 – wie bereits im Vorjahr – noch zusätzliche Impulse bringen. Der Zuschuss läuft Ende 2020 aus; die Bundesregierung plant derzeit keine Verlängerung.

Impulse durch Baukindergeld

## Wettbewerb und Regulierung

Das Bundesministerium für Finanzen (BMF) hat 2019 einen Gesetzesentwurf zur Deckelung von Provisionen in der Lebensversicherung und bei Restschuldversicherungen vorgelegt, allerdings hat sich im weiteren Prozess noch nicht das Kabinett damit befasst. Die politische Diskussion darüber läuft unterdessen weiter, der parlamentarische Prozess dürfte 2020 aufgenommen werden. Ein Inkrafttreten der geplanten Deckelung ist nicht vor Jahresbeginn 2021 zu erwarten und damit ist auch mit keinen unmittelbaren Auswirkungen auf das operative Geschäft von MLP in der Altersvorsorge im Jahr 2020 zu rechnen.

Stockender parlamentarischer Prozess beim Gesetz zur Provisionsdeckelung

Sollte das BMF den im Gesetzesentwurf beschriebenen Provisionsdeckel einführen, müssen viele freie Vermittler und Makler – anders als unsere MLP Berater – um ihre Existenz fürchten. Das Minus bei den jährlichen Provisionserlösen dürfte bei durchschnittlich 27 % liegen. Rund jeder vierte Vermittler – mehr als 27 % – erwartet sogar Einbußen von mindestens 40 %. Lediglich 13 % prognostizieren Rückgänge, die unter 10 % liegen. Das geht aus dem aktuellen Vermittlerbarometer des AfW Bundesverband Finanzdienstleistung hervor, der rund 1.550 Vermittler unter anderem zu den konkreten Auswirkungen der geplanten Regulierung befragt hatte. Auch auf MLP hätte ein frühestens 2021 eingeführter Provisionsdeckel Auswirkungen. Da diese aber deutlich geringer sind als im Markt, dürfte MLP mittelfristig von der weiteren Konsolidierung profitieren.

Provisionsdeckel belastet Vermittler im Markt

Ende Dezember 2019 wurde ein Referentenentwurf des BMF zur Übertragung der Aufsicht über Finanzanlagenvermittler auf die BaFin veröffentlicht. Die Übertragung der Aufsicht ist demnach für 2021 geplant. Der jährliche Erfüllungsaufwand seitens der BaFin beläuft sich auf rund 36,4 Mio. EUR. Diese Kosten sind von den betroffenen Unternehmen durch „die Pflicht zur Zahlung einer Umlage sowie von Gebühren und von Kosten gesonderter Erstattung an die Bundesanstalt für Finanzdienstleistung“ zu tragen. Als Kreditinstitut und Haftungsdachgeber für seine Anlageberater wird die MLP Banking bereits seit Jahren von der BaFin beaufsichtigt. Der geplante Regulierungsschritt, bei dem es sich um eine im Koalitionsvertrag festgehaltene Vereinbarung der Regierung handelt, belastet also ausschließlich andere Marktteilnehmer.

Übertragung der Aufsicht über Finanzanlagenvermittler auf die BaFin

Die 2018 einberufene Rentenkommission will im März 2020 ihren Bericht vorlegen. Dieser soll Empfehlungen dazu liefern, welche Maßnahmen die Politik ergreifen sollte, um das Rentensystem über den bisherigen Betrachtungszeitraum bis 2025 hinaus weiter zu stabilisieren. Insgesamt gehören dem Gremium zehn Personen an: Sozialexperten aus den Bundestagsfraktionen von Union und SPD, Vertreter von Gewerkschaften und Arbeitgebern sowie drei Wissenschaftler.

Rentenkommission legt Bericht vor

Die CDU hat auf ihrem Parteitag im November 2019 nach umfangreicher interner Diskussion beschlossen, der auch vom Regierungspartner kritisierten Riester-Rente eine Phase zur Verbesserung der Durchdringung bei der Bevölkerung zu gewähren. Verlangt wird eine Steigerung von rund 30 % gegenüber dem Status quo binnen drei Jahren. Die Beteiligten sind sich zugleich einig, dass dafür verschiedene Verbesserungen der bisherigen Konstruktion von Riester-Versicherungen erforderlich sind, unter anderem eine Lockerung der starren Beitragsgarantie, die sich im Niedrigzinsumfeld deutlich renditemindernd auswirkt. MLP sieht in Riester-Versicherungen auch weiterhin einen für unsere Kunden in vielen Fällen sinnvollen Vorsorgebaustein.

Riester-Rente unter Beobachtung



Die im Dezember 2019 im Amtsblatt der EU veröffentlichte Verordnung über nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor wird ab dem 10. März 2021 erstmalig anzuwenden sein. Ziel der Verordnung ist es, Anleger besser darüber zu informieren, inwieweit die Anbieter und Vermittler von Geldanlagen Nachhaltigkeitserwägungen berücksichtigen.

Nachhaltigkeitsbezogene  
Offenlegungspflichten im  
Finanzdienstleistungssektor

Bei FERI werden innerhalb des gesamten Anlageprozesses in verschiedenen Phasen und Schritten Informationen, Analysen und Anlageparameter, die mit den SDGs in Verbindung stehen, mit einbezogen. FERI bietet ihren Kunden bereits proaktiv verschiedene Dienstleistungen an, mittels denen sie Transparenz über den Grad der Kompatibilität und Unterstützung ihrer Investments bezogen auf die UN SDGs erhalten sowie diesen auf den verschiedenen Ebenen des Investmentprozesses steigern können. In welchem Maße die SDG-Kompatibilität erhöht werden kann, hängt von den jeweiligen Investmentzielen und -restriktionen der Kunden ab.

Unter bestimmten Umständen können die Neuregelungen durch aufsichtsrechtliche Richtlinien der Capital Requirements Regulation (CRR II) und Capital Requirements Directive (CRD V) Auswirkungen auf die in den aufsichtsrechtlichen Konsolidierungskreis einbezogenen Unternehmen und damit auf die Eigenmittelausstattung der MLP Gruppe haben.

Anpassungen der  
Eigenmittelanforderungen  
durch regulatorische  
Neuerungen

In den nächsten Jahren ist für Finanzprodukte insgesamt zu erwarten, dass der Regulierer weiter daran arbeitet, die Kosten für Kunden vergleichbarer zu machen und dass die Sensibilität der Kunden für Kosten und Beratungsqualität weiter zunehmen wird. Dabei dürfte insbesondere die Beratung gegen Honorar ein Thema für die Politik bleiben. MLP bietet bereits heute in solchen Bereichen Honorarberatung an, in denen wir eine entsprechende Nachfrage unserer Kunden spüren, beispielsweise in der Ruhestandsplanung.

Weitere Regulierung zu  
erwarten

In der Anlageberatung hat das 2014 in Kraft getretene Honoraranlageberatungsgesetz aufgrund weiterhin marktferner Regelungen zum Altbestand bis dato keine nennenswerten Auswirkungen. Sollte sich hier jedoch weiteres Marktpotenzial ergeben, ist MLP bereits gut aufgestellt, da das Neugeschäft im Bereich Vermögensmanagement bei MLP heute bereits honorarähnlich vergütet wird.

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

Gut vorbereitet für neue  
regulatorische  
Anforderungen

## Voraussichtliche Geschäftsentwicklung

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 weiter an Bedeutung. MLP hat bei der Vermittlung dieser Konzepte bereits eine Vorreiterrolle eingenommen, von der wir zunehmend profitieren. Die anhaltende Diskussion über die geplante Deckelung von Provisionen (Lebensversicherungsreformgesetz) sorgt für Unsicherheiten in der Lebensversicherungsbranche. Dabei bleibt vorerst abzuwarten, ob und wie es mit dem vorliegenden Gesetzesentwurf im politischen Prozess weitergeht. Unmittelbare Auswirkungen eines etwaigen Provisionsdeckels in der Lebensversicherung wären frühestens ab dem geplanten Inkrafttreten im Jahr 2021 zu erwarten.

Positive Impulse sind dagegen aus der Stärkung unseres Hochschulsegments zu erwarten. Neben Absicherungen vermitteln unsere Berater hier auch erste Vorsorge-Bausteine. Auch für die betriebliche Altersvorsorge (bAV) ist durch das bereits 2018 in Kraft getretene Betriebsrentenstärkungsgesetz weiterhin mit Rückenwind zu rechnen. Flankierend wurde bei MLP 2019 das Angebot eines digitalen bAV-Portals für kleine und mittelständische Unternehmen umgesetzt und wird 2020 noch intensiver vertriebllich genutzt. Es ermöglicht Arbeitgebern die einfache Verwaltung der bAV-Verträge und stellt den Arbeitnehmern übersichtlich und kompakt Informationen zu den bAV-Angeboten des Unternehmens bereit. Insgesamt rechnen wir für den Bereich Altersvorsorge im Geschäftsjahr 2020 mit einem Neugeschäft und Umsatzerlösen leicht über dem Niveau des Vorjahres.

Generell rechnen wir in den kommenden Jahren in sämtlichen Kunden-Zielgruppen des Konzerns mit einem erhöhten Beratungsbedarf für professionelles Vermögensmanagement. Immer mehr Kunden der MLP Banking AG kommen in ein Alter, in dem die Geldanlage auch aufgrund zunehmenden eigenen Vermögens für sie deutlich wichtiger wird. Deutliche Wachstumschancen sehen wir vor allem durch das hohe Potenzial dieses Beratungsfelds in unserem Kundenstamm bei MLP. Bei FERI profitieren wir weiterhin unter anderem von der umfangreichen Expertise in alternativen Anlageformen. Für das Geschäftsjahr 2020 rechnen wir allerdings mit einem herausfordernden Kapitalmarktumfeld, das angesichts niedriger Zinsen und einem moderaten Wirtschaftswachstum weiterhin von Volatilitäten an den Märkten geprägt sein dürfte. Es ist davon auszugehen, dass Privatanleger wie institutionelle Anleger risikoavers agieren werden. Zudem könnten volumen- und performanceabhängige Vergütungen zurückgehen. Insgesamt rechnet die MLP Gruppe mit einer leichten Steigerung der Erlöse in diesem Beratungsfeld.

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 in den Vorjahren wurden zuletzt nochmals verbesserte Angebote bei der Wohngebäudeversicherung eingeführt. Im Kundenbestand bei MLP besteht zudem noch Wachstumspotenzial mit Blick auf eine noch umfassendere Bedienung des vorhandenen Bedarfs im Bereich der Sachversicherungen. Hier wurden für die MLP Zielgruppen der Studierenden und Mediziner zuletzt Spezialprodukte entwickelt. Insgesamt erwarten wir daher bei den Sachversicherungen für 2020 leicht steigende Erlöse.

In der Krankenversicherung ist kurzfristig keine deutliche Verbesserung der Marktbedingungen absehbar. Das GKV-Versichertenentlastungsgesetz, das zum 1. Januar 2019 in Kraft trat, hatte die Wettbewerbsposition der privaten Vollversicherung geschwächt. Gleichwohl konnte marktweit die Abwanderung von PKV-Versicherten in die GKV gestoppt werden – jüngsten Angaben des PKV-Verbandes zufolge betrug der positive Saldo 2019 rund 12.000 Personen, reicht aber bei Weitem noch nicht an die Werte früherer Jahre heran. Wachstumspotenziale verspricht weiterhin 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. Dies gilt besonders für Pflege und altersgerechtes Wohnen. Mit der Akquisition der DEUTSCHLAND.Immobiliengruppe (DI), die sich 2020 erstmals vollständig in unseren Erlösen zeigen wird, haben wir hier eine besondere Expertise und das bestehende Geschäft mit den angeschlossenen Maklern hinzugewonnen. Zudem profitieren wir von einer erweiterten Angebotspalette für unsere Berater. Wir erwarten für 2020, dass wir ein deutlich höheres Immobilienvolumen vermitteln als im Vorjahr und die Umsätze hier stark steigern werden. In der Finanzierung erwarten wir leicht steigende Erlöse.

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

#### Einschätzung der Umsatzentwicklung 2020 (im Vergleich zum Vorjahr)

2020	
Erlöse Altersvorsorge	Leicht steigend
Erlöse Vermögensmanagement	Leicht steigend
Erlöse Sachversicherung	Leicht steigend
Erlöse Krankenversicherung	Gleichbleibend
Erlöse Immobilien	Stark steigend
Erlöse Finanzierung	Leicht steigend

MLP wird die strategische Weiterentwicklung der vergangenen Jahre weiter vorantreiben. Dazu werden die initiierten und erfolgreichen Wachstumsinitiativen fortgesetzt.

Fortsetzung der Wachstumsinitiativen

Für das Jahr 2020 planen wir eine weitere Fokussierung unserer Aktivitäten auf dem Medizinermarkt, unter anderem durch die weitere 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. Die Ernennung eines eigenen Bereichsvorstands zum 1. Februar 2020 trägt diesem Ziel verstärkt Rechnung.

Mediziner weiterhin verstärkt im Fokus

Im Geschäftsfeld der MLP Finanzberatung SE findet im Markt eine Konsolidierung statt. Ausgehend von Regulierung und Margendruck überdenken zahlreiche Marktteilnehmer ihre strategische Positionierung. MLP sieht sich in diesem Bereich als proaktiver Teilnehmer der Marktkonsolidierung. Horizontale Akquisitionen sind jedoch 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 bestehen Chancen auf Akquisitionen und Joint Ventures, die profitables anorganisches Wachstum und eine Stärkung der Geschäftsmodelle ermöglichen.

Weitere Akquisitionen möglich

MLP will auch im Web und Social Web noch mehr der Gesprächspartner für alle Finanzfragen sein. Um in der gesamten MLP Gruppe eine digitale Arbeitsweise zu fördern und eine Digitalkultur weiter zu etablieren, wollen wir diese Prinzipien weiter programmatisch im Konzern verankern und noch weiter ausbauen. Dazu haben wir 2018 ein Digitalboard mit Digitalisierungsbeauftragtem und eine Digital Task Force eingesetzt. Das Gremium erfasst zentrale Digitalthemen in allen Bereichen und fördert digitales Arbeiten im Konzern.

Digitalisierung konsequent vorantreiben

Die künftigen Digitalprojekte der MLP Gruppe unterteilen sich weiterhin 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 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 haben wir unter anderem 2019 eine neue IT-Architektur sowie neue Arbeitsmodelle eingeführt und passen die bestehenden Berater-Applikationen an die neuen Anforderungen sukzessive an.

IT-Strategie als Basis für Innovationen

Im MLP Online-Kundenportal soll 2020 unter anderem die 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.

Online-Kundenportal wird ausgebaut

Im Jahr 2020 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 wird auch 2020 weiterentwickelt.

Die Gewinnung neuer Berater bleibt auch 2020 und darüber hinaus 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 weiteres Wachstum bei Beratern, Umsätzen und Erträgen.

Recruiting weiterhin im Fokus

Flankierend werden wir unsere Recruiting-Aktivitäten über unsere Online-Präsenzen (u. a. Ausbau der Active Sourcing Aktivitäten) weiter verstärken. Für 2020 erwarten wir erneut Nettozuwächse bei unseren Beraterzahlen. Bei unserer Gesamteinschätzung unterstellen wir, dass die jährliche Fluktuation den Zielwert von maximal 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 2020 rechnen wir hierfür mit Aufwendungen von rund 11,0 Mio. €.

Unser operatives Wachstum der kommenden Jahre begleiten wir durch ein konsequentes Kosten- und Prozessmanagement. 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, lagen die Verwaltungskosten im Jahr 2019 nur leicht über dem Vorjahr. Hier zeigen die Effizienzmaßnahmen der Vergangenheit ihre Wirkung.

Verwaltungskosten leicht  
steigend

Auch 2020 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. € und 2019 bei rund 8,0 Mio. €. Auf Basis der Erfolge, die wir in den beiden Vorjahren hierbei bereits erreicht haben, werden wir 2020 diesen Weg weiter beschreiten und in die Stärkung des Hochschulsegments investieren. Für das Jahr 2020 rechnen wir hierfür planmäßig mit zusätzlichen Aufwendungen von gut 11,0 Mio. €. Das begrenzt zwar kurzfristig unser Ergebniswachstum – erhöht aber unsere Gewinnpotenziale in der Zukunft deutlich (siehe dazu auch unsere Mittelfristplanung). Hinzu kommen weitere Investitionen, insbesondere in IT – maßgeblich zur weiteren Umsetzung unserer Digitalisierungsstrategie. Insgesamt erwarten wir, auch vor dem Hintergrund üblicher Gehaltsentwicklungen und aufgrund der erfolgten Akquisition, leicht steigende Verwaltungskosten.

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 2020 von einem vergleichbaren Verhältnis von Provisionserlösen zu Provisionsaufwendungen wie im Berichtsjahr aus.

Neben den Provisionsaufwendungen werden aufgrund der Ausweitung des Immobiliengeschäfts zukünftig auch Aufwendungen für bezogene Leistungen aus dem Projektgeschäft eine Rolle spielen. Vor dem Hintergrund der erwarteten Umsatzentwicklung gehen wir auch von deutlich steigenden Aufwendungen aus dem Projektgeschäft aus.

Für die Risikovorsorge erwarten wir im kommenden Jahr eine gleichbleibende Entwicklung.

Abgeleitet aus unseren Erwartungen für Umsätze und Kosten rechnen wir für das Geschäftsjahr 2020 insgesamt mit einem leichten Anstieg des EBIT– trotz weiterhin 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 2020: Leichter Anstieg des EBIT erwartet

Mittelfristig – bis 2022 – erwarten wir einen deutlichen EBIT-Anstieg und werden dabei vor allem von der Stärkung des Hochschulgeschäfts und der deutlichen Ausweitung des Immobiliengeschäfts profitieren.

Mittelfristige Planung: Deutlicher EBIT Anstieg erwartet

Wie bereits im Vorjahr erwarten wir für 2020 eine weitere Verschlechterung des Finanzergebnisses. Die Steuerquote 2019 betrug 17,5 %. Für 2020 gehen wir von einer Steuerquote zwischen 28 % und 30 % 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 0,21 € pro Aktie

Auf dieser Basis schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung am 25. Juni 2020 eine Dividende je Aktie in Höhe von 0,21 € vor. Die Ausschüttungsquote beträgt rund 62 % 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 22,3 Mio. € und lag damit im Rahmen der Prognose. Der Schwerpunkt der Investitionen lag 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 10,5 Mio. € investiert haben – davon 5,6 Mio. € als Investitionen und 4,9 Mio. € als investive Mittel, die als Aufwendungen direkt in unsere Gewinn- und Verlustrechnung fließen. Für 2020 haben wir hierfür ein Volumen von insgesamt rund 15 Mio. € veranschlagt. Sämtliche Investitionen können wir voraussichtlich aus dem Cashflow finanzieren.

Die Eigenkapitalrendite stieg im Geschäftsjahr 2019 von 8,5 % auf 8,7 %. Für das Jahr 2020 erwarten wir unter der Annahme eines unveränderten Eigenkapitals einen leichten Anstieg der Eigenkapitalrendite.

Eigenkapitalrendite leicht steigend erwartet

Die Liquidität des Konzerns ist im Geschäftsjahr 2019 von 436 Mio. € auf ca. 556 Mio. € gestiegen. Insgesamt ist die Liquiditätssituation weiterhin gut. Reduziert wird die Liquidität durch die beabsichtigte Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2019 von 23,0 Mio. €. In der zweiten Jahreshälfte 2020 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. Liquiditätsgapss erwarten wir für das kommende Geschäftsjahr nicht.

## Gesamtaussage der Unternehmensleitung zur voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns

Für das Geschäftsjahr 2020 rechnet MLP weiterhin mit herausfordernden Marktbedingungen. Aufgrund der erfolgreichen Weiterentwicklung vor allem im Hochschulbereich und in der Immobilienvermittlung erwarten wir dennoch einen leichten EBIT-Anstieg. 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.

Zuletzt hatte die Verbreitung des Coronavirus die Kapitalmärkte deutlich unter Druck gesetzt. Bei einer weltweiten Ausbreitung ist von weitreichenden wirtschaftlichen Verwerfungen auszugehen. MLP hat mögliche Auswirkungen im Blick und beurteilt den potenziellen Einfluss auf unser Geschäft fortlaufend. Eine Belastung der Ergebnisentwicklung ist dabei grundsätzlich nicht auszuschließen.

## 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.

## ERGÄNZENDE ANGABEN FÜR DIE MLP SE (GEMÄSS HGB)

Der Jahresabschluss der MLP SE wird im Gegensatz zum Konzernabschluss nicht nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) sondern nach den Regeln des deutschen Handelsgesetzbuchs (HGB) aufgestellt.

### *Geschäft und Rahmenbedingungen*

#### Allgemeine Lage der Gesellschaft

Innerhalb des MLP Konzerns hat die MLP SE die Holding-Funktion inne. Gegenstand der Gesellschaft ist die Leitung der Unternehmensgruppe. Sie legt die strategischen Ziele fest und sichert die aufeinander abgestimmte Geschäftspolitik des Konzerns. Die MLP SE ist als Holding nicht operativ tätig. Erlöse entstehen bei der MLP SE im Wesentlichen durch die Vermietung von Gebäuden an verbundene Unternehmen.

Unter der MLP SE sind fünf wesentliche Tochtergesellschaften angesiedelt: In der MLP Finanzberatung SE ist das Maklergeschäft gebündelt. Sie ist in diesem Bereich das Beratungsunternehmen des Konzerns für Privat- und Firmenkunden und ist für die Vermittlung von Versicherungen als Versicherungsmakler registriert. Die MLP Banking AG wird als Kreditinstitut von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) beaufsichtigt. Sie bietet Bankdienstleistungen für Privat- und Geschäftskunden an – von Konto und Karte über Finanzierungen bis hin zum Vermögensmanagement. Die DOMCURA AG konzipiert, entwickelt und realisiert als Assekurateur umfassende Deckungskonzepte für Privat- und Firmenkunden in den Sparten der Sachversicherung. Mit der Übernahme der DOMCURA Gruppe im Jahr 2015 hatte MLP neben dem Hauptgeschäft als Assekurateur auch einige Makler im Bereich der gewerblichen Sachversicherung erworben. Die nordias GmbH Versicherungsmakler als Mutter weiterer Maklergesellschaften beheimatet weitere Makler im Bereich der gewerblichen Sachversicherung. Mehr Informationen dazu finden sich im Kapitel → „Geschäftsverlauf“ des zusammengefassten Lageberichts des MLP Konzerns.

#### Geschäftsverlauf der MLP SE

Der Geschäftsverlauf der MLP SE ist aufgrund der bestehenden Ergebnisabführungsverträge im Wesentlichen durch die wirtschaftliche Entwicklung ihrer Beteiligungen geprägt. Der jeweilige Geschäftsverlauf ist ebenfalls im Konzernbericht erläutert.

Vor diesem Hintergrund entsprechen die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, die Branchensituation und das Wettbewerbsumfeld im Wesentlichen denen des MLP Konzerns und werden im Abschnitt „Gesamtwirtschaftliches Umfeld“ sowie „Branchensituation und Wettbewerbsumfeld“ ausführlich beschrieben.



## Ertragslage

Die Umsatzerlöse lagen mit 5,3 Mio. € (5,3 Mio. €) auf dem Niveau des Vorjahres. Die Erlöse bestehen im Wesentlichen aus Mieteinnahmen von verbundenen Unternehmen. Die sonstigen betrieblichen Erträge lagen mit 4,2 Mio. € (3,8 Mio. €) leicht über Vorjahresniveau.

Der Personalaufwand erhöhte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 7,0 Mio. € (6,3 Mio. €). Die Abschreibungen lagen unverändert bei 2,5 Mio. € (2,5 Mio. €). Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen gingen deutlich auf 9,0 Mio. € (14,0 Mio. €) zurück. Hintergrund des höheren Vorjahreswerts waren einmalig höhere Aufwendungen für Umsatzsteuer aus Vorjahren. Das Ergebnis der betrieblichen Geschäftstätigkeit erreichte -9,0 Mio. € (-13,6 Mio. €) und lag damit deutlich über dem Vorjahreswert.

Wesentlichen Einfluss auf die Ertragslage der MLP SE hat die Geschäftsentwicklung ihrer Tochtergesellschaften. Mit der MLP Banking AG, der FERI AG sowie der DOMCURA AG und der nordias GmbH Versicherungsmakler bestehen Ergebnisabführungsverträge, die sich im Finanzergebnis widerspiegeln.

Das Finanzergebnis lag im Berichtsjahr bei 31,7 Mio. € (32,6 Mio. €). Dieses wird im Wesentlichen geprägt durch Erträge aus Ergebnisabführungsverträgen, die im Berichtsjahr bei 32,3 Mio. € (35,7 Mio. €) lagen. Nach Abzug der Ertragsteuern von 2,2 Mio. € (3,5 Mio. €) resultierte ein Jahresüberschuss von 20,5 Mio. € (15,4 Mio. €). Im Berichtsjahr wurden 2,5 Mio. € aus den Gewinnrücklagen entnommen, sodass ein Bilanzgewinn von 23,0 Mio. € (21,9 Mio. €) erreicht wurde.

## Vermögenslage

Die Bilanzsumme der MLP SE lag zum Bilanzstichtag am 31. Dezember 2019 bei 402,2 Mio. € (397,6 Mio. €).

Auf der Aktivseite der Bilanz verzeichnete das Sachanlagevermögen einen leichten Rückgang auf 31,5 Mio. € (32,8 Mio. €). Hintergrund sind im Wesentlichen planmäßige Abschreibungen. Die Finanzanlagen lagen unverändert bei 242,3 Mio. € (242,3 Mio. €). Die Forderungen und sonstigen Vermögenswerte gingen auf 33,7 Mio. € (44,2 Mio. €) zurück. Hintergrund des Rückgangs ist im Wesentlichen ein Rückgang der sonstigen Vermögensgegenstände, die sich von 10,7 Mio. € auf 1,8 Mio. € ermäßigten. Hintergrund ist die Begleichung von Forderungen aus Ertragssteuern. Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen reduzierten sich leicht auf 31,9 Mio. € (33,4 Mio. €). Hierbei handelt es sich vor allem um Forderungen gegen die Tochterunternehmen der MLP SE, die auf die mit diesen Gesellschaften bestehenden Ergebnisabführungsverträge zurückzuführen sind.

Auf der Passivseite der Bilanz blieb das Eigenkapital bei 367,7 Mio. € (369,1 Mio. €) nahezu stabil. Das gezeichnete Kapital und die Kapitalrücklage blieben unverändert bei 109,3 Mio. € (109,3 Mio. €) bzw. 139,1 Mio. € (139,1 Mio. €). Die Gewinnrücklagen lagen mit 96,4 Mio. € (98,8 Mio. €) knapp unter dem Vorjahreswert. Der Bilanzgewinn betrug 23,0 Mio. € nach 21,9 Mio. € im Vorjahr.

Die Rückstellungen erhöhten sich auf 24,6 Mio. € (21,5 Mio. €). Dabei stiegen die Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen auf 13,1 Mio. € (12,1 Mio. €). Die Steuerrückstellungen verzeichneten einen Anstieg auf 6,0 Mio. € (4,4 Mio. €). Die sonstigen Rückstellungen erhöhten sich auf 5,5 Mio. € (5,0 Mio. €). Die Verbindlichkeiten erhöhten sich auf 9,8 Mio. € (6,9 Mio. €), wesentlich bedingt durch einen Anstieg der sonstigen Verbindlichkeiten auf 6,8 Mio. € (4,2 Mio. €). Hierin enthalten sind im Wesentlichen Steuerverbindlichkeiten, die sich auf 6,0 Mio. € (3,4 Mio. €) erhöhten. Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen blieben bei 2,1 Mio. € (2,2 Mio. €) nahezu konstant.

## *Finanzlage und Dividende*

Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2019 verfügte die MLP SE über liquide Mittel (Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks) in Höhe von 94,4 Mio. € (76,9 Mio. €). Einen mindernden Einfluss auf diese Position hatte im Wesentlichen die Ausschüttung der Dividende an unsere Aktionäre in Höhe von 0,2 € je Aktie und einem Gesamtvolumen von 21,9 Mio. €. Erhöhend wirkten sich die Ergebnisabführungen unserer Tochtergesellschaften aus.

Die Eigenkapitalquote lag mit 91,4 % (92,8 %) nahezu auf Vorjahresniveau. Insgesamt verfügt die MLP SE damit weiterhin über eine gute Eigenkapitalausstattung.

Die Verbindlichkeiten der MLP SE erhöhten sich auf 9,8 Mio. € (6,9 Mio. €), wesentlich bedingt durch einen Anstieg der Steuerverbindlichkeiten. Bei den Verbindlichkeiten der MLP SE handelt es sich nahezu ausschließlich um kurzfristige Verbindlichkeiten. Damit übersteigen die liquiden Mittel die kurzfristigen Verbindlichkeiten um ein Vielfaches.

Die Dividendenzahlungen der MLP SE richten sich nach der Finanz- und Ertragslage sowie dem zukünftigen Liquiditätsbedarf. Für das Geschäftsjahr bewegt sich die Ausschüttungsquote wie angekündigt zwischen 50 % und 70 % des Konzernergebnisses des MLP Konzerns. Konkret schlugen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung am 25. Juni 2020 eine Dividende je Aktie in Höhe von 0,21 € vor. Dies entspricht einer Ausschüttungsquote von rund 62 % des Nettoergebnisses des Konzerns.

## *Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf*

Der Geschäftsverlauf der MLP SE ist im Wesentlichen abhängig von dem Geschäftsverlauf des MLP Konzerns, sodass auf den Vergleich mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf des MLP Konzerns verwiesen wird.

Insgesamt entsprach die Entwicklung der MLP SE, trotz der teilweise schwierigen Marktbedingungen für ihre Tochtergesellschaften im Jahr 2019, den eigenen Zielsetzungen und Erwartungen.

## *Forschung und Entwicklung*

In ihrer Holding-Funktion ist die MLP SE nicht operativ tätig. Als Holding betreibt die MLP SE keine Forschung und Entwicklung im klassischen Sinn.

## *Mitarbeiter*

Im abgelaufenen Geschäftsjahr beschäftigte die MLP SE wie im Vorjahr durchschnittlich 6 Mitarbeiter.

Die Festlegungen zur Förderung der gleichberechtigten Teilhabe von Frauen an Führungspositionen nach § 76 Abs. 4 und § 111 Abs. 5 des Aktiengesetzes hat für die MLP SE wie den MLP Konzern gleichermaßen Gültigkeit. Insofern verweisen wir auf die Festlegungen zur Förderung der gleichberechtigten Teilhabe von Frauen an Führungspositionen nach § 76 Abs. 4 und § 111 Abs. 5 des Aktiengesetzes des MLP Konzerns. Details finden sich im Corporate Governance-Bericht des MLP Konzerns.

## *Vergütungsbericht der MLP SE*

Die Grundsätze zur Struktur und Ausgestaltung des Vergütungssystems der MLP SE entsprechen denen des MLP Konzerns, sodass auf den Vergütungsbericht des MLP Konzerns verwiesen wird.

## *Risiken und Chancen der MLP SE*

Die Risiken und Chancen der MLP SE entsprechen im Wesentlichen den Chancen und Risiken des MLP Konzerns, sodass auf den Risikobericht sowie den Chancenbericht des MLP Konzerns verwiesen wird.

Die MLP SE ist als Mutterunternehmen des MLP Konzerns in das konzernweite Risikomanagementsystem eingebunden. Weitere Informationen finden sich im Abschnitt „Risikomanagement“ des Risikoberichts des MLP Konzerns.

Die Beschreibung des internen Kontroll- und des Risikomanagementsystems im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess der MLP SE entspricht ebenfalls der des MLP Konzerns, sodass ebenfalls auf den Risikobericht des MLP Konzerns verwiesen wird.

Für weitere Informationen in Bezug auf Finanzinstrumente und deren Verwendung verweisen wir ebenfalls auf den Risikobericht sowie den Anhang des MLP Konzerns.

## *Prognosebericht der MLP SE*

Die Entwicklung der MLP SE ist in ihrer Funktion als Holding wesentlich von der Entwicklung und den Ergebnisabführungen ihrer Beteiligungen abhängig. Vor diesem Hintergrund verweisen wir auf den Prognosebericht des MLP Konzerns.

## *Erläuternder Bericht über die Angaben gem. §§ 176 Abs. 1 AktG, 289a Abs. 1, 315a Abs. 1 HGB*

Der erläuternde Bericht über die übernahmerelevanten Angaben hat für die MLP SE wie den MLP Konzern gleichermaßen Gültigkeit. Insofern wird auf den Erläuternden Bericht über die Angaben gem. §§ 176 Abs. 1 AktG, 289a Abs. 1, 315a Abs. 1 HGB des MLP Konzerns verwiesen.

## *Erklärung der Unternehmensführung gemäß § 289f HGB*

Die Erklärung zur Unternehmensführung gilt für die MLP SE und den MLP Konzern gleichermaßen, sodass auf die Erklärung zur Unternehmensführung für den MLP Konzern verwiesen wird.

# Erläuternder Bericht über die Angaben gem. §§ 176 Abs. 1 AktG, 289a Abs. 1, 315a Abs. 1 HGB

## Zusammensetzung des Kapitals

Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt am Stichtag 31. Dezember 2019 109.334.686 € und ist eingeteilt in 109.334.686 auf den Inhaber lautende Stammstückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 1 € je Aktie.

## Beschränkungen der Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffend

Beschränkungen der Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffend bestehen bei den Aktien der MLP SE nicht.

## Beteiligung am Kapital

Nach dem Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) hat jeder Aktionär, der durch Erwerb, Veräußerung oder auf sonstige Weise bestimmte Anteile an Stimmrechten der Gesellschaft erreicht, überschreitet oder unterschreitet, dies der Gesellschaft und der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht mitzuteilen. Der niedrigste Schwellenwert für diese Mitteilungspflicht ist 3 %. In diesen erläuternden Bericht sind Beteiligungen aufzunehmen, die 10 % der Stimmrechte erreichen oder überschreiten. Der MLP SE wurden drei Beteiligungen mitgeteilt, die direkt oder indirekt 10 vom Hundert der Stimmrechte überschreiten:

	Anzahl Aktien*	Beteiligung*
Dr. h. c. Manfred Lautenschläger, Gaiberg <sup>1</sup>	29.883.373 <sup>1</sup>	27,33 % <sup>1</sup>
Angelika Lautenschläger, Gaiberg <sup>2</sup>	31.883.373 <sup>2</sup>	29,16% <sup>2</sup>
Angelika Lautenschläger Beteiligungen Verwaltungs GmbH, Gaiberg	22.796.771	20,85%

\* der MLP SE bekannter Stand zum 31.12.2019

<sup>1</sup> Nach Angaben von Herrn Dr. h. c. Manfred Lautenschläger besteht ein Stimmbindungs- und Poolvertrag gem. § 34 Abs. 2 WpHG zwischen Herrn Dr. h. c. Manfred Lautenschläger (2,37 % der Stimmrechte), dem von ihm beherrschten Unternehmen, der Angelika Lautenschläger Beteiligungen Verwaltungs GmbH (20,85 % der Stimmrechte) sowie der Manfred Lautenschläger Stiftung GmbH (4,11 % der Stimmrechte, beherrscht durch seine Ehefrau Angelika Lautenschläger). Von den 27,33 Prozent werden Herrn Lautenschläger somit die Stimmrechte der Manfred Lautenschläger Stiftung GmbH und der Angelika Lautenschläger Beteiligungen Verwaltungs GmbH nach § 34 Abs. 2 WpHG zugerechnet.

<sup>2</sup> Von den 29,16 % der Stimmrechte werden Frau Lautenschläger nach deren eigener Mitteilung zugerechnet nach § 34 Abs. 1 Nr. 1 WpHG 0,05 % der Stimmrechte der M.L. Stiftung gemeinnützige GmbH, der wiederum die Stimmen der Manfred Lautenschläger Stiftung GmbH in Höhe von 4,11 % der Stimmrechte nach § 34 Abs. 1 Nr. 1 WpHG zugerechnet werden. Nach der Angabe von Frau Lautenschläger besteht ein Stimmbindungs- und Poolvertrag gem. § 34 Abs. 2 WpHG zwischen der Manfred Lautenschläger Stiftung GmbH (4,11 % der Stimmrechte), dem Ehemann von Frau Angelika Lautenschläger, Herrn Dr. h. c. Manfred Lautenschläger (2,37 % der Stimmrechte) sowie der von diesem beherrschten Angelika Lautenschläger Beteiligungen Verwaltungs GmbH (20,85 % der Stimmrechte). Frau Angelika Lautenschläger werden daher die der Manfred Lautenschläger Stiftung GmbH nach § 34 Abs. 2 zuzurechnenden Stimmrechte von Herrn Dr. Manfred Lautenschläger sowie der Angelika Lautenschläger Beteiligungen Verwaltungs GmbH ebenfalls zugerechnet.

## Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnis verleihen

Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnis verleihen, bestehen nicht.

## Art der Stimmrechtskontrolle, wenn Arbeitnehmer am Kapital beteiligt sind und ihre Kontrollrechte nicht unmittelbar ausüben

Soweit die MLP SE in der Vergangenheit im Rahmen ihres Mitarbeiterbeteiligungsprogramms Aktien an Mitarbeiter ausgegeben hat, wurden die Aktien den Mitarbeitern unmittelbar übertragen. Die begünstigten Mitarbeiter können bzw. konnten die ihnen aus den ausgegebenen Aktien zustehenden Kontrollrechte unmittelbar nach den gesetzlichen Vorschriften und der Satzung ausüben.

## Gesetzliche Vorschriften und Bestimmungen der Satzung über die Ernennung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern

Voraussetzungen für die Ernennung und Abberufung des Vorstands sowie die Änderung der Satzung richten sich nach den jeweiligen Bestimmungen des geltenden europäischen und deutschen Rechts, einschließlich der Verordnung (EG) Nr. 2157/2001 über das Statut der Europäischen Gesellschaft (die „SE-Verordnung“ oder „SE-VO“) und des Aktiengesetzes. Die Bestellung und die Abberufung von Mitgliedern des Vorstands sind dabei insbesondere in den Art. 46 ff. SE-VO sowie Art. 9 SE-VO i.V.m. §§ 84 und 85 AktG geregelt. Die Satzung der Gesellschaft sieht vor, dass der Vorstand aus mindestens zwei Personen besteht. Die Mitglieder des Vorstands werden höchstens für fünf Jahre bestellt. Eine wiederholte Bestellung oder Verlängerung der Amtszeit, jeweils höchstens fünf Jahre, ist zulässig. Der Aufsichtsrat kann die Bestellung zum Vorstandsmitglied vor Ablauf der Amtszeit widerrufen, wenn ein wichtiger Grund vorliegt. Ein solcher Grund kann namentlich in einer groben Pflichtverletzung, der Unfähigkeit zur ordnungsgemäßen Geschäftsführung oder einem Vertrauensentzug durch die Hauptversammlung bestehen. Über die Zahl der Vorstandsmitglieder, ihre Bestellung und den Widerruf ihrer Bestellung sowie den Abschluss, die Änderung und die Kündigung der mit den Vorstandsmitgliedern abzuschließenden Anstellungsverträge entscheidet der Aufsichtsrat. Der Aufsichtsrat kann einen Vorstandsvorsitzenden und einen oder mehrere stellvertretende Vorstandsvorsitzende ernennen.

## Änderung der Satzung

Gemäß Art. 59 SE-VO i.V.m. § 179 Abs. 1 Abs. 2 S. 1 AktG bedarf jede Satzungsänderung eines Beschlusses der Hauptversammlung mit einer Mehrheit von mindestens drei Vierteln der abgegebenen gültigen Stimmen. Für solche Satzungsänderungen, für die bei nach deutschem Recht gegründeten Aktiengesellschaften nur eine einfache Mehrheit erforderlich ist, sieht von § 179 Abs. 2 Satz 1 AktG § 19 Abs. 4 der Satzung abweichend vor, dass Beschlüsse zur Satzungsänderung durch die Hauptversammlung mit einfacher Mehrheit der Stimmen des bei der Beschlussfassung stimmberechtigten Grundkapitals gefasst werden können, soweit nicht nach zwingenden gesetzlichen Vorschriften eine größere Mehrheit erforderlich ist, sofern mindestens die Hälfte des Grundkapitals vertreten ist, andernfalls einer Mehrheit von zwei Dritteln der abgegebenen Stimmen. Der Aufsichtsrat ist allerdings gemäß § 23 der Satzung zur Vornahme von Satzungsänderungen berechtigt, die die Fassung betreffen.

## Befugnis des Vorstands hinsichtlich der Möglichkeit Aktien auszugeben oder zurückzukaufen

Der Vorstand wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 14. Juni 2018 ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 13. Juni 2023 mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautenden Stückaktien gegen Bar- oder Sacheinlage einmalig oder mehrmals um bis zu insgesamt 21,5 Mio. € zu erhöhen und mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre bei Aktienaussgaben gegen Sacheinlagen auszuschließen.

Wird das Grundkapital gegen Bareinlagen erhöht, ist den Aktionären ein Bezugsrecht zu gewähren. Der Vorstand wurde jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen, wenn der Ausgabebetrag den Börsenpreis von Aktien der Gesellschaft gleicher Ausstattung nicht wesentlich unterschreitet. Diese Ermächtigung gilt jedoch nur mit der Maßgabe, dass die unter Ausschluss des Bezugsrechts gem. § 186 Abs. 3 S. 4 AktG ausgegebenen Aktien insgesamt 10 % des Grundkapitals nicht überschreiten dürfen, und zwar weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens noch im Zeitpunkt der Ausübung der Ermächtigung (genehmigtes Kapital).

Durch Beschluss der Hauptversammlung vom 29. Juni 2017 ist die Gesellschaft gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG des Weiteren ermächtigt, bis zum 28. Juni 2022 bis zu 10.933.468 € – das sind etwas weniger als 10 % des Grundkapitals der Gesellschaft im Zeitpunkt der Ermächtigung – zu erwerben. Auf der Grundlage dieser Ermächtigung hat die MLP Finanzberatung SE – eine einhundertprozentige Tochtergesellschaft der MLP SE, die ebenso von der Hauptversammlung hierzu ermächtigt wurde, bis zum 28. Februar 2018 auf Grundlage eines Beschlusses des Vorstands und mit Zustimmung des Aufsichtsrats, jeweils der MLP SE, 382.000 Aktien erworben und hiervon 377.876 Aktien an für die MLP Finanzberatung SE tätige Handelsvertreter im Rahmen eines Beteiligungsprogramms ausgegeben. Auf dieser Hauptversammlungsgrundlage hat die MLP Finanzberatung SE, auf Beschluss des Vorstands und mit Zustimmung des Aufsichtsrats, jeweils der MLP SE, dann erneut im Dezember 2018 weitere 163.900 Aktien erworben. Eine weitere Tranche in Höhe von 372.309 wurde dann im Zeitraum Januar bis 1. März 2019 zurückgekauft. Im April 2019 wurden Aktien im Gesamtvolumen von 539.947 Stück an die für die MLP Finanzberatung SE tätigen Handelsvertreter übertragen. Zum Stichtag 31. Dezember 2019 hielt die MLP Finanzberatung SE noch 386 Aktien. Diese Aktien und weitere zurückgekauft Aktien sind dann erneut im Rahmen eines Beteiligungsprogramms an die für die MLP Finanzberatung SE tätigen Handelsvertreter – voraussichtlich im zweiten Quartal 2020 – auszugeben.

## Wesentliche Vereinbarungen der Gesellschaft, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebotes stehen

Wesentliche Vereinbarungen, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebotes stehen, bestehen nicht.

## Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft, die für den Fall eines Übernahmeangebotes mit Vorstandsmitgliedern oder Arbeitnehmern getroffen sind

Die Dienstverträge zwischen der Gesellschaft und dem Vorstandsvorsitzenden Herrn Dr. Uwe Schroeder-Wildberg und den Mitgliedern des Vorstands, den Herren Manfred Bauer und Reinhard Loose, enthalten eine Klausel, wonach sie für den Fall, dass ein Dritter, der im Zeitpunkt des Vertragsabschlusses weniger als 10 % an MLP beteiligt war, eine Beteiligung von mindestens 50 % der Stimmrechte erwirbt, berechtigt sind, ihren Vertrag mit einer Frist von einem Monat zu kündigen. Üben sie dieses Kündigungsrecht aus, ist MLP verpflichtet, ihnen eine Vergütung zu bezahlen, die dem Vierfachen eines Jahresfestgehalts entspricht, wenn der Vertrag nicht von ihnen infolge des „change of control“ gekündigt worden wäre. Voraussetzung ist, dass die Kündigung des Vertrags mehr als zwei Jahre vor seiner regulären Beendigung erfolgt. Bei sämtlichen Mitgliedern des Vorstands entspricht die im Fall eines „change of control“ zu zahlende Vergütung maximal dem Zweifachen der Durchschnittsvergütung der gesamten Vergütung des abgelaufenen Geschäftsjahres vor der Beendigung des Vertrags und der voraussichtlichen Gesamtvergütung für das bei Beendigung laufende Geschäftsjahr. Der Dienstvertrag von Herrn Dr. Uwe Schroeder-Wildberg hat eine Laufzeit bis zum 31. Dezember 2022, der Dienstvertrag von Herrn Manfred Bauer läuft bis zum 30. April 2025 und der von Herrn Reinhard Loose läuft bis zum 31. Januar 2024. Bei Beendigung des Vertrages in den zwei Jahren vor der regulären Beendigung wird die Abfindung nur pro-rata-temporis geschuldet.

## Bericht zur Entgelttransparenz – Anlage zum Lagebericht

Ausführliche Informationen finden sich in unserem Bericht zur Entgelttransparenz des Jahres 2017. Insofern hier auf die Ausführungen im Geschäftsbericht 2017 verwiesen wird. Wir werden diesen Bericht im Rahmen der gesetzlichen Erfordernisse entsprechend der Anforderungen des § 22 Entgelttransparenzgesetz im Geschäftsbericht für das Jahr 2020 aktualisieren.

# NICHTFINANZIELLE ASPEKTE DER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Im Rahmen unseres Nachhaltigkeitsberichts 2019 berichten wir über die nichtfinanziellen Aspekte unserer Geschäftstätigkeit. Die inhaltlichen Schwerpunkte unserer Nachhaltigkeitsberichterstattung ergeben sich aus der 2017 durchgeführten Wesentlichkeitsanalyse, mit der wir die wesentlichen Aspekte für unser Unternehmen identifiziert haben. Diese haben nach wie vor ihre Gültigkeit.

Um unseren Nachhaltigkeitsaktivitäten kontinuierlich einen vergleichbaren und transparenten Rahmen zu geben, haben wir unsere Berichterstattung an dem Berichtsstandard des Deutschen Nachhaltigkeitskodex (DNK) ausgerichtet. Der Entsprechenserklärung des DNK sind weitere Informationen und Details unseres Nachhaltigkeitsmanagements zu entnehmen. Diese Entsprechenserklärung sowie unseren Nachhaltigkeitsbericht veröffentlichen wir auf unserer Homepage unter [↗ https://mlp-se.de/nachhaltigkeit](https://mlp-se.de/nachhaltigkeit). Den Nachhaltigkeitsbericht finden Sie ebenfalls als Teil dieses Geschäftsberichts.