

## *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 Produktanbietern und Branchenexperten Chancen eruiert, die sich vor allem durch Produktinnovationen ergeben. 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 2021 nur eingeschränkte Chancen. Die Wirtschaftsexperten erwarten für Deutschland nach einem Rückgang der Wirtschaftsleistung im Jahr 2020 ein leichtes Wachstum für 2021. Sollte sich die deutsche Wirtschaft deutlich besser entwickeln als in unserer Prognose angenommen, hat dies nur mittelbaren Einfluss auf die kurzfristige operative Entwicklung. Sollte ein Ende der Beschränkungen durch die Corona-Pandemie und damit eine Normalisierung des Geschäftsbetriebs früher erfolgen als von uns erwartet, kann sich dies positiv insbesondere auf die Gewinnung neuer Kunden auswirken.

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 Kosten und zu einer Verringerung der Produktivität, da die administrative Belastung steigt und Prozesse im Unternehmen angepasst werden müssen. Allerdings erhöht die Regulierung auch die Qualitätsanforderungen an die Marktteilnehmer. Dies beschleunigt nach unserer Ansicht die Konsolidierung des Marktes, da einzelne Vermittler die gestiegenen Anforderungen nicht erfüllen können. Insgesamt wird die Anzahl der Anbieter weiter kleiner werden. Allein in den vergangenen zwei Jahren ging diese um knapp 4.200 Vermittler zurück. Gleichzeitig birgt diese Entwicklung das Potenzial, dass qualifizierte Vermittler von anderen Marktteilnehmern verstärkt für MLP tätig werden wollen. Zudem haben wir uns in den vergangenen Jahren frühzeitig auf die neuen Rahmenbedingungen ausgerichtet, so dass wir von dieser Entwicklung mittelfristig profitieren werden.

Die durch die Corona-Pandemie ausgelöste Akzeptanz digitaler Medien bietet die Chance, dass durch die zukünftig vermehrte digitale Nutzung technische Effizienzgewinne noch stärker gehoben werden können.

Einfluss auf die Ergebnisentwicklung des MLP Konzerns hat zunehmend auch der Bereich Vermögensmanagement und damit auch die Entwicklung der Kapitalmärkte. Sollten sich diese deutlich besser entwickeln als von uns erwartet, kann sich dies positiv auf performance-abhängige Vergütungen auswirken.

Unternehmensstrategische Chancen sehen wir vor allem in der in den vergangenen Geschäftsjahren geschärften Positionierung von MLP als Partner in allen 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 DOMCURA, nordias und FERi sowie dem Geschäftsbereich betriebliche Vorsorge innerhalb der MLP Finanzberatung SE 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 durch seine breite Aufstellung über ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal. 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 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. Seit der Akquisition einer Mehrheitsbeteiligung an der DI Deutschland.Immobilen AG und deren Tochtergesellschaften ist das Projektgeschäft im Immobilienbereich im Jahr 2019 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 Assekuradeur 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. Diese Chancen können jedoch durch einen fortgesetzten Lockdown infolge der Corona-Pandemie beeinträchtigt werden, insbesondere dadurch, dass behördliche Genehmigungen aufgrund Überlastung der Ämter verzögert erteilt 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, sollte sich das Zinsumfeld entgegen unserer Erwartungen schneller wieder normalisieren. Aber auch Verminderungen der Risikoversorge aufgrund der konjunkturellen Entwicklung können Chancen darstellen. Einschränkend hierauf kann sich die wirtschaftliche Entwicklung von Personen oder Unternehmen aufgrund der Corona-Pandemie auswirken.

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