

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.