

BRIEF AN DIE AKTIONÄRE

*Sehr geehrte Aktionärinnen,
Sehr geehrte Aktionäre,*

MLP hat 2016 mehr erreicht, als zu Beginn des Jahres zu erwarten war: Wir haben die Umsätze in der Altersvorsorge gesteigert und Marktanteile in wesentlichen Beratungsfeldern ausgebaut, die Neukundengewinnung beschleunigt und die Basis für weitere Kostensenkungen gelegt. Alles in allem können wir damit dem Geschäftsjahr das Urteil „angesichts der Marktbedingungen zufriedenstellend“ geben.

Aber für die Zukunft geben wir uns damit nicht zufrieden. MLP steht heute vor allem auch im Vergleich zum Wettbewerb deshalb gut da, weil wir in den vergangenen Jahren den Umbau des Unternehmens frühzeitig und mit klarer Linie forciert und zugleich die Kosten im Griff gehalten haben.

Vergleicht man die Provisionserlöse der Jahre 2005 – also dem Jahr vor dem Ausbau unseres Vermögensmanagements – und 2016 so zeigt sich dreierlei:

- Unser Umsatzmix ist heute deutlich ausgeglichener und wir haben marktbedingte Rückgänge in der Altersvorsorge von rund 150 Mio. Euro aufgefangen.
- Der Anteil wiederkehrender Erlöse ist deutlich gestiegen – von rund 30 auf heute mehr als 60 Prozent. Das Unternehmen ist daher substanzstärker geworden.
- Und fernab der Altersvorsorge sind die Umsätze in diesem Zeitraum um durchschnittlich rund 13 Prozent pro Jahr gewachsen.

Der Blick auf die Entwicklung der Gesamterlöse über die vergangenen fünf Jahre zeigt ebenfalls, wie wir Stück für Stück vorangekommen sind. Inzwischen liegen wir auch über dem starken Jahr 2012. Im Vergleich zu 2015 stiegen die Gesamterlöse um 10 Prozent auf 610,4 Mio. Euro.

Zulegen konnte MLP 2016 insbesondere in der Sachversicherung, hier stiegen die Erlöse um 93 Prozent auf 105,6 Mio. Euro. Davon entfielen 68,7 Mio. Euro auf unser Mitte 2015 erworbenes Tochterunternehmen DOMCURA, das sich weiterhin positiv entwickelt. Erfreulich war auch die Entwicklung in der Altersvorsorge: Dort stiegen die Erlöse um 3 Prozent auf 221,5 Mio. Euro. Bei dieser erfolgreichen Entwicklung haben wir vor allem von einem starken Schlussquartal profitiert. Damit ist MLP 2016 drei Quartale in Folge in der Altersvorsorge gewachsen.

Im Vermögensmanagement liegen die Erlöse mit 166,4 Mio. Euro leicht über dem Rekordwert des Vorjahres, trotz der Veräußerung der ehemaligen FERI EuroRating Services Mitte 2016. Die Finanzierung liegt mit Erlösen von 15,4 Mio. Euro leicht unter dem Höchststand aus 2015. Die übrigen Beratungsvergütungen, in denen sich vor allem die Vermittlung von Immobilien widerspiegelt, liegen mit 15,4 Mio. Euro auf Vorjahresniveau. In der Krankenversicherung lagen die Erlöse mit 45,8 Mio. Euro ebenso auf Höhe des Vorjahres.

Diese Entwicklungen sind auch deshalb positiv zu bewerten, weil die Marktbedingungen nach wie vor sehr schwierig sind: In der Privaten Krankenversicherung sinkt die Zahl der Vollversicherten in der Branche im fünften Jahr in Folge und im Vermögensmanagement bestehen hohe Marktbelastungen aufgrund der massiven monetären Verzerrungen. Am größten sind die Marktverwerfungen nach wie vor in der Altersvorsorge. So ist das branchenweite Neugeschäft vom Niveau des niedrigen Vorjahres gerade einmal um 1,5 Prozent gestiegen.

Bei MLP stieg in der Altersvorsorge die Beitragssumme des Neugeschäfts um 6,2 Prozent. Ein wesentlicher Grund für diese überdurchschnittliche Entwicklung ist die sehr schnelle Anpassung von MLP an das neue Produktangebot. Auch in der Privaten Krankenversicherung haben wir uns bei einer leichten Steigerung der Vollversicherten besser entwickelt als die Branche.

Unter dem Strich stieg das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (operatives EBIT) – also vor einmaligen Sonderaufwendungen – um 14,3 Prozent auf 35,1 Mio. Euro. Wie angekündigt sind Einmalaufwendungen im Rahmen des Effizienzprogramms angefallen. Sie beliefen sich auf 15,4 Mio. Euro, so dass das EBIT bei 19,7 Mio. Euro lag. Die Einmalaufwendungen beeinflussen auch den Konzernüberschuss, der 14,7 Mio. Euro betrug.

Ergebnisentwicklung und heutige Kapitalanforderungen zusammengenommen, schlägt der Vorstand mit erfolgter Zustimmung des Aufsichtsrats eine Dividende von 8 Cent pro Aktie vor. Die Ausschüttungsquote soll mit 60 Prozent leicht gegenüber dem Vorjahr steigen und liegt im angekündigten Korridor.

Im Jahr 2017 haben wir unsere strategische Agenda um zwei neue Themen ergänzt: erstens um die Erweiterung der unternehmerischen und wirtschaftlichen Handlungsspielräume durch eine gesellschaftsrechtliche Weiterentwicklung, zweitens um die Stärkung unseres Hochschulsegments im Privatkundengeschäft.

Ziel der gesellschaftsrechtlichen Weiterentwicklung ist es, die in den vergangenen Jahren zunehmend eingeschränkten Handlungsspielräume für MLP deutlich zu erweitern. Hintergrund ist, dass die Kapitalanforderungen an Banken seit dem Ausbruch der Finanzkrise deutlich gestiegen sind – Stichwort Basel III und vieles mehr. Wir beklagen dies nicht und sind nach wie vor der Ansicht, dass Ereignisse wie in der Finanzkrise durch geeignete Maßnahmen verhindert werden sollten. Aber für MLP schlägt das regulatorische Pendel zu stark in die Gegenrichtung aus. Unser Bankgeschäft ist risikofern. Trotzdem schlagen die genannten neuen Anforderungen an klassische Banken bei uns vollständig durch, so dass sich die Verhältnismäßigkeit von Aufwand und Ertrag in der heutigen Konzernstruktur deutlich verschoben hat.

Mit dem nun angestrebten Schritt, den wir im laufenden Jahr vorbereiten und im Frühjahr 2018 umsetzen möchten, bündeln und konzentrieren wir alle regulierten Bankaktivitäten in einer Gesellschaft, während alle anderen Beratungsleistungen aus einer anderen Gesellschaft kommen. Das hat den Vorteil, dass wir schrittweise bis 2021 unsere freien Eigenmittel um voraussichtlich rund 75 Mio. Euro erhöhen – die aktuellen Eigenmittelanforderungen unterstellt. Diese deutlich verbesserte Situation bei den Eigenmitteln werden wir vor allem für Zukunftsinvestitionen und für Akquisitionen nutzen. Und natürlich erhalten wir dadurch auch wieder mehr Freiheiten für Ausschüttungen. Zukäufe können wir uns dabei weiterhin vor allem in drei Segmenten gut vorstellen: bei FERI und DOMCURA sowie im klassischen Privatkundengeschäft von MLP.

Zur Stärkung des Hochschulbereichs: MLP verfügt über tiefe Wurzeln im Privatkundengeschäft. Dies beinhaltet auch einen sehr sichtbaren Auftritt im Hochschulsegment, in dem MLP Berater – online wie offline – nach wie vor einen Gutteil unserer Neukunden gewinnen. In den vergangenen Jahren haben wir hier bereits umfangreiche Maßnahmen in die Wege geleitet, um bei steigenden Akademikerzahlen die Präsenz in diesem Bereich zu erhöhen. Beispielsweise haben wir mit der Einführung einer Weiterbildungsprämie insbesondere jungen Beratern den Einstieg in die Selbstständigkeit erleichtert. Das Paket wird gut angenommen und hat maßgeblich zur Stabilisierung der Beraterzahl beigetragen.

Nun gehen wir den nächsten Schritt und führen einen eigenen Bereichsvorstand für das junge Segment ein. Durch die Fokussierung auf die Kernthemen für junge Kunden und Berater schärfen wir den Blick auf eine beschleunigte Neukunden- und Beratergewinnung – und stärken damit unsere Präsenz weiter.

Daneben setzen wir den strategischen Weg der vergangenen Jahre beharrlich fort:

Bei der weiteren Verbreiterung der Erlösstruktur geht es darum, MLP noch unabhängiger von kurzfristigen Markteinflüssen zu machen. Dabei stehen auch 2017 die Beratungsfelder Sachversicherung und Vermögensmanagement im Mittelpunkt.

Auch bei der Digitalisierung gehen wir weiter voran: 2016 haben wir in Zusammenarbeit mit einem Fintech Online-Produktabschlüsse bei Elektronik- und Auslandskrankenversicherungen – also bei einfachen, nicht beratungsintensiven Produkten – eingeführt und sehen bereits erste Erfolge. Zudem haben wir mehr als 50.000 Erstkontakte online bzw. in sozialen Medien gewonnen. Diese Beispiele zeigen: Es geht nicht um online ODER offline, sondern um ein intelligentes UND. 2017 werden wir die Produkte für den Onlineabschluss ausweiten und die erste Ausbaustufe unseres neuen Kundenportals starten. Hier erhalten Kunden alle Finanzinformationen auf einen Blick, begleitet von einem persönlichen Haushaltsbuch. Wir sind davon überzeugt: Digitalisierung richtig verstanden kann sogar dabei helfen, die Bedeutung der persönlichen Beratung nochmals zu verstärken.

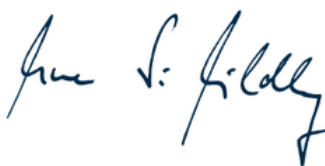
Beim Kostenmanagement werden wir 2017 die Früchte unserer Arbeit ernten. So haben wir im abgelaufenen Jahr bei MLP die Grundlage dafür gelegt, dass die Basis der Verwaltungskosten ab dem Jahr 2017 um rund 15 Mio. Euro gegenüber dem Jahr 2015 sinken wird. Auf dieser niedrigeren Kostenbasis fallen 2017 einmalig Zusatzaufwendungen für die Umsetzung der neuen Konzernstruktur von rund 9 Mio. Euro an. Den Effekt dieser Einmalaufwendungen für unsere Aktionäre können wir aufgrund der geplanten Erhöhung der Eigenmittel abfedern und werden unseren Dividendenvorschlag für das Geschäftsjahr 2017 – bei einer Ausschüttungsquote von weiterhin 50 bis 70 Prozent – auf das operative Konzernergebnis, also vor einmaligen Sonderaufwendungen, beziehen.

Insgesamt erwarten wir, dass das EBIT des laufenden Jahres bei mindestens 36 Mio. Euro liegt. Entsprechend planen wir mit einem operativen EBIT von mindestens 45 Mio. Euro.

Wir würden uns sehr freuen, wenn Sie – verehrte Aktionärinnen und Aktionäre – uns auf dem beschriebenen Weg weiterhin begleiten. Herzlich danken möchte ich Ihnen im Namen des gesamten Vorstands für Ihr Vertrauen im abgelaufenen Geschäftsjahr.

Ein ebenso herzlicher Dank gilt allen Beraterinnen und Beratern sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Konzern.

Ihr



Dr. Uwe Schroeder-Wildberg