

## *Branchensituation und Wettbewerbsumfeld*

### Altersvorsorge

Das Marktumfeld in der Altersvorsorge war im abgelaufenen Jahr weiterhin durch die anhaltend niedrigen Zinsen geprägt. Nach einem absatzstarken Jahresauftakt 2020 belastete die Corona-Pandemie das Wachstum der deutschen Lebensversicherungsbranche. Pandemie-bedingt verschob sich nach Angaben des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) der Fokus der Haushalte in Richtung kurzfristige Vorsorge. Langfristige Absicherungsmaßnahmen wurden daher tendenziell zurückgestellt. Genauso stand die betriebliche Altersvorsorge Corona-bedingt nicht mehr im Fokus von Geschäftsführern und Personalverantwortlichen in Unternehmen.

Einer Studie des Deutschen Instituts für Altersvorsorge (DIA) zufolge hatten in 2020 20 % der befragten Privatpersonen im März und April weniger Einkommen aufgrund der Corona-Pandemie zur Verfügung. 19 % reduzierten die Beiträge zur Altersvorsorge oder stellten das Sparen vorerst ganz ein, um laufende Kosten zu sparen.

Das Vertrauen der Deutschen in die gesetzliche Rente hat unter der Corona-Pandemie gelitten, wie eine Umfrage der HDI Lebensversicherung zeigt. Nur rund ein Fünftel der Befragten sieht vor allem die gesetzliche Rentenversicherung, wenn es darum geht, für das eigene Alter vorzusorgen. Lediglich knapp ein Viertel vertraut auf private Lebens- oder Rentenversicherungen. Gewinner sind hingegen Immobilien und Geldanlagen an den Kapitalmärkten.

Gesetzliche Rente verliert an Rückhalt

Durch das Niedrigzinsumfeld hat sich die Produktlandschaft in der Altersvorsorge stark verändert. Die strukturelle Neuausrichtung wird auch anhand des Wachstums in den einzelnen Bereichen deutlich. Nach Angaben des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) sind mittlerweile mehr als die Hälfte (58 %) aller Altersvorsorgeprodukte im Neugeschäft Policen mit alternativen Garantiemodellen. Klassische Lebens- und Rentenversicherungen mit Höchstrechnungszins machten laut jüngsten GDV-Zahlen lediglich knapp ein Drittel (30 %) der Neuverträge aus. Reine Fondspolicen kommen auf einen Marktanteil von 12 %.

Produktlandschaft verändert sich

In der betrieblichen Altersvorsorge belastet die Corona-Pandemie das Neugeschäft. Die größten Herausforderungen waren dabei der erschwerte Kundenzugang durch den Wegfall des persönlichen Kontakts und eine geringe Priorisierung von bAV bei den Unternehmen. Darüber hinaus sorgte die Verunsicherung der Firmenkunden für Zurückhaltung beim Neugeschäft.

Betriebliche Altersvorsorge durch Pandemie belastet

Die Corona-Pandemie führte laut aktuellen Zahlen des Branchenverbands GDV für das Berichtsjahr zu deutlich rückläufigen Beitragseinnahmen bei den Lebensversicherungen (-0,4 %) auf knapp 103 Mrd. €.

Gesamtmarkt im Minus

### Vermögensmanagement

Das Marktumfeld im Bereich Vermögensmanagement war im Berichtszeitraum durch die Corona-Pandemie beeinflusst und entsprechend volatil, aber insgesamt von steigenden Aktienmärkten sowie anhaltend niedrigen Zinsen geprägt. Die Auswirkungen der Corona-Pandemie waren im Berichtszeitraum weltweit ein beherrschender Unsicherheitsfaktor.

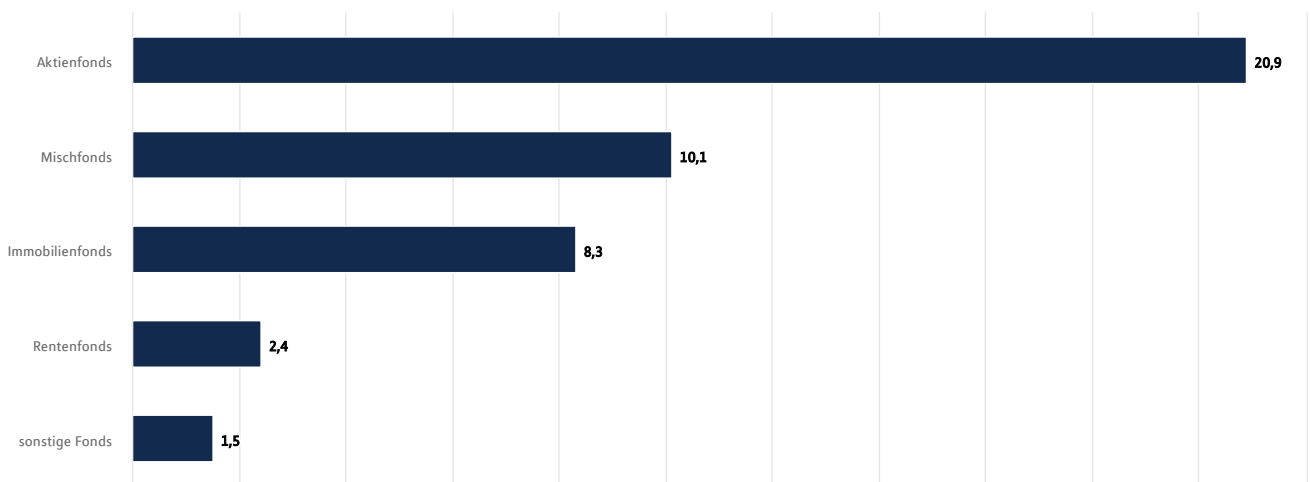
Nach einem vorübergehenden Einbruch zu Beginn der Corona-Pandemie ist das private Vermögen in Deutschland im dritten Quartal auf rund 6.738 Mrd. € gestiegen. Das Geldvermögen in Form von Bargeld, Wertpapieren, Bankeinlagen sowie Ansprüchen gegenüber Versicherungen erreichte damit einen neuen Höchststand. Der transaktionsbedingte Anstieg von Bargeld und Einlagen der privaten Haushalte in Höhe von 41 Mrd. € war kräftig, mit Blick auf die Vorjahre jedoch nicht ungewöhnlich hoch. Gleichzeitig erlebte das Engagement der privaten Haushalte auf dem Kapitalmarkt zuletzt einen rasanten Aufschwung. Im dritten Quartal investierten private Haushalte 20 Mrd. € in Aktien und Investmentfondsanteile und somit fast drei Mal so viel wie im Durchschnitt der vergangenen zehn Jahre. Laut Global Wealth Report der Credit Suisse ist die Zahl der US-Dollar-Millionäre in Deutschland im ersten Halbjahr 2020 um 58.000 auf 2,1 Millionen gestiegen.

Private Haushalte so reich wie nie

Dem Bundesverband Investment und Asset Management e. V. (BVI) zufolge ist das von der deutschen Fondsbranche verwaltete Vermögen per 31. Dezember 2020 um 13,4 % auf 3.850 Mrd. € gestiegen. Investmentfonds flossen bis Ende Dezember 2020 rund 127 Mrd. € zu. Die Treiber bei den Zuflüssen sind offene Spezialfonds mit 79,7 Mrd. € neuen Geldern und offene Publikumsfonds mit 43,2 Mrd. €. Geschlossene Fonds erzielten 4,5 Mrd. €. Die Absatzliste der offenen Publikumsfonds im laufenden Jahr führen Aktienfonds mit 20,9 Mrd. € gefolgt von Mischfonds mit 10,1 Mrd. €.

Mischfonds sehr beliebt

Zu- und Abflüsse in offene Publikumsfonds in Deutschland von Januar bis Dezember 2020 (in Mrd. €)



Quelle: Bundesverband Investment und Asset Management e. V. (BVI), Stand: 31. Dezember 2020

Laut Vermögensbarometer 2020 des Deutschen Sparkassen- und Giroverbands ist bei der Geldanlage das Thema Nachhaltigkeit inzwischen von nennenswerter Bedeutung. Demnach hat sich ein knappes Drittel der Befragten bereits damit beschäftigt, vor allem Jüngere und Menschen mit höheren Einkommen haben überdurchschnittlich großes Interesse daran. Nachhaltige Fonds verwalten nach Angaben des Branchenverbands BVI inzwischen 147 Milliarden €. MLP hat bereits seit 2012 ein Angebot an nachhaltigen Fonds.

Nachhaltige Kapitalanlagen werden verstärkt nachgefragt

Der Markt für die Beratung und Verwaltung großer Privatvermögen, in dem die MLP Gruppe über FERI aktiv ist, ist anspruchsvoller und umkämpfter geworden. Laut European Asset Management Studie 2020 der Unternehmensberatung zeb liegen die zentralen Herausforderungen für die Branche in der fortschreitenden Marktkonzentration sowie in den abschmelzenden Gewinnmargen selbst bei steigenden Assets under Management. Das anhaltende Niedrigzinsumfeld führt zudem 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.

Institutionelle Investoren verstärken Engagement in Alternative Investments

## Sachversicherung

Die Corona-Pandemie war auch im Geschäft mit Sachversicherungen das bestimmende Thema im Berichtsjahr – und hat zu Belastungen in der gesamten Branche geführt. Die Beschränkungen im persönlichen Kundenkontakt wirkten sich einerseits dämpfend auf die Geschäftsentwicklung aus. Andererseits sorgte die Corona-Pandemie auch in der Sachversicherung für einen Digitalisierungsschub in der Beratung.

Nach Einschätzung des GDV kam es durch die Corona-Pandemie zu einem Einbruch der Geschäftsentwicklung und einer annähernden Stagnation der Beitragseinnahmen im Schaden- und Unfallgeschäft. Da sich diese teilweise erst im Jahr 2021 auswirken, geht der Verband für das Geschäftsjahr 2020 noch von einer Steigerung der Bruttobeiträge von 2,2 % aus.

Deutliches Nachlassen der Wachstumsdynamik

Im Zuge der Corona-Pandemie ließen sich laut Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) unterschiedliche Effekte beobachten. So war beispielsweise eine stärkere Nutzung des Individualverkehrs zu verzeichnen, was sich gegebenenfalls positiv auf das künftige Neugeschäft insbesondere in der Kraftfahrzeugversicherung auswirkt.

Die Branche ist im Jahr 2020 insgesamt leicht gewachsen, auch wenn Belastungen durch die Corona-Pandemie zu spüren waren. Zum Wachstum beigetragen haben insbesondere Haftpflichtversicherung und Kfz-Versicherung. Die Corona-Auswirkungen auf die verschiedenen Versicherungssparten waren im Markt unterschiedlich.

Wachstum insbesondere in der Haftpflicht- und Kfz-Versicherung

## Krankenversicherung

Für die Krankenversicherung zeigte sich im Berichtsjahr ein differenziertes Bild. Die privaten Krankenversicherer (PKV) konnten laut Angaben des PKV-Verbands im Berichtsjahr 2020 ihren Nettobestandsverlust auf ein leichtes Minus von 0,1 % reduzieren. Die Zahl der Vollversicherten belief sich 2020 auf 8,7 Mio. Personen.

2020 wechselten das dritte Jahr in Folge wieder mehr Menschen aus der Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) in die PKV als umgekehrt. Im Saldo ergab sich nach Angaben des Branchenverbandes ein Plus von 21.400 Versicherten zugunsten der PKV (Saldo 2019: +17.400).

PKV für Wechselwillige attraktiv

Nach Angaben von Assekurata sind im Zuge der Corona-Pandemie nur wenige Tarifwechsel wegen wirtschaftlicher Notlagen erfolgt. Künftig rechnet die Ratingagentur aber damit, dass die Vollversicherung durch die Corona-Pandemie unter Druck gerät. Insgesamt bilanzierte die PKV 2020 coronabedingte Zusatzausgaben von schätzungsweise über einer Milliarde €, zusammen mit der Beihilfe sogar fast 1,4 Mrd. €. Genauso spürte die gesetzliche Krankenversicherung zunehmend die Belastungen durch die Pandemie, denn sie hinterließ deutliche Spuren bei den Einnahmen und Ausgaben. So verzeichneten die gesetzlichen Kassen in den ersten drei Quartalen 2020 ein Defizit von 1,67 Mrd. € und müssen daher im höheren Umfang vom Bund bezuschusst werden.

Corona-Pandemie setzt PKV und GKV unter Druck

Um Leistungslücken in der GKV abzudecken, schließen immer mehr Patienten private Zusatzversicherungen ab. Laut jüngsten Erhebungen des PKV-Verbands gab es im Jahr 2020 rund 27,3 Mio. private Zusatzversicherungen – rund 2,4 % mehr als im Vorjahr.

Zusatzversicherungen im Plus

Das Wachstum der betrieblichen Krankenversicherung (bKV) setzte sich fort: Laut PKV-Verband boten im Jahr 2020 rund 13.500 Unternehmen in Deutschland ihren Mitarbeitern eine komplett vom Arbeitgeber gezahlte bKV – das bedeutet ein Plus von 29 % gegenüber dem Vorjahr (2019: 10.500 Betriebe). Die Zahl der Beschäftigten, die von einer bKV profitieren, stieg um 18 % auf rund 1,04 Mio. Personen.

Wachstumstreiber betriebliche Krankenversicherung

# Immobilien

Der Immobilienmarkt in Deutschland entwickelte sich trotz der Corona-Pandemie robust. Die Nachfrage nach Wohnimmobilien stieg weiter an und war insbesondere in Metropolen ungebrochen hoch.

Einer Umfrage der HDI Lebensversicherung zufolge vertraut eine knappe Mehrheit (51 %) der Berufstätigen in Deutschland auf das eigene Haus oder die eigene Wohnung, um für das Alter vorzusorgen. Bei jedem dritten Befragten ist während der Corona-Pandemie die Bedeutung einer eigenen Immobilie als Altersvorsorge noch gewachsen. Entsprechend beobachtet die Studie „Wohnen in Deutschland 2020“ der Sparda-Banken, dass insbesondere das Interesse an einem Hauskauf stark gestiegen ist.

Die seit gut zehn Jahren anhaltende Aufwärtsentwicklung bei den Immobilienpreisen konnte die Corona-Pandemie nicht stoppen. Der Immobilienpreisindex des Verbands deutscher Pfandbriefbanken (vdp) kletterte im vierten Quartal 2020 auf einen neuen Höchststand (172,8 Punkte) – und legte seit Jahresbeginn um 6,0 % zu.

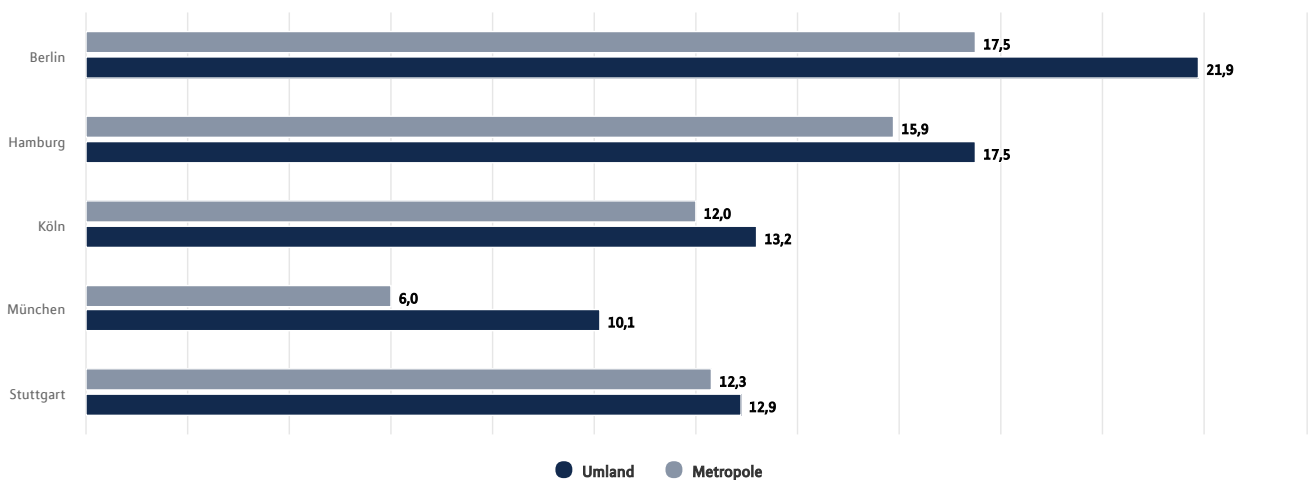
Preissteigerungen nicht von der Pandemie betroffen

Besonders Wohnimmobilien verteuerten sich ungeachtet der Corona-Pandemie weiter: Die Preise stiegen zwischen dem 3. Quartal 2019 und dem 3. Quartal 2020 deutschlandweit laut vdp-Index im Durchschnitt um 7,1 %. Bei Gewerbeimmobilien ist dagegen die Preisdynamik zum Erliegen gekommen. Von den Beschränkungen des öffentlichen Lebens waren im Zuge der Corona-Pandemie vor allem der Kulturbereich, Hotels, Gastronomie und der Einzelhandel betroffen – mit entsprechend dämpfenden Auswirkungen auf die Gewerbeimmobilienpreise.

Bezahlbare Wohnungen und Häuser fanden Immobilieninteressenten bisher im Umland der Metropolen. Aber auch dort steigen nach einer Analyse des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW) die Wohnungsrenditen rasant an. Der Wohn-Studie der Sparda-Banken zufolge sind die Immobilienpreise im Umland der meisten Ballungsräume in den vergangenen Jahren stärker gestiegen als in der Kernstadt – und bleiben damit als Investment attraktiv.

Gute Investmentchancen in der Peripherie

Steigerungen der Kaufpreise einer Bestands-Eigentumswohnung von 2017 bis 2020 in %



Quelle: Verband der Sparda-Banken e.V., „Wohnen in Deutschland 2020“

Eine spekulative Blase am Immobilienmarkt ist dem Institut der deutschen Wirtschaft (IW) zufolge nicht erkennbar: In vielen Städten und Kreisen herrsche nach wie vor ein erheblicher Nachfrageüberschuss; in keiner Großstadt gebe es eine ausreichende Bautätigkeit, um die Nachfrage nach Wohnraum zu decken.

Baufertigstellungen unter Bedarf

## Finanzierung

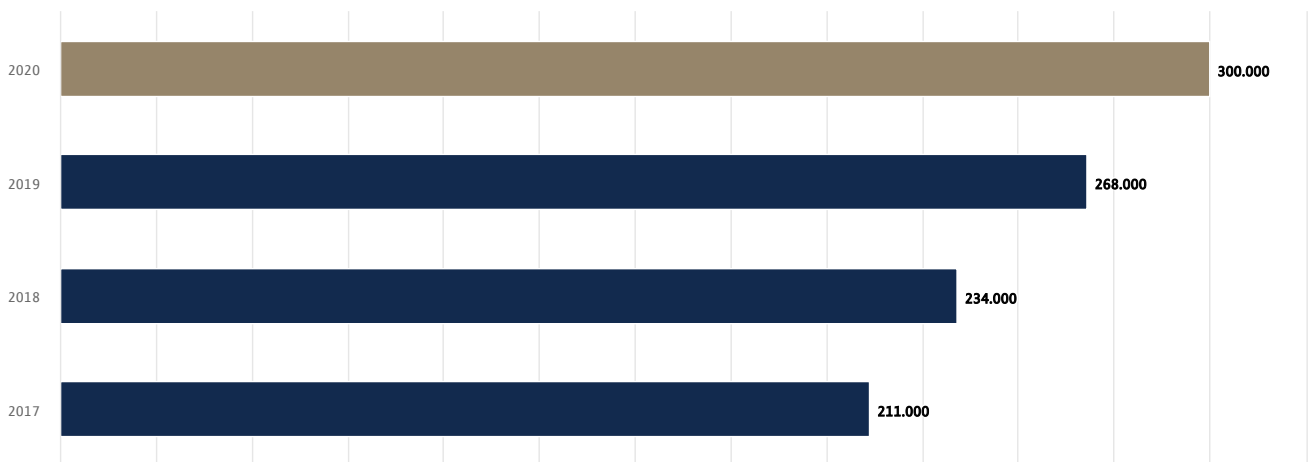
Vor dem Hintergrund der Corona-Pandemie hat die Europäische Zentralbank (EZB) im Berichtsjahr den Leitzins bei 0 % belassen. Den Einlagensatz für Banken ließ die Notenbank ebenfalls unverändert. Entsprechend blieben auch die Zinsen für Baufinanzierungen weiterhin auf einem sehr niedrigen Niveau. Die Zinsen für ein zehnjähriges Immobiliendarlehen lagen Ende 2020 unter 1 Prozent.

Die Corona-Pandemie hat nach Einschätzung des Baufinanzierungs-Vermittlers Interhyp die Nachfrage nach Immobilienfinanzierungen nicht negativ beeinflusst, sondern sogar die eigene Immobilie stärker in den Fokus gerückt. Aufgrund der anhaltend niedrigen Zinsen und der gestiegenen Immobilienpreise in Deutschland hat sich die durchschnittliche Darlehenssumme auch im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter erhöht. Nach Angaben des Dr. Klein Trendindikators Baufinanzierung lag sie im Dezember 2020 bei 300.000 € – und damit 32.000 € bzw. rund 12 % über dem Vorjahr. Seit 2017 ist die durchschnittliche Darlehenssumme damit insgesamt um 89.000 € bzw. gut 42 % gestiegen (siehe Grafik).

Darlehenshöhe von Immobilienfinanzierungen weiter gestiegen

### Darlehenssumme auf Rekord-Niveau

Durchschnittliche Darlehenshöhe in €



Quelle: Dr. Klein, Trendindikator Baufinanzierung, alle Angaben zum 31. Dezember

## Wettbewerb und Regulierung

Die Wettbewerbssituation auf dem deutschen Markt für Finanzdienstleistungen hat sich im Geschäftsjahr 2020 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 digitale Geschäftsmodelle 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. MiFID, IDD, Anlegerschutzgesetz, Finanzanlagenvermittlergesetz, 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 2020 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 hatte als mögliches Startdatum den 1. Januar 2021 vorgesehen, allerdings war der politische Prozess im Jahr 2020 ins Stocken geraten; relevante Fachpolitiker stehen dieser Regulierung weiter kritisch gegenüber. Im Entwurf sind weiterhin 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. 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

Seit August 2018 gilt für gewerblich tätige Immobilienmakler und Wohnimmobilienverwalter eine Weiterbildungspflicht von 20 Stunden innerhalb von drei Jahren. Geregelt ist diese in § 34c Absatz 2a Gewerbeordnung (GewO) in Verbindung mit § 15b Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV). Die Erfüllung der Weiterbildungspflicht ist Voraussetzung für die Vermittlung von Immobilien, was im Geschäftsmodell von MLP eine wichtige Rolle spielt und weiterhin gestärkt werden soll. 2020 musste zum ersten Mal die Bescheinigung für die betreffenden MLP Berater erzeugt werden, da das Weiterbildungsziel zum 31. Dezember 2020 erfüllt sein musste. Da MLP bereits im Zuge der Einführung der Maßnahmen zur Umsetzung der IDD-Weiterbildungspflicht maßgeblich in kontinuierliche Weiterbildung investiert hat, konnten die Anforderungen aus der Verordnung ohne maßgebliche zusätzliche Aufwände abgebildet werden.

Weiterbildungspflicht für Immobilien-Vermittlung

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) aktiv geworden. Allerdings wird aus unserer Sicht 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. Die Umsetzung der DSGVO hat den Aufwand, insbesondere in der IT, dauerhaft erhöht.

Datenschutz intensiviert

In 2020 hat die Umsetzung der inzwischen 5. EU-Geldwäscherichtlinie in nationales Recht weitere wesentliche regulatorische Anforderungen für MLP gebracht. Insgesamt steht auch nach dem Ergebnis der „Ersten Nationalen Risikoanalyse bei der Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung“, deren Ergebnisse seit Ende 2019 vorliegen, die Immobilienbranche im Fokus der Geldwäscheregulierung.

EU-Geldwäscherichtlinie in nationales Gesetz

Aufgrund der besonderen Lage im Zusammenhang mit Corona gab es 2020 und wird es voraussichtlich auch noch in 2021 eine Vielzahl weiterer regulatorischer Anforderungen beziehungsweise Handlungsempfehlungen geben. Dies betrifft insbesondere Moratorien und Wertberichtigungen, deren bilanzielle und aufsichtsrechtliche Behandlung sowie allgemein Auskünfte zur individuellen Risikolage. Die MLP Finanzberatung SE hat in Bezug auf die Auswirkungen der Corona-Pandemie zu keinem Zeitpunkt staatliche Unterstützungsmaßnahmen oder -erleichterungen in Anspruch genommen. Gleichzeitig sehen wir keine wesentlichen Auswirkungen auf unser Kreditportfolio. Die Entwicklung verfolgen wir jedoch sehr aufmerksam.

Besondere regulatorische Anforderungen angesichts Corona

Insgesamt sind die regulatorischen Entwicklungen als herausfordernd zu bewerten. Eine 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 sieht sich MLP im relativen Vergleich zu anderen Marktteilnehmern sehr gut aufgestellt.

Herausforderndes regulatorisches Umfeld