

**MLP Finanzberatung SE**

**Wiesloch**

**Jahresabschluss zum Rumpfgeschäftsjahr  
vom 31.01.2017 bis zum 31.12.2017**

## **Inhalt**

### **LAGEBERICHT FÜR DAS RUMPFGESCHÄFTSJAHR VOM 31. MÄRZ BIS 31. DEZEMBER 2017**

<b>Grundlagen</b>	<b>2</b>
<b>Wirtschaftsbericht</b>	<b>5</b>
<b>Risikobericht</b>	<b>19</b>
<b>Chancenbericht</b>	<b>28</b>
<b>Prognosebericht</b>	<b>31</b>

## **MLP Finanzberatung SE, Wiesloch**

### **Lagebericht für 2017**

Die im folgenden Lagebericht aufgeführten Werte wurden auf die erste Nachkommastelle gerundet. Bei Additionen der dargestellten Einzelwerte sind deshalb Differenzen zu den ausgewiesenen Summen möglich.

### **GRUNDLAGEN**

Der Aufsichtsrat der MLP SE hat am 21. Februar 2017 der vom Vorstand vorgeschlagenen Weiterentwicklung der Konzernstruktur zugestimmt. Durch eine gesellschaftsrechtliche Trennung auf der Ebene der MLP Finanzdienstleistungen AG verbleibt bei dieser das regulierte Bank- und Finanzdienstleistungsgeschäft, während das sonstige Geschäft, nämlich der Teilbetrieb Makler in einer weiteren, neu hinzutretenden Tochtergesellschaft – der MLP Finanzberatung SE – in Form einer Abspaltung konzentriert wird.

Mit Wirkung zum 17. Mai 2017 wurde die Atrium 105. Europäische VV SE erworben, die mit der Eintragung ins Handelsregister vom 6. Juli 2017 in die MLP Finanzberatung SE umfirmiert wurde. Im Jahr 2017 wurde der Teilbetrieb Makler aus der MLP Finanzdienstleistungen AG auf die MLP Finanzberatung SE, nach Maßgabe des Spaltungs- und Übernahmevertrages vom 10. November 2017 und der Versammlungsbeschlüsse der beteiligten Rechtsträger vom 10. November 2017 und 16. November 2017, abgespalten. Der Geschäftsbetrieb Bank verblieb in der MLP Finanzdienstleistungen AG. Mit der Eintragung in das Handelsregister vom 30. November 2017 wurde die MLP Finanzdienstleistungen AG in die MLP Banking AG umfirmiert. Ab dem 1. Oktober 2017 werden alle regulierten Bankaktivitäten in der MLP Banking AG gebündelt, während das Maklergeschäft in der MLP Finanzberatung SE weitergeführt wird.

Die Abspaltung trat steuer- und bilanzrechtlich mit Wirkung zum 1.10.2017 in Kraft. Der Jahresabschluss der MLP Finanzberatung SE beinhaltet daher das Maklergeschäft vom 1. Oktober 2017 bis 31. Dezember 2017. Sowohl in der Bilanz als auch in der Gewinn- und Verlustrechnung sind die für 2017 ausgewiesenen Beträge daher nur sehr eingeschränkt mit den Vorjahreszahlen des Jahresabschlusses der MLP Finanzdienstleistungen AG vergleichbar.

## Geschäftsmodell

Die MLP Finanzberatung SE ist neben der MLP Banking AG, der DOMCURA AG, der nordias GmbH und der FERI AG ein 100%iges Tochterunternehmen der MLP SE. Die MLP Gruppe (MLP) ist der Partner in allen Finanzfragen – für Privatkunden ebenso wie für Firmen und institutionelle Investoren.

Die MLP Finanzberatung SE, die als Versicherungsmakler registriert ist, ist ausschließlich in Deutschland tätig. Sie ist an folgenden wesentlichen Tochtergesellschaften unmittelbar beteiligt, deren Beteiligungen mit der Abspaltung von der MLP Finanzdienstleistungen AG auf die MLP Finanzberatung SE übertragen wurden:

- TPC GmbH (TPC) (100 %), Hamburg
- ZSH GmbH Finanzdienstleistungen (ZSH) (100 %), Heidelberg
- MLPdialog GmbH (MLPdialog) (100 %), Wiesloch

Darüber hinaus hält die MLP Finanzberatung SE seit der Abspaltung 49,8 % an der MLP Hyp GmbH. Dieses Unternehmen wurde zusammen mit dem Immobilienfinanzierungsmakler Interhyp AG ins Leben gerufen, um die Vermittlung von Immobilienfinanzierungen über diese Plattform abzuwickeln.

Die Geschäftstätigkeit der MLP Finanzberatung SE setzt sich aus den Bereichen Beratung zu Finanzfragen und der Vermittlung dazu passender Produkte, die eng miteinander verflochten sind und sich gegenseitig ergänzen zusammen. Gegenstand der Geschäftstätigkeit im Bereich Beratung und Vertrieb ist die Beratung von Privatkunden und Firmenkunden.

Seit der Gründung durch Manfred Lautenschläger und Eicke Marscholke im Jahr 1971 setzen wir konsequent auf langfristige Beziehungen zu unseren Kunden. Voraussetzung dafür ist ein tiefes Verständnis ihrer individuellen Bedürfnisse. Deshalb konzentrieren sich die ca. 1.900 Kundenberater jeweils auf eine Berufsgruppe.

Zu den Kunden gehören vor allem Mediziner, Wirtschaftswissenschaftler, Ingenieure und Juristen. Sie werden in allen Finanzfragen betreut.

Unternehmen und Verbänden bietet die MLP Finanzberatung SE – unterstützt von dem Tochterunternehmen TPC als Spezialist für das betriebliche Vorsorgemanagement – eine Beratung in sämtlichen Themenkomplexen der betrieblichen Vorsorge an.

Ausgangspunkt in allen Bereichen sind die Vorstellungen 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 zurück. Grundlage sind wissenschaftlich fundierte Markt- und Produktanalysen.

Die Ertragslage der MLP Finanzberatung SE wird maßgeblich durch die Marktbedingungen in den Beratungsfeldern Altersvorsorge, Krankenversicherung und Sachversicherung beeinflusst, die im Kapitel „Wirtschaftsbericht – Branchensituation und Wettbewerbsumfeld“ dargestellt werden. Da das Unternehmen seine Gesamterlöse ausschließlich in Deutschland erwirtschaftet, beeinflusst darüber hinaus insbesondere die konjunkturelle Entwicklung hierzulande die Geschäftsentwicklung. Besonders wichtige Indikatoren stellen dabei das Wirtschaftswachstum, die allgemeine Sparquote, die Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt und das Lohnniveau dar, die im Kapitel „Wirtschaftsbericht – Gesamtwirtschaftliches Umfeld“ näher erläutert werden.

Der Vorstand der MLP Finanzberatung SE beurteilt die Geschäftsentwicklung und entscheidet über die Ressourcenallokation. Das Ergebnis der betrieblichen Geschäftstätigkeit sowie die Provisionserträge stellen als Maßgrößen für die Geschäftsentwicklung die zentralen Steuerungsgrößen der MLP Finanzberatung SE dar. Weiterer wichtiger Faktor ist die Entwicklung des Neugeschäfts in der Altersvorsorge.

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 niedrige jährliche Fluktuationsrate von maximal rund 10 % bei unseren selbstständigen Beratern an.

### **Forschung und Entwicklung**

Da es sich bei der MLP Finanzberatung SE 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.

### **Organisation und Verwaltung**

Der Vorstand der MLP Finanzberatung SE setzt sich aus drei Mitgliedern zusammen. Ihm gehören seit dem 22. Mai 2017 Dr. Uwe Schroeder-Wildberg (Vorstandsvorsitzender), Manfred Bauer (Produkte und Services) und Reinhard Loose (Finanzen) an.

Der Aufsichtsrat, dem unter anderem die Überwachung des Vorstands obliegt, besteht aus drei Mitgliedern, die aufgrund der gesellschaftsrechtlichen Neuausrichtung im Jahr 2017 neu bestellt wurden.

## **WIRTSCHAFTSBERICHT**

### **Gesamtwirtschaftliches Umfeld**

Die deutsche Konjunktur hat im Rumpfgeschäftsjahr 2017 an Schwung und Breite gewonnen und ist weiterhin auf Wachstumskurs. Als Gründe nennt die Bundesregierung in ihrer Herbstprojektion neben der seit Jahren stabilen Binnennachfrage, die gestiegene Beschäftigung und die anziehende Weltwirtschaft, die die Exporte belebt haben. Das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP) in Deutschland stieg 2017 laut Berechnungen von FERI Investment Research kräftig um 2,2 %.

Wachstumstreiber blieb im Berichtsjahr vor allem der private Konsum, der von der positiven Lage auf dem Arbeitsmarkt profitierte. Diese Rahmenbedingungen drückten sich in einer sehr positiven Verbraucherstimmung aus, wie der Konsumklimaindex der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) zeigt: Im Dezember 2017 lag er bei 10,7 Punkten, im Dezember 2016 hatte er noch bei 9,8 Punkten gelegen.

Auch die Stimmung in den deutschen Unternehmen ist hervorragend. Der Ifo-Geschäftsklimaindex stieg im November 2017 auf einen neuen Rekordwert von 117,5 Punkten – im Januar 2017 hatte er noch bei 110,1 Punkten gelegen. Im Dezember sank er leicht auf 117,2 Punkte; ihre aktuelle Geschäftslage bewerten die Unternehmen hingegen besser als im Vormonat.

Der Aufwärtstrend am deutschen Arbeitsmarkt setzte sich fort. Nach Angaben der Bundesagentur für Arbeit sank die Zahl der registrierten Arbeitslosen im Jahresdurchschnitt 2017 um 158.000 auf 2,53 Mio. Personen im Vergleich zum Vorjahr. Das entspricht einer Arbeitslosenquote von 5,7 % (2016: 6,1 %). Damit ist der tiefste Stand seit 25 Jahren erreicht.

Besonders die Perspektiven für Hochschulabsolventen bleiben am deutschen Arbeitsmarkt sehr gut. Laut den jüngsten Daten der Bundesagentur für Arbeit liegt die Akademiker-Arbeitslosenquote mit 2,3 % weiterhin auf einem sehr niedrigen Niveau.

Die wirtschaftliche Lage der privaten Haushalte war 2017 ausgesprochen positiv. Die Bruttolöhne und -gehälter stiegen laut Statistischem Bundesamt um 4,4 %; das verfügbare Einkommen der privaten Haushalte erhöhte sich um 3,9 %. Die Sparquote in Deutschland ist im abgelaufenen gleich geblieben; sie lag 2017 bei 9,7 %.

## **Branchensituation und Wettbewerbsumfeld**

Der überwiegende Anteil der Umsatzerlöse der MLP Finanzberatung SE aus den drei Beratungsfeldern Altersvorsorge, Krankenversicherung und Sachversicherung. Im Folgenden wird erläutert, welche Einflussfaktoren im Jahr 2017 das Marktumfeld und die Ertragslage in den genannten drei Beratungsfeldern besonders beeinflusst haben.

### **Altersvorsorge**

Auch im Jahr 2017 stand die Altersvorsorgebranche vor großen Herausforderungen. Die anhaltende Niedrigzinsphase und die Zurückhaltung vieler Verbraucher beim Abschluss lang laufender Verträge haben das Marktumfeld in der Altersvorsorge in Deutschland nachhaltig belastet. Verschärfend kam die Absenkung des Höchstrechnungszinses zum 1. Januar 2017 von 1,25 % auf 0,90 % hinzu, die nicht nur Auswirkungen auf die Attraktivität von Lebensversicherungen hatte. Die Absenkung führte außerdem bei Risikolebens-, Sterbegeld-, Pflegerenten- und vor allem auch bei Berufsunfähigkeitsversicherungen (BU) zu Beitragserhöhungen. Nach Einschätzung des Analysehauses Assekurata kommt diese Entwicklung für die Lebensversicherer zu einem ungünstigen Zeitpunkt, da diese sich zunehmend auf die BU-Versicherung als einem der wenigen attraktiven Wachstumsfelder fokussieren.

Die Lebensversicherer begegnen den beschriebenen Herausforderungen mit Innovationen in der Produktlandschaft und gehen verstärkt dazu über, ihre Altersvorsorgeprodukte mit einer flexiblen oder ganz ohne Garantieverzinsung anzubieten. Laut einer Studie von Assekurata sind klassische Lebens- und Rentenversicherungen für die Lebensversicherer zum Nischenprodukt geworden. Sie setzen auch aufgrund der positiven Entwicklung an den Aktienmärkten eher auf fondsgebundene Policen und Biometrieprodukte wie die BU-Versicherung.

Die Niedrigzinsphase bereitet den deutschen Sparern große Sorgen: Laut Vermögensbarometer 2017 der Finanzgruppe Deutscher Sparkassen- und Giroverband macht sich mehr als jeder zweite Deutsche (53 %) Sorgen um die Zinspolitik der Europäischen Zentralbank. Knapp ein Drittel (31 %) zeigt sich ratlos, wie sich angesichts der anhaltenden Niedrigzinsphase die eigenen Altersvorsorgeziele erreichen lassen.

Laut AXA Deutschland Report 2017 sehen sich 61 % der Bundesbürger vor allem aufgrund der Niedrigzinsen nicht mehr ausreichend für den Ruhestand abgesichert. Zudem erwartet mehr als die Hälfte (56 %) der Berufstätigen, dass sich ihre Lebensqualität im Alter verschlechtern wird; ein Jahr zuvor hatten dies nur 40 % befürchtet. Zwar gehört für 79 % der Erwerbstätigen die finanzielle Absicherung im Rentenalter zu den drei wichtigsten Lebenszielen. Dennoch sparen die Deutschen im Durchschnitt laut

AXA-Report nur noch 130 € im Monat für ihre Altersvorsorge. Das sind 16 % weniger als ein Jahr zuvor (2016: 155 €). Der am häufigsten genannte Grund für zu geringe Vorsorge ist mit 57 % ein „zu geringes Einkommen und Vermögen“. Am zweithäufigsten nennen die Befragten eine „unzureichende Unterstützung beim Thema, z. B. in Form staatlicher Förderung“ (21 %). Auf Rang drei liegt „mangelnde Kenntnis bzw. Aufklärung zum Thema“ (11 %).

Die meisten Deutschen sparen einer 2017 veröffentlichten Umfrage des Meinungsforschungsinstituts Forsa zufolge lieber für ihre nächste Urlaubsreise als für ihre private Altersvorsorge: 57 % würden eher für eine Reise Geld zur Seite legen als für den Ruhestand. Fast ein Drittel der Befragten würde auf andere Ersparnisse oder finanzielle Reserven zurückgreifen, um nicht ganz auf Ferien verzichten zu müssen. Laut Forsa haben deutsche Haushalte für alle Urlaubsreisen zusammen 2016 im Durchschnitt 4.307 € ausgegeben.

Die beschriebenen schwierigen Rahmenbedingungen spiegeln sich im Berichtsjahr in der Marktentwicklung der verschiedenen Altersvorsorge-Produkte wider. Dabei bietet der Staat den Bürgern über Steuervorteile und Zuschüsse verschiedene Anreize, um zusätzlich für das Alter vorzusorgen.

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

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

Zur Basisvorsorge in der 1. Schicht gehört neben der gesetzlichen Rentenversicherung auch die Basis- oder Rürup-Rente, deren Beiträge steuerlich geltend gemacht werden können. Die Basis-Rente steht neben Angestellten auch Selbstständigen und Freiberuflern offen, die nicht der gesetzlichen Rentenversicherungspflicht unterliegen. Seit 2015 hat die Bundesregierung den bisherigen Förderrahmen für die Basis-Rente aufgestockt und dynamisiert, um sie attraktiver zu machen. Der steuerlich absetzbare Höchstbetrag lag im Jahr 2017 bei 23.362 € für Alleinstehende (bei Zusammenveranlagung für Ehegatten 46.724 €). 2017 konnten Steuerzahler das im Laufe des Jahres in eine Basisvorsorge eingezahlte Kapital zu 84 % als Sonderausgaben von der Einkommensteuer absetzen.

Trotz dieses erheblichen Steueranreizes wurden nach Angaben des Gesamtverbands der deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) bis zum Stichtag 31. Dezember 2017 lediglich 81.000 (96.000) neue Basis-Rentenverträge marktweit abgeschlossen. Das entspricht einem Rückgang von 15 %.

Die Zusatzvorsorge der 2. Schicht besteht im Wesentlichen aus der Riester-Rente und der betrieblichen Altersvorsorge (bAV). Bei den Riester-Neuverträgen setzte sich auch im Berichtsjahr der branchenweite Trend sinkender Absatzzahlen fort. Bis Ende des 3. Quartals 2017 sank laut Bundesministerium für Arbeit



und Soziales der Gesamtbestand auf 16,53 Mio. Riester-Verträge – und damit 7.000 Verträge unter dem Wert vom 31. Dezember 2016. Ein klarer Schwerpunkt bei den Neuverträgen lag im Berichtsjahr – wie bereits in den Jahren zuvor – im Bereich „Investmentfonds“ und „Wohn-Riester“, der weiteren Zuwachs verzeichneten. Die Zahl der Riester-Versicherungsverträge war hingegen leicht rückläufig.

Die Bedeutung der betrieblichen Vorsorge als weiterer Bestandteil der 2. Schicht ist grundsätzlich groß. Schon heute halten laut Umfrage des GfK Vereins 42 % der Deutschen die betriebliche Altersvorsorge (bAV) für eine der attraktivsten Sparformen; nur die eigene Immobilie ist mit 76 % beliebter.

Unterschiede in der Verbreitung gibt es insbesondere gemessen an der Unternehmensgröße. Unter den Großbetrieben bieten bereits heute nahezu 90% der Unternehmen mit mehr als 2.000 Mitarbeitern der Belegschaft eine betriebliche Altersvorsorge an. Jedoch verfügen nur etwa zwei Drittel dieser Mitarbeiter über eine betriebliche Altersvorsorge. Das Potenzial bei kleinen und mittleren Betrieben ist nochmals größer. Lediglich 71,5 % der kleinen Betriebe bieten diesen eine betriebliche Vorsorge an und nur 41,1% dieser Mitarbeiter machen derzeit davon Gebrauch. Bei Betrieben bis ca. 200 Mitarbeiter machen 76,4 % den Mitarbeitern ein Angebot, genutzt wird es jedoch nur von 44,7 %.

Die betriebliche Altersvorsorge in Deutschland wird steuer- und sozialversicherungsrechtlich gefördert. Anfang Juni 2017 hat der Bundestag das Betriebsrentenstärkungsgesetz verabschiedet, das positive Impulse für die betriebliche Altersvorsorge bringen könnte. Eckpunkte des neuen Gesetzes beinhalten insbesondere eine Erhöhung des steuerlichen Förderrahmens auf 8 % (bisher 4 %) der Beitragsbemessungsgrenze pro Jahr sowie einen direkten Förderbeitrag für Geringverdiener: Bei Einkommen bis zu 2.200 € brutto monatlich wird ein Arbeitgeberzuschuss von bis zu 480 € jährlich mit bis zu 144 € staatlich gefördert. Weitere Details dazu im Prognosebericht „Wettbewerb und Regulierung“.

In der 3. Schicht zeigt sich nach wie vor eine verhaltene Entwicklung, vor allem bei klassischen Lebens- und Rentenversicherungen. Laut GDV ging die Zahl der Neuverträge nochmals unter das niedrige Niveau des Vorjahres zurück (-5,2 %). Im Neugeschäft entfielen 50 % auf neue Garantieprodukte, nach 46 % in 2016 und 37 % in 2015.

Aufgrund des beschriebenen schwierigen Marktumfelds und der anhaltenden Zurückhaltung der Bevölkerung beim Abschluss langfristiger Verträge lag die vermittelte Beitragssumme des Neugeschäfts laut vorläufigen Angaben des GDV im Berichtsjahr mit 144,7 Mrd. € um 2,4 % unter dem in der langfristigen Perspektive niedrigen Vorjahreswert (148,3 Mrd. €).

## **Krankenversicherung**

Die Krankenversicherung befand sich auch im Rumpfgeschäftsjahr 2017 unverändert in einem schwierigen Marktumfeld – insbesondere bei der privaten Vollversicherung. Nach Angaben des Verbands der privaten Krankenversicherung (PKV) ist die Zahl der Vollversicherten bereits seit fünf Jahren in Folge rückläufig: Sie lag per 31. Dezember 2016 mit 8,77 Mio. Personen um 17.300 (-0,2 %) unter dem Jahr 2015. Nach Ansicht von Branchenexperten hat sich dieser Trend auch 2017 fortgesetzt.

Seit 2015 dürfen die gesetzlichen Krankenkassen neben dem allgemein gültigen Beitragssatz von 14,6 % einen Zusatzbeitrag erheben. Im Jahr 2017 lag der durchschnittliche Zusatzbeitrag bei 1,1 %. Zudem gehören für gesetzlich Krankenversicherte Selbst- und Zuzahlungen für einzelne Gesundheitsleistungen längst zum Alltag. Die Continentale-Studie 2017 zeigt: 90 % der Befragten hatten in den vergangenen zwölf Monaten Leistungen für ihre Gesundheit aus eigener Tasche gezahlt – am häufigsten in der Apotheke (75 %) und beim Zahnarzt (59 %). Im Schnitt zahlte jeder gesetzlich Versicherte 448 € im Jahr zusätzlich zum regulären GKV-Beitrag für seine Gesundheit; das sind 104 € bzw. 30 % mehr als im Jahr 2012. Besonders hohe Ausgaben haben ältere Befragte ab 60 Jahren mit 577 € sowie Besserverdiener mit 541 €. Dennoch war 2016 die Zahl der Versicherten, die von der PKV in die GKV wechselten, immer noch höher als die Neuzugänge aus der GKV in die PKV.

Im Zuge der Bundestagswahl 2017 und der anschließenden Sondierungsgespräche der Parteien führte die öffentliche Diskussion über die mögliche Einführung einer Bürgerversicherung zu Verunsicherung der Bürger. Auch nach der Wahl treten vor allem die SPD sowie Grüne und Linke für die Abkehr vom dualen System mit privaten und gesetzlichen Krankenversicherungen ein.

Ungeachtet der Diskussionen um den Fortbestand der PKV sind die meisten Kunden mit ihrer privaten Krankenversicherung hochzufrieden. Dies geht aus einer Umfrage der Assekurata Assekuranz Rating-Agentur hervor: Danach sind 96 % der Vollversicherten insgesamt mit ihrer PKV und immerhin 71,2 % mit der Beitragsentwicklung zufrieden.

Der Trend zur privaten Vorsorge, um den Leistungsumfang der gesetzlichen Krankenversicherung aufzustocken, setzte sich im Berichtsjahr fort: Die Zahl der Zusatzversicherungen stieg laut den jüngsten Zahlen des PKV-Verbands im Jahr 2016 um 1,3 % auf 25,1 Mio.

Laut aktuellsten Zahlen aus 2016 sind mit rund 15,5 Mio. Bestandspolizen Zahntarife die mit Abstand am häufigsten abgeschlossenen Zusatzversicherungen. Ihre Zahl stieg 2016 um 1,3 %. Weiterer Wachstumstreiber im Geschäftsbereich Ergänzungsversicherungen ist zudem die Pflegeergänzungsversicherung: Die Zahl der staatlich geförderten Pflegezusatzversicherungen („Pflege-Bahr“) stieg 2016 um 13,7 % auf rund 777.000 Verträge. Die Zahl der ungeforderten Pflegezusatzpolizen wuchs um 4,5 % auf knapp 2,7 Mio.

Dass das Thema Pflege ein wichtiges Anliegen ist, zeigt auch eine repräsentative Befragung des Zentrums für Qualität in der Pflege (ZQP). Demnach war eigenen Angaben zufolge für fast die Hälfte (43 %) aller

Deutschen die Lebenssituation älterer und pflegebedürftiger Menschen sehr wichtig für ihre Entscheidung bei der Bundestagswahl. In der besonders relevanten Altersgruppe 50+ als größte Wählergruppe gaben dies sogar 53 % an.

## **Sachversicherung**

Die Bedeutung des Geschäfts mit Sachversicherungen hat für unabhängige Vermittler in den vergangenen Jahren zugenommen. Laut einer Studie von AssCompact sprachen im Jahr 2017 knapp drei Viertel (70 %) der befragten Vermittler dem privaten Sachgeschäft eine hohe Relevanz zu. Im Jahr 2015 waren es nur 40 %.

Vor dem Hintergrund der angespannten und unsicheren Rahmenbedingungen in der Lebens- und Krankenversicherung und durch das Inkrafttreten von Solvency II spielt laut Analysehaus Assekurata die insgesamt sehr solide Entwicklung der Sachversicherungen für die Branche eine besondere Rolle. Dabei sind vor allem die Sparten Hausrat-, Unfall- und Haftpflichtversicherung verlässliche Ertragsquellen – insbesondere im Privatkundengeschäft. Darüber hinaus beobachtet Assekurata eine stärkere produktseitige Fokussierung auf standardisiertes Gewerbekundengeschäft für Handwerksbetriebe beziehungsweise kleine und mittlere Unternehmen (KMU). Aktuell vermitteln der Studie „AssCompact AWARD – Gewerbliches Schaden-/Unfallgeschäft 2017“ zufolge nahezu alle befragten Unternehmen gewerbliche Haftpflicht- und Sachversicherungen. Gewerbliche Rechtsschutzversicherungen werden von 87 % der Makler angeboten, dahinter folgen technische Versicherungen (74 %), Kfz-Flottenversicherungen (66 %), Transportversicherungen (55 %) sowie Cyberversicherungen (40 %). Dabei verfolgt bereits ein Drittel der unabhängigen Makler eine strategische Branchen- bzw. Zielgruppenfokussierung auf das Handwerk, Dienstleister (z. B. Immobilienmakler, IT-Dienstleister, Unternehmensberater) sowie Freiberufler (z. B. Anwalt, Arzt, Steuerberater).

Die Wechselbereitschaft bei der Autoversicherung ist bei den Deutschen gestiegen. Laut Meinungsforschungsinstitut YouGov erklärten sich bei der jüngsten Studie Ende 2016 ein Fünftel (21,4 %) aller Kfz-Versicherten in Deutschland grundsätzlich wechselbereit. Dies entspricht hochgerechnet 9,4 Mio. Kfz-Versicherten. Damit setzte sich der Wechseltrend aus den Vorjahren fort; im Jahr 2010 hatten nur 13,1 % der Befragten Wechselbereitschaft signalisiert.

Unwetter mit Starkregen haben 2016 fast zehnmals höhere Versicherungsschäden verursacht als ein Jahr zuvor: In der Gesamtbilanz schlugen Überschwemmungsschäden mit rund 940 Mio. € zu Buche, nachdem es 2015 lediglich 100 Mio. € waren. 2016 war damit das Jahr mit den dritthöchsten Überschwemmungsschäden seit 1999. Das geht aus dem „Naturgefahrenreport 2017“ des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) hervor

Überschwemmungsschäden an Häusern und Hausrat werden nur dann von der Versicherung ersetzt, wenn eine erweiterte Naturgefahrenversicherung besteht. Vielen Hausbesitzern in Deutschland fehlt dieser Zusatzbaustein in ihrer Wohngebäudeversicherung, hat der GDV erhoben. Bundesweit haben aktuell nur rund 40 % der Häuser diesen Schutz. Insgesamt sind aber in Deutschland gut 99 % der Gebäude problemlos gegen Überschwemmungen und Starkregen versicherbar, weil sie nach dem Zonierungssystem (ZÜRS) nicht als gefährdet eingestuft werden.

Nach Einschätzung des GDV zeigte sich das Wachstum in der Schaden- und Unfallversicherung im Berichtsjahr weiterhin stabil: Für das Gesamtjahr 2017 geht der GDV von einer Steigerung der Beitragseinnahmen von 2,9 % aus. Das anhaltende Beitragswachstum in den Sachversicherungen ist wesentlich auf die regelmäßigen Beitragsanpassungen im Neu- und Bestandsgeschäft, beispielsweise in der Wohngebäude- und in der Rechtsschutzversicherung zurückzuführen. Im Allgemeinen fußt das Wachstum in allen Zweigen der Sachversicherungen auf steigenden Versicherungssummen und teilweise auch auf Deckungserweiterungen, nicht jedoch auf einer steigenden Anzahl versicherbarer Risiken.

### **Wettbewerb und Regulierung**

Die Wettbewerbssituation hat sich für die MLP Finanzberatung SE im Jahr 2017 nicht wesentlich verändert. Die Branche ist nach wie vor sehr heterogen und von Konsolidierungstendenzen gekennzeichnet. Zu den Anbietern zählen zahlreiche Banken, Versicherungen und freie Finanzvermittler, die ein sehr unterschiedliches Qualitätsniveau in der Beratung bieten. Darüber hinaus geht Wettbewerbsdruck auf die gesamte Branche von den neuen, innovativen Marktteilnehmern („FinTechs“) aus.

Derzeit gibt es einer Studie der comdirect zufolge 699 Fintech-Start-ups in Deutschland. Die Geschwindigkeit, in der die Branche wächst, nimmt jedoch deutlich ab. Während 2016 insgesamt 141 Start-ups gegründet wurden, waren es in den ersten neun Monaten 2017 lediglich 30, wie die comdirect-Studie zeigt. Zum Vergleich: Im Vorjahr wurden zum selben Zeitpunkt bereits 49 Gründungen registriert. Auch beim Investitionsvolumen verringert sich das Wachstum: Der prozentuale Anstieg lag 2017 deutlich unter dem Vorjahreswert von 40 %. Trotz des verlangsamten Wachstums bleibt die Herausforderung für etablierte Unternehmen durch die bereits zahlreich vorhandenen FinTechs bestehen – es bieten sich aber auch zunehmend Möglichkeiten für Kooperationen.

Jüngsten Untersuchungen zufolge spielten unabhängige Anbieter wie MLP, also Vermittler ohne eigene Produkte, bei der Vermittlung von Altersvorsorgeprodukten in Deutschland eine führende Rolle. Laut aktuellem Vertriebswege-Survey 2017 der Unternehmensberatung Willis Towers Watson waren

unabhängige Vermittler beim Absatz von Lebensversicherungsprodukten der führende Vertriebskanal in der Branche. Ihr Marktanteil am vermittelten Neugeschäft lag bei 28,7 % (Vorjahr: 26,3 %). Banken erreichten mit 28,6 % Platz zwei; Ausschließlichkeitsvertreter, die nur eine einzige Gesellschaft vertreten, lagen mit 27,2 % auf dem dritten Rang.

Auch bei der Vermittlung von privaten Krankenversicherungen spielen unabhängige Berater laut den jüngsten Zahlen von Willis Towers Watson nach wie vor eine wichtige Rolle: Mit einem Marktanteil von 33,9 % sind sie, nach den Ausschließlichkeitsvertretern (48,5 %), die zweitwichtigste Beratergruppe. Das gleiche gilt für den Bereich Sachversicherungen: Dort waren unabhängige Vermittler mit 25,7 % ebenfalls der zweitwichtigste Vertriebsweg nach den Ausschließlichkeitsvertretern (45 %).

Generell ist die Zahl der Versicherungsvermittler seit Jahren stetig rückläufig. Laut aktuellen Zahlen des Deutschen Industrie- und Handelskammertages ist die Zahl der im Versicherungsvermittler-Register eingetragenen Vermittler seit Jahresbeginn 2017 bis Oktober um gut 4.000 auf 224.462 zurückgegangen. Im Vergleich zu 2011, als noch 263.452 Vermittler registriert waren, beträgt der Rückgang rund 15 %.

Um die Transparenz und die Beratungsqualität im Markt nachhaltig zu erhöhen, hat der Gesetzgeber bereits in den vergangenen Jahren verschiedene regulatorische Änderungen auf den Weg gebracht. Diese haben auch im abgelaufenen Rumpfgeschäftsjahr die Rahmenbedingungen beeinflusst und werden die Konsolidierung weiter vorantreiben.

Der Bundesrat hat im Juli 2017 die Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie „Insurance Distribution Directive“ (IDD) in deutsches Recht formal beschlossen; das Gesetz soll am 23. Februar 2018 in Kraft treten. Es sieht neue Regeln für mehr Transparenz und einen verbesserten Verbraucherschutz im Versicherungsvertrieb vor (weitere Informationen stehen im Prognosebericht „Wettbewerb und Regulierung“). Die IDD schreibt außerdem vor, dass sich Versicherungsvermittler mindestens 15 Stunden im Jahr weiterbilden müssen.

Aufgrund der IDD stand 2017 für die Versicherungsbranche und die Vermittler ganz im Zeichen der Vorbereitung auf die neuen regulatorischen Anforderungen. Bei MLP sind – wie bei jedem anderen Marktteilnehmer – umfangreiche prozessuale Anpassungen aufgrund der IDD-Vorgaben notwendig. Größere Auswirkungen auf das Geschäftsmodell sind jedoch nicht zu erwarten.

Das bereits 2015 in Kraft getretene Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) wirkte sich auch im Berichtsjahr auf den Markt aus: Laut einer Studie des Beratungsunternehmens Willis Towers Watson führte das LVRG 2017 zu deutlich niedrigeren Vergütungen in der Versicherungsvermittlung. Die in Deutschland tätigen Lebensversicherer reduzierten ihre Abschlussprovisionssätze je nach Vertriebsweg um 1,5 bis 7,0 Promille.

Der Bundestag hat am 22. Juni 2017 das Gesetz zur Einführung einer Berufszulassungsregelung für gewerbliche Immobilienmakler und Wohnimmobilienverwalter beschlossen. Es tritt zum 1. August 2018 in Kraft. Für Immobilienverwalter gilt damit erstmals eine Zulassungspflicht. Für Immobilienmakler kommt zusätzlich zur bereits bestehenden Zulassungspflicht eine Fortbildungspflicht hinzu. Weitere Details dazu im Prognosebericht „Wettbewerb und Regulierung.“

Zum 21. März 2017 endete die Übergangsfrist im Rahmen der Wohnimmobilienkreditrichtlinie (WIKR). Bis zu diesem Zeitpunkt hatten Berater ohne Erlaubnis nach GewO Paragraf 34i Zeit, einen entsprechenden Sachkundenachweis zu erbringen. Die WIKR setzt eine EU-Richtlinie in deutsches Recht um. Marktteilnehmer erwarten aufgrund der Anforderungen an die Beraterqualifikation eine Marktberreinigung. MLP Berater sind aufgrund entsprechender interner Schulungsmaßnahmen darauf vorbereitet.

Die EU-Kommission hat im Sommer 2017 den Entwurf eines Regelwerks für ein „europaweites privates Altersvorsorgeprodukt“ (pan-European Personal Pension Product – PEPP) vorgelegt. PEPP soll als Element der Kapitalmarktunion das europaweite Angebot von privater Altersvorsorge ermöglichen und diese so voranbringen. Aus Sicht des Analysehauses Assekurata wären die einheitlichen Standards innerhalb Europas unter Transparenzaspekten grundsätzlich zu begrüßen. Speziell für die deutsche Versicherungsbranche gehen die Experten aber bei der derzeitigen Ausgestaltung des PEPP von keinen massiven Wachstumsimpulsen aus.

Grundsätzlich sieht sich MLP bei der Erfüllung der gesetzlichen Dokumentations-, Qualifikations- und Transparenzpflichten gut vorbereitet. Dessen ungeachtet sind die regulatorischen Entwicklungen insgesamt als herausfordernd zu bewerten und üben Druck auf die Profitabilität aller Marktteilnehmer aus.

### **Geschäftsverlauf**

Im Zuge der Weiterentwicklung der Konzernstruktur des MLP Konzerns wurden verschiedene Vermögenswerte und Schulden mit handelsrechtlicher Wirkung zum 1. Oktober 2017 von der bisherigen MLP Finanzdienstleistungen AG auf die MLP Finanzberatung SE übertragen. Im Wesentlichen handelt es sich hierbei um die Anteile an verbundenen Unternehmen, immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen. Somit fließen unter anderem Erträge aus Anteilen an verbundenen Unternehmen zukünftig in das Ergebnis der MLP Finanzberatung SE ein. Auf der Passivseite der Bilanz gingen insbesondere die Rückstellungen für Stornorisiken auf die MLP Finanzberatung SE über. Auch die Provisionserträge und -aufwendungen aus den Beratungsfeldern Altersvorsorge, Sachversicherung, Krankenversicherung, Finanzierungsvermittlung und den übrigen Beratungsvergütungen gehen auf die MLP Finanzberatung SE über und wirken sich somit auf die Gewinn- und Verlustrechnung aus. Nicht in der MLP Finanzberatung SE enthalten sind der

überwiegende Teil der Provisionserträge und -aufwendungen aus dem Vermögensmanagement sowie das Zinsergebnis.

In der Altersvorsorge führten vor allem die andauernde Niedrigzinsphase und die kritische Berichterstattung über Lebensversicherungen zu einer weiterhin großen Zurückhaltung beim Abschluss langfristiger Vorsorgeverträge. MLP konnte in diesem Bereich zumindest davon profitieren, dass wir uns frühzeitig auf die wachsende Bedeutung neuer Garantieprodukte eingestellt haben, die als Alternativen zu den klassischen Konzepten von Kunden verstärkt nachgefragt werden. Im abgelaufenen Rumpfgeschäftsjahr haben diese Garantieprodukte bei MLP bereits 75,5 % der in 2017 neu abgeschlossenen Verträge ausgemacht. Positive Impulse kamen zudem aus dem Bereich Riester-Rente, der im Berichtsjahr entgegen dem Branchentrend bei MLP zulegen konnten. Insgesamt waren die Erlöse durch das weiterhin schwierige Marktumfeld in der Altersvorsorge geprägt.

In der Krankenversicherung beobachteten wir beim Neuabschluss von privaten Vollversicherungen weiterhin eine Zurückhaltung, die wir vor allem auf die Beitragsentwicklung in der privaten Krankenversicherung (PKV) und die kritische Berichterstattung der Medien zurückführen. Die öffentliche Diskussion über die mögliche Einführung einer Bürgerversicherung führte im Vorfeld der Bundestagswahl 2017 und bei den anschließenden Sondierungsgesprächen der Parteien zu Verunsicherungen der Verbraucher.

In der Immobilienvermittlung, die sich in den übrigen Beratungsvergütungen zeigt, hat sich positiv entwickelt. Hauptgründe für die positive Entwicklung waren der systematische Ausbau und die erfolgreiche Diversifizierung unseres Immobilienangebots: Neben dem Bereich denkmalgeschützter Immobilien hat MLP im Rumpfgeschäftsjahr 2017 auch das Angebot an Neubauten, Bestands- und Konzeptimmobilien (Mikro-Wohnen, Pflegeimmobilien) deutlich erweitert.

Im Rumpfgeschäftsjahr 2017 hat die MLP Finanzberatung SE im Rahmen ihrer Digitalisierungsstrategie ihre Präsenz in den sozialen Medien wie Facebook, YouTube und Twitter weiter ausgebaut und vertieft. Über den Onlineabschluss einfacher Versicherungsprodukte wie Auslandsreisekrankenversicherungen haben wir im Berichtsjahr über 15 % der Familien-Neukunden gewonnen.

Um die Online-Akquise weiter zu stärken, hat sich die MLP Finanzdienstleistungen AG im März 2017 mit 25,1 % an der Uniwunder GmbH beteiligt. Diese Beteiligung ging im Zuge der Spaltung auf die MLP Finanzberatung SE über. Das Start-up-Unternehmen verfügt über große Expertise im Performance-Marketing. Im Hochschulsegment erfolgt die Interessentengewinnung unter anderem über Partner wie „Hochschulinitiative e. V.“ oder die Plattform „Spitzenstudent“. Hier sind wir mit unserem Seminarangebot für Studierende präsent, um unsere Kompetenz zu demonstrieren und uns als Gesprächspartner in allen Finanzfragen zu präsentieren. Um innovative Gründungsmodelle zu fördern, kooperieren wir außerdem mit dem Inkubator Innospire aus Dresden.

Noch vor der Spaltung startete das neue Online-Kundenportal in der ersten Ausbaustufe. Es bietet Kunden alle Finanzinformationen auf einen Blick, begleitet von einem persönlichen Haushaltsbuch, das Einnahmen und Ausgaben übersichtlich kategorisiert darstellt. Ein weiterer schrittweiser Ausbau ist für die kommenden Jahre geplant. Weitere Informationen dazu finden Sie im Kapitel „Voraussichtliche Geschäftsentwicklung“.

Unsere neuen Berater-Applikationen („Budgetguide“ und „Budgetguide easy“ für junge Kunden) unterstützen unseren kontinuierlich weiterentwickelten Beratungsansatz. Der Rollout und die begleitenden Weiterbildungsmaßnahmen wurden im Berichtsjahr deutlich vorangetrieben und werden im kommenden Jahr fortgesetzt.

Die Gewinnung neuer Berater war im Berichtszeitraum ein Schwerpunktthema. Um das Hochschulsegment weiter zu stärken, hat die MLP Finanzberatung SE dieses im Berichtsjahr komplett neu ausgerichtet und im Zuge dessen auch einen zusätzlichen Bereichsvorstand ernannt, der standortübergreifend unseren Auftritt im Hochschulsegment verantwortet. Ziel ist es, die Gewinnung von Neukunden und insbesondere jungen Beratern weiter auszubauen. Mit dieser Initiative bereitet die MLP Finanzberatung SE die Basis für zukünftiges Umsatzwachstum.

### **Hinweise zur Ertrags-, Vermögens und Finanzlage**

Die nachfolgende Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage umfasst den Zeitraum von 1. Oktober 2017 bis zum 31. Dezember 2017. Aufgrund der Saisonalität des Geschäftsmodells erwirtschaftet die MLP Finanzberatung SE einen großen Teil der Umsätze und des Ertrags im vierten Quartal eines Jahres. Die Ergebnisse des vierten Quartals sind daher nicht dazu geeignet, diese auf die Quartale eins bis drei zu übertragen. Da die Gesellschaft im Vorjahr noch nicht existierte, stehen entsprechende Vorjahreswerte nicht zur Verfügung. Die MLP Finanzberatung SE hat ihren operativen Geschäftsbetrieb zum 1. Oktober 2017 aufgenommen. Weitergehende Erläuterungen finden sich im Kapitel Geschäftsmodell.

### **Ertragslage der MLP Finanzberatung SE**

Die Umsatzerlöse der MLP Finanzberatung SE betragen im Berichtszeitraum 114,5 Mio. €. Wesentlicher Bestandteil der Umsatzerlöse sind die Provisionserlöse, die 111,0 Mio. € betragen. Die Erlöse in der Altersvorsorge repräsentieren den größten Teil der Provisionserlöse und lagen bei 84,2 Mio. €. Die Erlöse in der Krankenversicherung beliefen sich auf 11,0 Mio. €. Die Sachversicherung erreichte Erlöse von 5,2 Mio. €. In der Finanzierung, in der sich die Kreditvermittlung widerspiegelt, betragen die Erlöse 5,6 Mio. €.



Die übrigen Beratungsvergütungen, die die Erlöse aus der Immobilienvermittlung enthalten, lagen bei 3,6 Mio. €. Die Erlöse im Vermögensmanagement, in dem nach der Abspaltung aus dem Bankgeschäft im Wesentlichen Erlöse aus der Vermittlung von Konto und Karte entstehen, erreichten 1,4 Mio. €. Die sonstigen Umsatzerlöse betragen 3,5 Mio. €. Hiervon entfielen 1,1 Mio. € auf eine Weiterverrechnung von Aufwendungen im Zusammenhang mit der beschriebenen Spaltung an die MLP SE. Die sonstigen betrieblichen Erträge erreichten 3,0 Mio. €.

Die Provisionsaufwendungen bestehen im Wesentlichen aus erfolgsabhängigen Provisionszahlungen an unsere Berater und Geschäftsstellenleiter. Diese lagen im Berichtszeitraum bei 53,7 Mio. €.

Der Personalaufwand betrug 15,6 Mio. €. Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen lagen bei 2,1 Mio. €, die sonstigen betrieblichen Aufwendungen bei 25,2 Mio. €. Hierin enthalten sind einmalige Sonderaufwendungen im Zusammenhang mit der beschriebenen Spaltung in Höhe von 1,2 Mio. €.

Die Gewinn- und Verlustrechnung wird nach dem Gesamtkostenverfahren nach § 275 Abs. 2 HGB sowie mit Ergänzungen durch § 277 Abs. 3 HGB für die Erträge aus Gewinnabführungsverträgen aufgestellt. Die Gewinn- und Verlustrechnung wird zur besseren Darstellung der Ertragslage um die Zwischensummen „Ergebnis der betrieblichen Geschäftstätigkeit“ und „Finanzergebnis“ ergänzt. Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit erreichte 20,9 Mio. €.

Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge lagen bei 0,0 Mio. €. Abschreibungen auf Finanzanlagen und Wertpapiere des Umlaufvermögens betragen 0,4 Mio. €. Sonstige Zinsen und ähnliche Aufwendungen beliefen sich auf 0,1 Mio. €. Die Erträge aus Gewinnabführungsverträgen lagen bei 2,0 Mio. €. Damit erreichte das Finanzergebnis 1,4 Mio. €.

Die Steuern betragen 6,2 Mio. €. Das Ergebnis nach Steuern lag bei 16,1 Mio. €. Sonstige Steuern fielen nicht an. Der Jahresüberschuss belief sich damit auf 16,1 Mio. €. Insgesamt sind im Rahmen der Spaltung einmalige Sonderaufwendungen in Höhe von 0,2 Mio. € entstanden, die das Ergebnis belastet haben.

### **Vermögens- und Finanzlage**

Die Bilanzsumme der MLP Finanzberatung SE betrug zum Stichtag 31. Dezember 2017 147,0 Mio. €. Die immateriellen Vermögensgegenstände lagen bei 26,6 Mio. €. Diese bestehen im Wesentlichen aus Konzessionen, Schutzrechten und Lizenzen.

Die Sachanlagen lagen bei 11,3 Mio. €. Grundstücke und grundstücksgleiche Rechte betragen davon 2,8 Mio. €. Andere Anlagen sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung beliefen sich auf 7,9 Mio. €. Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau erreichten 0,6 Mio. €.

Die Finanzanlagen betragen 21,7 Mio. €. Der überwiegende Teil hiervon entfällt auf Anteile an verbundenen Unternehmen in Höhe von 19,8 Mio. €. Die Beteiligungen betragen 1,9 Mio. €.

Die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände lagen bei 48,6 Mio. €. Hiervon entfallen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen 36,0 Mio. €, auf Forderungen gegen verbundene Unternehmen 3,6 Mio. €. Die Forderungen gegen beteiligte Unternehmen beliefen sich auf 0,0 Mio. €. Die sonstigen Vermögensgegenstände lagen bei 8,9 Mio. €.

Der Bestand an Wertpapieren lag bei 0,1 Mio. €. Der Posten Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks betrug 33,5 Mio. €. Die Rechnungsabgrenzungsposten betragen 2,3 Mio. €. Der aktive Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung belief sich auf 2,9 Mio. €.

Das Eigenkapital der MLP Finanzberatung SE lag zum Stichtag 31. Dezember 2017 bei 16,8 Mio. € und resultiert im Wesentlichen aus dem Bilanzgewinn in Höhe von 16,1 Mio. €. Die Gewinnrücklagen betragen 0,6 Mio. €. Die handelsrechtliche Eigenkapitalquote erreichte 11,4 %.

Die Rückstellungen lagen bei 58,7 Mio. €. Darin enthalten sind Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen in Höhe von 2,1 Mio. € sowie sonstige Rückstellungen von 53,8 Mio. €.

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten betragen 10,0 Mio. € und repräsentieren ein Darlehen, welches zur Anlauffinanzierung der MLP Finanzberatung SE in Anspruch genommen wurde. Erhaltene Anzahlungen beliefen sich auf 7,0 Mio. €. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen enthalten im Wesentlichen Verbindlichkeiten gegenüber unseren Geschäftsstellenleitern und selbstständigen Kundenberatern, die aus offenen Provisionsansprüchen resultieren. Sie betragen 41,5 Mio. €. Die sonstigen Verbindlichkeiten lagen bei 10,3 Mio. €.

Die Liquidität der MLP Finanzberatung SE ist gut. Zum Ende des Berichtszeitraums standen der MLP Finanzberatung SE 33,5 Mio. € an liquiden Mitteln zur Verfügung. Zum 31. Dezember 2017 bestanden zusätzlich offene Kreditlinien in Höhe von 10,0 Mio. €. Die MLP Finanzberatung SE war im Berichtszeitraum zu jeder Zeit in der Lage, ihren Zahlungsverpflichtungen nachzukommen.

### **Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage**

Die Unternehmensleitung beurteilt die wirtschaftliche Lage der MLP Finanzberatung SE sowohl zum Ende des Berichtszeitraums als auch zum Zeitpunkt der Aufstellung des Lageberichts 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.

### **Investitionen**

Die Gesamtinvestitionen in immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen der MLP Finanzberatung SE lagen zum 31. Dezember 2017 bei 1,3 Mio. €

### **Anzahl der Kunden**

Die Kundenanzahl entwickelte sich im Berichtszeitraum positiv. Zum 31. Dezember 2017 betreute die MLP Finanzberatung SE 485.700 Familienkunden sowie 12.000 Firmenkunden.

### **Entwicklung des Neugeschäfts**

Das Neugeschäft in der Altersvorsorge war aufgrund der fortgesetzt schwierigen Marktbedingungen im Berichtszeitraum rückläufig. Die vermittelte Beitragssumme für den Zeitraum vom 1. Oktober bis 31. Dezember 2017 erreichte 1.438 Mio.

### **Mitarbeiter und selbstständige Kundenberater**

Bei der MLP Finanzberatung SE waren im Berichtszeitraum zum Stichtag 31. Dezember 2017 944 Mitarbeiter fest angestellt. Die Zahl der selbstständigen Kundenberater betrug zum 31. Dezember 2017 1.874.

### **Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf**

Ein Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf ist nicht möglich. Die Abspaltung der MLP Finanzberatung SE trat mit Wirkung zum 1. Oktober 2017 in Kraft. Der Jahresabschluss der MLP Finanzberatung SE beinhaltet daher seit dem 1. Oktober 2017 das Maklergeschäft. Im Vorjahr existierte diese Gesellschaft noch nicht, daher auch keine Prognose zum Vergleich.

## **Risikobericht**

### **Risikomanagementsystem**

### **Risikomanagementsystem**

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

Die MLP Finanzberatung SE ist in das gruppenweite Risikomanagementsystem der MLP Finanzholding-Gruppe eingebunden, übergeordnetes Unternehmen ist die MLP Banking AG. Wesentliche Bestandteile bilden dabei die Aufbau- und Ablauforganisation, Risikosteuerungs- und –controllingprozesse sowie die Interne Revision.

### **Risikogrundsätze**

Der Vorstand legt die Geschäftsstrategie sowie eine dazu konsistente Risikostrategie für die MLP Finanzholding-Gruppe fest. Aus der Risikostrategie geht die Risikobereitschaft 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 Finanzberatung SE:

- *Der Vorstand ist für die ordnungsgemäße Geschäftsorganisation und deren Weiterentwicklung verantwortlich.*
- *Der Vorstand trägt die Verantwortung für die Risikostrategie.*
- *MLP fördert ein starkes Risikobewusstsein und eine ausgeprägte Risikokultur.*
- *MLP verfolgt eine umfassende Risikokommunikation und –berichterstattung.*

### **Zielsetzung**

Unternehmerisches Handeln ist untrennbar mit der Übernahme von Risiken verbunden. Risiko bedeutet für die MLP Finanzberatung SE 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. Unser Risikomanagementsystem erfasst aktuell insbesondere Risiken. Darüber hinaus fokussieren wir auch unternehmerische Chancen. Insbesondere im Produktmanagement und -einkauf werden für die einzelnen Produktparten gezielt unternehmerische Chancen am Markt identifiziert und eine Umsetzung unter Abwägung von Erfolgsaussichten und Risiken geprüft und initiiert. Eine detailliertere Beschreibung der wesentlichen Chancen der MLP Finanzberatung SE erfolgt im gesonderten Chancenbericht.

Das Risikofrüherkennungs- und Überwachungssystem von MLP wird als Grundlage für ein aktives Risikomanagement eingesetzt. Hierdurch wird eine angemessene Identifizierung, Beurteilung, Steuerung, Überwachung und Kommunikation der wesentlichen Risiken gewährleistet. Das Risikomanagement ist dabei wesentlicher Bestandteil des wertorientierten Führungs- und Planungssystems in der MLP Finanzberatung SE. Darüber hinaus soll die verankerte Risikokultur nachhaltig gestärkt und eine bereichsübergreifende Kommunikation risikorelevanter Sachverhalte stetig gefördert werden.

## **Organisation**

### *Risikosteuerungs- und -controllingprozesse*

Die Risikosteuerung in der MLP Finanzberatung SE 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.

### *Controlling überwacht Ergebnisentwicklung*

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.

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.

### *Internes Kontrollsystem im Rechnungslegungsprozess*

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 Finanzberatung SE. 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.

MLP zeichnet sich durch eine klare Organisations-, Unternehmens- sowie Kontrollstruktur aus. Die am Rechnungslegungsprozess beteiligten Bereiche entsprechen den an sie gestellten quantitativen und qualitativen Anforderungen. Dabei 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 des Einzelabschlusses im Einklang mit den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften 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 rechnungslegungsrelevanten Prozessen bilden die Funktionstrennung, das Vier-Augen-Prinzip sowie die Prüfungshandlungen der Internen Revision. Die Prozesse des rechnungslegungsbezogenen IKS sind in Dokumenten und Arbeitsanweisungen niedergelegt, die regelmäßig aktualisiert und im Organisationshandbuch veröffentlicht werden.

Die Erstellung des Einzelabschlusses der MLP Finanzberatung SE erfolgt 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.

### *Interne Revision*

Die Kernaufgabe der Internen Revision liegt in der Beurteilung der Wirksamkeit und Angemessenheit des Risikomanagements im Allgemeinen und des internen Kontrollsystems im Besonderen. Die Interne Revision ist organisatorisch der MLP Banking AG zugeordnet. Über Service Level Agreements und Auslagerungsverträge mit der MLP Finanzberatung SE sowie den wesentlichen Gruppenunternehmen 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. Die Interne Revision arbeitet im Auftrag des Vorstandes weisungsfrei und unbeeinflusst als gruppenweit zuständige prozessunabhängige Instanz.

### *Risikoberichterstattung*

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.

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 Finanzberatung SE ist verschiedenen finanzwirtschaftlichen Risiken ausgesetzt. Diese umfassen insbesondere das Adressenausfall- 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.

### ***Adressenausfallrisiken***

Das Adressenausfallrisiko ist das Risiko eines Verlusts aufgrund des Ausfalls oder der Bonitätsverschlechterung eines Geschäftspartners. Das Adressenausfallrisiko umfasst das Kontrahentenrisiko (Wiedereindeckungsrisiko sowie Vorleistungs- und Abwicklungsrisiko) und das

spezifische Länderrisiko, welches derzeit allerdings für die MLP Finanzberatung SE nur von nachrangiger Bedeutung ist.

Die Adressenausfallrisiken bei der MLP Finanzberatung SE bestehen im Wesentlichen aus den Provisionsforderungen gegenüber unseren Produktpartnern sowie dem Beteiligungsrisiko. Wesentliche Länderrisiken bestehen nicht.

### ***Liquiditätsrisiken***

Unter Liquiditätsrisiken versteht die MLP Finanzberatung SE die Unsicherheit hinsichtlich einer unzureichenden oder nur zu verschlechterten Konditionen möglichen Verfügbarkeit von Geldmitteln zur Erfüllung von Zahlungsverpflichtungen oder zur Reduzierung von Risikopositionen. Liquiditätsrisiken können dabei sowohl aus internen als auch aus externen Risikofaktoren resultieren.

Durch die zeitnahe Valutierung der erbrachten Leistungen, des sachlich bedingten direkten Zusammenhangs zwischen Provisionszu- und –abflüssen sowie bestehender Kreditlinien erachten wir die bestehenden Liquiditätsrisiken der MLP Finanzberatung SE für überschaubar.

### ***Operationelle Risiken***

Dem Management Operationeller Risiken liegt die Definition des Artikels 3 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.

#### *Risiken aus internen Verfahren*

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. Darüber hinaus stehen zur Sicherung der Fortführung des Geschäftsbetriebes für die wesentlichen Bereiche und Prozesse umfassende Notfall- bzw. Business Continuity-Pläne bereit.

Bei der Einführung neuer Produkte respektive bei der Ausweitung der Aktivitäten auf neue Märkte oder über neue Vertriebswege ist über einen vordefinierten Prozess (Prozess zur Einführung neuer Produkte oder



zum Eintritt in neue Märkte „NPMVP“) sichergestellt, dass alle betroffenen Funktionen von MLP vor Beginn geplanter neuer Geschäftsaktivitäten an der Auswirkungsanalyse beteiligt sind.

### *Personalrisiken*

MLP legt besonderen Wert auf qualifizierte Mitarbeiter und Führungskräfte. Die personelle Ausstattung und die ausreichende Qualifikation der Mitarbeiter werden durch die verantwortlichen Fachbereiche sichergestellt. Mit einer entsprechenden Personalallokation verringern wir das Risiko von personellen Engpässen.

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 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 hoher Standard in der Qualifikation der Berater wird über unsere hauseigene Corporate University, in der jeder unserer Berater zunächst eine berufsbegleitende Weiterbildung zum Senior Financial Consultant absolviert, sichergestellt.

### *IT-Risiken*

Um IT-bezogene Risiken effektiv zu managen, betreibt die MLP Finanzberatung SE ein umfangreiches Information Security Management System.

Strategisch setzen wir bei der eingesetzten Software überwiegend auf branchenspezifische Standardsoftware namhafter Anbieter. Für geschäftsspezifische Eigenentwicklungen greifen wir auf qualifizierte Spezialisten zurück. Vor Inbetriebnahme werden neue IT-Systeme und Softwarekomponenten auf einwandfreie Funktion hin getestet. Die Verfügbarkeit und die Konsistenz der Daten soll durch die Verteilung des Rechenzentrumsbetriebes über mehrere Standorte, Backup- und Recoveryprozesse und ein Business Continuity Management System gewährleistet. 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.

### *Risiken aus externen Ereignissen*

Die Finanzberatung SE fokussiert sich auf ihre Kernkompetenzen Service- und Informationsdienstleistungen sowie fachliche Beratungs- und Vertriebskompetenz. Die MLP Finanzberatung SE nimmt in diesem Marktumfeld für nicht zum Kerngeschäft gehörende Aktivitäten die Dienstleistung externer Partner in Anspruch. Wesentliche Outsourcing-Aktivitäten werden dabei in Anlehnung an die Anforderungen der MaRisk in das Risikomanagement, in Form des Regelsteuerkreises der Risikocontrolling- und -steuerungsprozesse mit fortlaufender Risikoidentifikation, -bewertung, -steuerung und -reporting (Outsourcinganalyse), einbezogen.

Die MLP Finanzberatung SE hat dabei die Verantwortung für die ausgelagerten Prozesse klar geregelt. Somit können die potenziell aus ausgelagerten Geschäftsaktivitäten erwachsenden organisatorischen, strukturellen und prozessualen Risiken gesteuert werden.

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.

### *Rechtliche Risiken*

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 und veranlasst gegebenenfalls notwendige Anpassungen.

### *Steuerliche Risiken*

Sich abzeichnende Entwicklungen im Steuerrecht werden fortwährend überprüft und auf mögliche Auswirkungen auf die Gesellschaft hin untersucht. Die steuerlichen Anforderungen an den Organträger MLP Finanzberatung 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.

## ***Sonstige Risiken***

### *Reputationsrisiken*

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

Das Management der Reputationsrisiken der MLP Finanzberatung SE ist entsprechend dem Management Operationeller Risiken grundsätzlich dezentral organisiert. Je nach Sachverhalt erfolgt eine Einbeziehung nachgelagerter bzw. übergreifender Bereiche bzw. Funktionen.

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, die unter anderem durch IT-gestützte Beratungstools unterstützt wird. Außerdem erfolgt bei Beratungsgesprächen mit Kunden eine umfassende Dokumentation.

### *Allgemeine Geschäftsrisiken*

Allgemeine Geschäftsrisiken entstehen überwiegend aufgrund veränderter Rahmenbedingungen und können unerwartete Ergebnisrückgänge oder negative Planabweichungen zur Folge haben. Ursachen hierfür können im Wandel des Kundenverhaltens, in Veränderungen der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sowie in strategischen Fehlentscheidungen liegen. Die Steuerung der allgemeinen Geschäftsrisiken wird überwiegend durch den Bereich Controlling unterstützt. Im Controlling unterliegen die Veränderungen von ökonomischen Faktoren sowie der Branchen- und Wettbewerbssituation einer regelmäßigen Überprüfung.

Das anhaltend niedrige Zinsniveau sowie die nachhaltigen Auswirkungen des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) bringen eine gewisse Unsicherheit mit sich. Daneben stellen auch die weiter fortschreitenden Regulierungen respektive aufsichtsrechtliche Anforderungen weiterhin eine

Herausforderung für die Profitabilität insgesamt dar. Auf dem deutschen Markt sehen wir einen unverändert hohen Wettbewerbsdruck, auch durch neue, digital ausgerichtete Marktteilnehmer („FinTechs“).

Näheres zur Umfeld-, Branchen- und Wettbewerbssituation kann dem Wirtschafts- sowie dem Prognosebericht entnommen werden.

## **Zusammenfassung**

Im Wesentlichen wird die Geschäftsentwicklung von der MLP Finanzberatung SE 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. Unser Business Continuity Management sichert auch bei möglichen Störungen einen geregelten Geschäftsbetrieb.

Das Risikomanagementsystem wird insbesondere hinsichtlich der Entwicklung des Volumens und der Komplexität unseres Geschäftes ständig weiterentwickelt. Die Wirksamkeit unseres Risikomanagements wird 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. 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 Finanzberatung SE haben könnten.

## **Chancenbericht**

### **Chancenmanagement**

Ziel des integrierten Chancenmanagements der MLP Finanzberatung SE 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 Unternehmensstrategie der MLP Finanzholding Gruppe 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).

Begleitet wird das Chancenmanagements durch 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 sowie 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.

### ***Chancen aus sich verändernden Rahmenbedingungen***

Für die MLP Finanzberatung SE ergeben sich aus den Konjunkturprognosen für das Jahr 2018 nur eingeschränkte Chancen. Zwar gehen die Wirtschaftsexperten für Deutschland von einem weiteren Wachstum aus. Hinzu kommt allerdings die beschriebene Zurückhaltung der Kunden beim Abschluss langfristiger Sparverträge. Mittel- bis langfristig dürfte die zunehmende Notwendigkeit die Nachfrage nach einer privaten und verstärkt auch betrieblichen Altersvorsorge aber wieder deutlich steigen – insbesondere bei den Zielgruppen der MLP Finanzberatung SE. Sollte sich die deutsche Wirtschaft deutlich besser entwickeln als in unserer Prognose angenommen, hat dies nur mittelbaren Einfluss auf die kurzfristige operative Entwicklung.

Die zunehmende Regulierung der Finanzdienstleistungsbranche in Deutschland mit dem Ziel der Stabilisierung des Finanzsystems und der Steigerung des Anlegerschutzes ist für die MLP Finanzberatung SE 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 die Konsolidierung des Marktes, da einzelne Vermittler die gestiegenen Anforderungen nicht erfüllen können. Insgesamt wird die Anzahl der Anbieter kleiner werden. 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***

Unternehmensstrategische Chancen sehen wir vor allem in der in den vergangenen Geschäftsjahren geschärften Positionierung der MLP Finanzholding Gruppe als Partner in allen Finanzfragen.

Im Privatkundengeschäft selbst verfügt die MLP Finanzberatung SE durch ihre 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 die MLP Finanzberatung SE durch ein sehr transparentes Preismodell deutlich vom Markt absetzt, sind weitere Steigerungen möglich.

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

## ***Leistungswirtschaftliche Chancen***

Als reines Dienstleistungsunternehmen lassen sich unsere betrieblichen Aufgaben in die Bereiche Vertrieb, Produktauswahl und Vertriebsunterstützung unterteilen.

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 die MLP Finanzberatung SE 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.

Um die Produktivität unserer Berater zu erhöhen, haben wir in den vergangenen Jahren zahlreiche Maßnahmen eingeleitet und implementiert. Dazu gehören eine Weiterentwicklung unserer Beratungsapplikationen, eine noch stärkere Unterstützung unserer Berater – beispielsweise bei der Produktauswahl – und ein noch effektiverer Service aus dem Backoffice in Wiesloch. Das Servicecenter unseres Tochterunternehmens MLPdialog leistet hierzu ebenfalls einen wichtigen Beitrag. 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.

## ***Chancen aus der Entwicklung der Vermögens- und Risikolage***

Positive Geschäfts- respektive Marktentwicklungen mit nachhaltiger Wirkung auf Ergebnisgrößen können sich vorteilhaft auf die Kapital- bzw. Vermögenslage der MLP Finanzberatung SE 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 Risikovorsorge aufgrund der konjunkturellen Entwicklung.

## ***Zusammenfassung***

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.

## **Prognosebericht**

### **Zukünftige gesamtwirtschaftliche Entwicklung**

Derzeit gibt es keine Anzeichen dafür, dass der weltweit solide Aufschwung zu einem Ende kommen könnte. Auch für den Euroraum rechnet FERI Investment Research mit der Fortsetzung der soliden Konjunktur und geht für 2018 von 1,9 % Wachstum aus.

Auch in Deutschland wird 2018 die wichtigste Triebfeder des Konjunkturaufschwungs die Inlandsnachfrage bleiben. Als zentral für die binnenwirtschaftliche Dynamik nennt die Bundesregierung in ihrem Finanzbericht 2018 die gute Entwicklung des Arbeitsmarktes und solide Einkommenszuwächse.

Für Deutschland geht FERI Investment Research davon aus, dass sich der Aufschwung mit lediglich leicht verringerter Dynamik weiter fortsetzen wird; konkret rechnen unsere Konjunktur-Experten für das Jahr 2018 mit einem Wirtschaftswachstum von 1,8 %.

Die Arbeitsmarktentwicklung in Deutschland bleibt nach Einschätzung des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) positiv. Im Jahr 2018 wird die durchschnittliche Anzahl der arbeitslosen Person um 80.000 auf 2,48 Mio. weiter leicht abnehmen. Auch der Aufwärtstrend der Erwerbstätigkeit wird sich weiter fortsetzen: Für das Jahr 2018 prognostizieren die Arbeitsmarkt-Experten des IAB ein Plus von 550.000 erwerbstätigen Personen.

Auch langfristig bleibt der Arbeitsmarkt vor allem für Fachkräfte dynamisch: Allein bis 2030 könnte sich die Zahl der fehlenden Facharbeiter, Techniker, Forscher und medizinischen Fachkräfte auf bis zu 3 Mio. belaufen und bis 2040 gar auf 3,3 Mio. Dies geht aus einer Studie des Basler Forschungsinstitut Prognos hervor.

Die Rahmenbedingungen für die privaten Haushalte bleiben günstig. Die Bundesregierung prognostiziert, dass die Bruttolöhne und -gehälter in 2018 um 3,9 % steigen werden. Die Konsumausgaben der privaten Haushalte werden laut Prognose der Bundesregierung in 2018 preisbereinigt um 1,6 % steigen. Die Investitionstätigkeit sollte nach Schätzung der Bundesregierung im Jahr 2018 an Fahrt gewinnen. Insbesondere der private Wohnungsbau entwickelt sich weiterhin lebhaft. Die hohe Arbeitsplatzsicherheit und zuletzt überdurchschnittlich starke Reallohnsteigerungen begünstigen die Nachfrage ebenso wie die niedrigen Zinsen.

### **Zukünftige Branchensituation und Wettbewerbsumfeld**

Der bereits beschriebene Einfluss der einzelnen Beratungsfelder auf die operativen Geschäftssegmente gilt für die zukünftige Branchensituation und das Wettbewerbsumfeld entsprechend.



## **Altersvorsorge**

Private und betriebliche Altersvorsorge werden künftig eine immer wichtigere Rolle in Deutschland spielen, wenn es darum geht, den erworbenen Lebensstandard auch im Alter fortzuführen. Die Bundesregierung betont in ihrem Rentenversicherungsbericht 2017, dass der kontinuierliche Rückgang des Sicherungsniveaus in der gesetzlichen Rentenversicherung nur mit einer zusätzlichen Vorsorge ausgeglichen werden kann. Kurzfristig steht die Branche aber aufgrund des Niedrigzinsumfeldes und der anhaltenden Zurückhaltung beim Abschluss langfristiger Vorsorgeverträge weiterhin vor großen Herausforderungen.

So sorgt derzeit jeder zweite Deutsche (48 %) nicht für das Alter vor, hat eine Umfrage der comdirect ergeben. Jeder Vierte glaubt, nicht genügend Geld übrig zu haben, um für den Ruhestand vorzusorgen. Gleichzeitig vertraut nur jeder zehnte Deutsche dem gesetzlichen System und sieht die künftige gesetzliche Rente als ausreichend für den Ruhestand.

Bereits heute liegt das Standardrentenniveau laut dem jüngsten Rentenversicherungsbericht der Bundesregierung bei 48 %. Bis zum Jahr 2030 soll es laut Prognosen auf 45 % abnehmen. Der amtliche Schätzerkreis geht davon aus, dass das Rentenniveau bis 2045 auf 41,7 % weiter sinken und der Beitragssatz auf 23,6 % steigen dürfte.

Besonders die junge Generation muss aktiv werden, wenn sie ihren Lebensstandard im Rentenalter sichern will, so das Ergebnis des jüngsten Vorsorgeatlas Deutschland von Union Investment. Die Studie rechnet vor, dass die heute 20- bis 65-Jährigen aus der gesetzlichen Rente im Alter durchschnittlich 1070 Euro im Monat zu erwarten haben. Das entspricht im Durchschnitt rund 48 Prozent des letzten Bruttoeinkommens (Ersatzquote). Während die heute 50- bis 65-Jährigen im Rentenalter auf eine Ersatzquote von 64 % kommen, müssen die heute 20- bis 34-Jährigen bei Renteneintritt mit nur 38,6 % ihres letzten Bruttoeinkommens auskommen. Um ihren Lebensstandard zu halten, benötigen sie laut Studie im Schnitt dann etwa 800 € zusätzlich pro Monat. Noch deutlich größer ist die Versorgungslücke bei Beziehern höherer Einkommen.

Der Staat fördert die ergänzende Altersvorsorge: Der steuerlich absetzbare Höchstbetrag in der Schicht 1 steigt 2018 von zuvor 23.362 € auf 23.712 € für Alleinstehende. Gleichzeitig wächst der prozentuale Anteil, den das Finanzamt von den eingezahlten Beiträgen berücksichtigt, von 84 % auf 86 %. Somit sind 2018 maximal 20.392 € als Sonderausgaben abzugsfähig. Für Ehegatten verdoppeln sich die genannten Beträge.

Darüber hinaus sieht das Betriebsrentenstärkungsgesetz, das zum 1. Januar 2018 in Kraft tritt, für die Riester-Rente eine höhere Grundzulage von 175 € pro Jahr (vorher: 154 €) vor.

Ein europäischer Vergleich zeigt, wie hoch der Nachholbedarf im Bereich private Altersvorsorge in Deutschland ist. Während die Deutschen im Schnitt 1.141 € pro Jahr in Lebensversicherungen einzahlen, sind es beispielsweise in Frankreich 2.043 € pro Kopf und Jahr und in Großbritannien 2.789 €.

Die Bundesregierung hat 2017 mit dem Betriebsrentenstärkungsgesetz ein umfassendes Maßnahmenpaket auf den Weg gebracht, um eine höhere Marktdurchdringung zu erreichen. Besonders in kleinen Unternehmen und bei Beschäftigten mit niedrigem Einkommen lauern laut Bundesregierung Lücken. Tatsächlich verfügen in Betrieben mit weniger als zehn Beschäftigten lediglich 28 % der Mitarbeiter über eine Betriebsrentenanwartschaft. Insgesamt haben 47 % der Beschäftigten mit weniger als 1.500 € Erwerbseinkommen pro Monat weder eine Betriebs- noch eine Riester-Rente.

Dass erheblicher Nachholbedarf besteht, zeigt auch eine Studie von Deloitte. Demnach betreiben nur 26 % der Arbeitnehmer derzeit Entgeltumwandlung, nutzen also die Möglichkeit zur betrieblichen Altersvorsorge mit eigenen Beiträgen. Und nur 11 % der Arbeitnehmer erhalten eine vom Arbeitgeber finanzierte betriebliche Altersvorsorge, mit der sie auch zufrieden sind. Der Studie zufolge liegt das Problem oft in mangelnder Information: 30 % der Befragten gaben an, dass sie keine ausreichenden Informationen zur betrieblichen Altersvorsorge erhalten hätten. Weitere 35 % erhielten nach eigenen Angaben gar keine Informationen. Am liebsten würden die Umfrage-Teilnehmer durch ein Beratungsgespräch mit persönlicher Beispielrechnung oder eine ausführliche Broschüre informiert.

Besondere Wachstumsimpulse kann das BRSG nach Ansicht von Assekurata Beratungsunternehmen mit starkem bAV-Standbein und einer ausgeprägten Zielgruppenfokussierung im gewerblichen Bereich bringen.

Das anhaltende Niedrigzinsumfeld zwingt nach Ansicht von Assekurata immer mehr Anbieter dazu, der klassischen Lebensversicherung den Rücken zu kehren. So rücken Biometrieprodukte wie die BU-Versicherung und fondsgebundene Policen verstärkt in den Fokus. Wachstumschancen für die gesamte Altersvorsorge-Branche könnten sich zudem zukünftig aus der anhaltend guten wirtschaftlichen Lage der privaten Haushalte ergeben.

Im Geschäftsjahr 2018 dürfte sich die Zurückhaltung der Bürger beim Abschluss lang laufender Verträge fortsetzen. Potenzial besteht aber insbesondere im Bereich bAV vor dem Hintergrund des BRSG.

## **Krankenversicherung**

Im deutschen Gesundheitswesen sind in den kommenden Jahren weitere Reformen zu erwarten. Aufgrund der demografischen Entwicklung bis 2020 rechnet das Institut für Wirtschaftsforschung mit einem Anstieg des Kassenbeitrags für die GKV von derzeit 14,6 % auf 16,5 %. Dies entspräche einer Erhöhung um 13 %,

wobei der Zusatzbeitrag, der 2017 im Durchschnitt 1,1 % betrug, noch nicht berücksichtigt ist. Auch wenn der durchschnittliche Zusatzbeitrag 2018 laut Gesundheitsministerium aufgrund der aktuell guten Einnahmesituation der gesetzlichen Krankenkassen um 0,1 Prozentpunkte gesenkt werden soll, wird er sich nach Schätzungen des Ersatzkassenverbands in den nächsten drei Jahren auf 1,8 bis 2 % erhöhen.

MLP geht davon aus, dass sich durch die steigenden Zusatzbeiträge die Wechselbereitschaft zahlreicher GKV-Versicherter erhöht wird – und mittelfristig eine neue Dynamik in den gesamten Markt kommt. Das Analysehaus Assekurata sieht derzeit in der PKV-Branche die Hoffnung auf eine mögliche Trendwende, nachdem es zuletzt gelungen war, den Bestandsabrieb in der Vollversicherung marktweit im Vergleich zu den Vorjahren deutlich zu reduzieren.

Ob diese Entwicklung kurzfristig tatsächlich eine Trendwende für die Vollversicherung markiert, hängt laut den Experten stark von der Politik ab, die zuletzt intensiv über die Einführung einer Bürgerversicherung diskutiert hatte – mit einem Wechselrecht für bisher Privatversicherte. Aus einer Umfrage zur Wechselbereitschaft leiten die Assekurata-Experten ab, dass im Falle der Einführung einer Bürgerversicherung die überwiegende Mehrheit der PKV-Versicherten keinen Gebrauch von einem möglichen Wechselrecht machen würde.

Die Zukunft des Gesundheitswesens in Deutschland macht der großen Mehrheit der GKV-Versicherten Sorgen, hat die „Continentale-Studie 2017“ herausgefunden: 87 % 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 ergänzenden privaten Vorsorge: 81 % glauben, dass eine gute gesundheitliche Versorgung nur über private Zusatz-Versicherungen möglich sein wird.

Bislang haben dem jüngsten Healthcare-Barometer von PricewaterhouseCoopers zufolge aber weit mehr als die Hälfte (58 %) der gesetzlich Versicherten in Deutschland noch keine Zusatzversicherung abgeschlossen. Entsprechend sieht das Analysehaus Assekurata unter anderem bei der Zahnzusatzversicherung noch Wachstumspotenzial, das bei weitem noch nicht ausgeschöpft ist.

Aktuell bieten 9 % der Unternehmen in Deutschland ihren Mitarbeitern eine betriebliche Krankenversicherung (bKV) an; 2014 waren es 7 %. Das hat eine Umfrage des Marktforschungsinstituts Heute und Morgen ergeben. Rund 40 % der Unternehmen, die bisher noch keine bKV anbieten, können sich aktuell vorstellen, diese zukünftig einzuführen; 8 % planen dies konkret binnen der kommenden zwölf Monate.

## **Sachversicherung**

Insgesamt erwartet der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft GDV im Bereich Schaden- und Unfallversicherung für das Jahr 2018 ein Wachstum auf dem Niveau/oberhalb des Niveaus von 2017.

Insbesondere unabhängige Vermittler rechnen damit, dass sich der Wachstumstrend der vergangenen Jahre auch in den nächsten fünf Jahren fortsetzen wird. Laut einer Umfrage von AssCompact unter Versicherungsmaklern sagen 73 % der Umfrageteilnehmer dem privaten Sachgeschäft in den kommenden vier Jahren eine große Relevanz voraus.

Gerade für die Schaden-/Unfallversicherung mit ihren oftmals standardisierten Produkten und Abläufen birgt die digitale Transformation laut einer aktuellen Studie von Bain & Company und Google enormes Potenzial. Um dieses zu heben, bedarf es jedoch einer weitergehenden digitalen Transformation der gesamten Wertschöpfungskette. Bisher investieren die Versicherungsunternehmen in den Ausbau ihrer digitalen Angebote, fokussieren dabei jedoch vor allem den Vertrieb und Innovationen rund um die Online-Vermarktung. Beispielsweise bieten die Unternehmen vermehrt Kundenportale an oder bauen diese aus und nutzen vermehrt neue Kommunikationsinstrumente wie Apps. Insbesondere die technischen Entwicklungen im Bereich der Mobilität verändern zunehmend die klassischen Geschäftsmodelle.

Mit dem Thema Cyber-Versicherung eröffnet sich ebenfalls ein vielversprechendes neues Marktsegment, urteilt das Analysehaus Assekurata. Cyber-Versicherungen sollen Unternehmen vor Schäden durch einen Hackerangriff absichern. Viele kleine und mittlere Betriebe unterschätzen nach Einschätzung von Assekurata das Risiko.

Das Marktpotenzial von Versicherungsabschlüssen im Internet ist groß. Gut jeder zweite Bundesbürger (56 %) hätte kein Problem damit, eine Versicherung komplett online abzuschließen. Unter Menschen, die schon regelmäßig Bücher, Kleidung oder Elektronik im Internet bestellen, ist die Bereitschaft noch stärker ausgeprägt. Zu diesem Ergebnis kommt die Studie „Digitale Versicherung 2017“ des Softwareherstellers Adcubum. Allerdings sinkt die Abschlussbereitschaft im Netz deutlich mit steigender Komplexität und Laufzeit von Versicherungsprodukten. Während sich Kunden bei einfachen Produkten wie Reiserücktrittsversicherung oder Auslandsreisekrankenversicherung zu 56 % einen Online-Abschluss vorstellen können, sind dies beispielsweise bei der Rentenversicherung nur 2 %. Dies zeigt eine Studie des Instituts für Versicherungswesen der Technischen Hochschule Köln.

Neben dem etablierten privaten Sachgeschäft erweitert sich der Fokus vieler Makler zunehmend auch auf den gewerblichen Bereich, um sich einen soliden Bestand aufzubauen bzw. zu sichern. Denn viele Unternehmen benötigen fachliches Know-how und qualifizierte Beratung, um maßgeschneiderte Versicherungslösungen für ihre Unternehmensrisiken zu erhalten. Laut der Studie „AssCompact AWARD – Gewerbliches Schaden-/Unfallgeschäft 2017“ hat die Relevanz des gewerblichen Sachgeschäfts innerhalb der vergangenen fünf Jahre um 20 Prozentpunkte zugenommen. Die befragten unabhängigen Vermittler

sind sich einig, dass sich dieser Wachstumstrend in den nächsten fünf Jahren fortsetzen wird. Sprechen heute bereits 64 % der unabhängigen Vermittler dem gewerblichen Sachgeschäft eine große Relevanz zu, sehen dies für die Zeit in fünf Jahren bereits 70 % der Vermittler.

## **Wettbewerb und Regulierung**

Der gesamte Markt für Finanzdienstleistungen sowie die Versicherungsbranche stehen vor einer Konsolidierung. Deutschland gilt als potenzialstärkster Markt in Europa, auf dem nationale und internationale Finanzdienstleister konkurrieren. Aufgrund der verschärften Regulierungsvorschriften wächst der Druck vor allem auf kleinere Anbieter, sodass sich die Anzahl der Marktteilnehmer weiter verringern wird. Darüber hinaus geht Wettbewerbsdruck auf die gesamte Branche von den neuen, innovativen Marktteilnehmern („FinTechs“) aus.

Im Jahr 2018 wird die BaFin im Rahmen der Überprüfung des 2015 inkraft getretenen Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) an den Bundestag berichten. Erste Äußerungen der Aufsichtsbehörde lassen darauf schließen, dass ihr die Abschlusskostensenkung der Branche nicht ausreichend erscheinen. Sofern die BaFin ihre Position beibehält, erwartet das Analysehaus Assekurata eine Nachregelung durch den Gesetzgeber.

Die Bundesregierung will die betriebliche Altersvorsorge in Deutschland mit dem BRSG stärker fördern. Kernpunkt des neuen Gesetzes ist die Möglichkeit, eine betriebliche Altersversorgung per Tarifvertrag in Unternehmen einzuführen. Das Gesetz tritt zum 1. Januar 2018 inkraft und gilt zunächst nur für neu abgeschlossene Entgeltumwandlungen. Für bereits bestehende Vereinbarungen soll der Arbeitgeberzuschuss erst nach einer Übergangsfrist von vier Jahren ab Beginn 2022 verpflichtend werden.

Weitere Eckpunkte des neuen Gesetzes beinhalten insbesondere einen höheren steuerlichen Förderrahmen von 8 % (bisher 4 %) der Beitragsbemessungsgrenze pro Jahr sowie einen direkten Förderbeitrag für Geringverdiener: Bei Einkommen bis zu 2.200 € brutto monatlich wird ein Arbeitgeberzuschuss von bis zu 480 € jährlich mit bis zu 144 € staatlich bezuschusst.

Ab dem 1. Januar 2018 gilt die neue PRIIP-Verordnung der Europäischen Union. Sie schreibt vor, dass Unternehmen ihre Kunden in einem Basisinformationsblatt (BIB) über Versicherungsanlageprodukte informieren müssen. Dadurch sollen Verbraucher besser über die Chancen und Risiken dieser Produkte aufgeklärt werden. Die einheitlichen Informationsblätter sollen außerdem den Vergleich unterschiedlicher Anlageprodukte vereinfachen. Inhalte und Gestaltung des BIB sind festgelegt: Maximal drei DIN-A4-Seiten informieren die Verbraucher über die wichtigsten Merkmale des jeweiligen Produkts, insbesondere über

dessen Anlageziel, Risiken, Renditeprofil und Kosten. Die PRIIP-Verordnung gilt für alle Anlageprodukte und -verträge, bei denen das Geld der Kunden statt direkt nur indirekt am Kapitalmarkt angelegt wird oder deren Rückzahlungsanspruch auf andere Weise an die Wertentwicklung bestimmter Papiere oder Referenzwerte gekoppelt ist. Dazu gehören etwa Investmentfonds oder kapitalbildende Lebensversicherungen.

Mit der Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie „Insurance Distribution Directive (IDD)“ steht ab 23. Februar 2018 eine weitreichende regulatorische Neuordnung im Versicherungsvertrieb an. Kernpunkte der Richtlinie sind beispielsweise Informations- und Verhaltensregeln sowie Vorschriften zur laufenden Qualifizierung von Beratern und der Vergütung. Das zunächst im Gesetzesentwurf der Bundesregierung enthaltene Provisionsgebot ist im endgültigen Gesetzestext geändert worden: Nun ist auch eine Honorarberatung oder ein Mischmodell möglich. Somit können Makler für Privatkunden auch weiterhin auf Honorarbasis arbeiten, wodurch nach Ansicht des Analysehauses Assekurata die unabhängige Beratung im Kundensinne weiterhin sichergestellt ist. Die IDD schreibt außerdem vor, dass sich Versicherungsvermittler mindestens 15 Stunden im Jahr weiterbilden müssen.

Größere Auswirkungen auf das Geschäftsmodell von MLP sind aufgrund der IDD-Vorgaben derzeit nicht zu erwarten. Allerdings sind umfangreiche prozessuale Anpassungen notwendig.

Ab 1. August 2018 gilt das neue Gesetz zur Berufszulassungsregelung für gewerbliche Immobilienmakler und Wohnimmobilienverwalter. Für Immobilienverwalter gilt damit erstmals eine Zulassungspflicht. Für Immobilienmakler kommt zusätzlich zur bereits bestehenden Zulassungspflicht eine Fortbildungspflicht hinzu. Verwalter und Makler müssen künftig 20 Stunden Weiterbildungen innerhalb von drei Jahren nachweisen. Bereits tätige Wohnimmobilienverwalter haben bis zum 1. März 2019 Zeit, ihre Erlaubnis zu beantragen. Ihre Weiterbildungen müssen sie erstmals im August 2021 nachweisen.

Das Investmentsteuerreformgesetz (InvStRefG) tritt zum 1. Januar 2018 inkraft und soll neben der europarechtlich gebotenen Gleichstellung von inländischen und ausländischen Investmentfonds vor allem eine Vereinfachung der Besteuerung von Publikumsfonds auf Anlegerebene bringen. Außerdem müssen Investmentfonds ab Januar 2018 selbst ihre Körperschaftsteuer auf bestimmte Erträge entrichten.

Am 25. Mai 2018 wird die neue EU-Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO) in allen Mitgliedstaaten der Europäischen Union unmittelbar geltendes Recht. Ziel ist ein gleichwertiges Schutzniveau für die Rechte und Freiheiten von natürlichen Personen bei der Datenverarbeitung in allen Mitgliedstaaten.

Auch für MLP ergeben sich hieraus vielfältige neue Anforderungen in Hinblick auf Meldungsprozesse, Rechenschaftsberichte, Informationspflichten sowie Prozessdokumentation.

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 gut vorbereitet. Dessen ungeachtet sind die regulatorischen Entwicklungen insgesamt als herausfordernd zu bewerten und verursachen entsprechende Umsetzungskosten.

### **Voraussichtliche Geschäftsentwicklung**

Die MLP Finanzberatung SE ist ein zukunftsorientiert aufgestelltes Unternehmen und rechnet für 2018 mit einer positiven Entwicklung der Ertragslage. Im Geschäftsjahr 2018 bleiben die Marktbedingungen allerdings herausfordernd.

Im Zuge der beschriebenen Weiterentwicklung der Unternehmensstruktur wurden verschiedene Vermögenswerte mit Wirkung zum 1. Oktober 2017 von der MLP Finanzdienstleistungen AG auf die MLP Finanzberatung SE übertragen. In Bezug auf die Gewinn- und Verlustrechnung gehen die Provisionserträge und Provisionsaufwendungen aus den Feldern Altersvorsorge, Krankenversicherung, Sachversicherung, Finanzierungsvermittlung und den übrigen Beratungsvergütungen über. Eine vergleichende Prognose der Umsätze und Kosten sowie des Neugeschäfts auf Basis der Geschäftszahlen des Jahres 2017 ist nicht zielführend, da das Rumpfgeschäftsjahr 2017 der MLP Finanzberatung SE operative Ergebnisse ausschließlich für den Zeitraum vom 1. Oktober 2017 bis zum 31. Dezember 2017 enthält.

In der Altersvorsorge rechnet die MLP Finanzberatung damit, dass sich die Zurückhaltung beim Abschluss langfristiger Vorsorgeverträge vor allem aufgrund der anhaltenden Niedrigzinsphase marktweit fortsetzen wird. Dadurch schreitet auch die Veränderung der Produktlandschaft im Bereich Altersvorsorge voran: Alternative Garantiekonzepte werden immer stärker nachgefragt und gewinnen marktweit an Bedeutung. Die MLP Finanzberatung SE hat bei der Vermittlung dieser Konzepte bereits eine Vorreiterrolle, von der wir profitieren. Positive Impulse sind für die betriebliche Altersvorsorge durch das Inkrafttreten des Betriebsrentenstärkungsgesetzes im Jahr 2018 zu erwarten.

Bei den Sachversicherungen sehen wir Wachstumspotenzial. Nach der erfolgreichen Einführung von Bündelkonzepten sowie der Ärztopolice (Inventar-Spezialpolice) sind bei dem Konzernschwesterunternehmen DOMCURA für 2018 insbesondere für Bürobetriebe und beratende Berufe weitere Zielgruppenkonzepte, die auch einen Baustein zur Versicherung gegen Hackerangriffe (Cyber-Versicherung) enthalten, geplant.

Die Verzahnung der MLP Finanzberatung SE und der Konzernschwester DOMCURA wollen wir weiter vorantreiben. Zugleich soll ein Wachstum des Sachbestands insgesamt erzielt werden. Dazu etablieren wir

einen Prozess, um künftig bestehende Sachversicherungsverträge unserer Kunden, die nicht bereits über MLP vermittelt wurden, noch leichter in unseren Bestand übernehmen zu können.

In der Krankenversicherung sind kurzfristig keine verbesserten Marktbedingungen absehbar, weil die private Vollversicherung in Teilen der Politik sowie medial immer wieder infrage gestellt wird; Bürgerversicherung und Beitragssteigerungen sind hier die Hauptaspekte der Diskussion, die Bürger weiterhin verunsichern. Auch im Zuge der Regierungsbildung wurde weiter öffentlich über die Einführung einer Bürgerversicherung diskutiert. Aufgrund der Zusatzbeiträge für die GKV könnte die Wechselbereitschaft von GKV-Versicherten aber mittelfristig steigen – das trifft vor allem auf MLP Kunden zu, da sie überdurchschnittlich gut verdienen. Wachstumspotenziale verspricht auch der Bereich private Zusatzversicherungen. Außerdem sehen wir im Bereich der betrieblichen Krankenvorsorge Zukunftspotenzial.

Da der Berichtszeitraum 2017 nur das Rumpfgeschäftsjahr vom 31. März 2017 bis 31. Dezember 2017 umfasst, erwarten wir für das komplette Geschäftsjahr 2018 eine entsprechende Steigerung der Erlöse sowie der Provisions- und Verwaltungsaufwendungen.

Im Rahmen einer ganzheitlichen Anlagestrategie sind Immobilien als Sachwerte eine attraktive Investitionsmöglichkeit, insbesondere für die Zielgruppe der MLP Finanzberatung SE. Um unser Beratungsangebot auf eine breitere Umsatzbasis zu stellen, wollen wir künftig unser Vermittlungsangebot an Neubauten und Konzeptimmobilien nochmals weiter ausbauen.

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

### **Gesamtaussage der Unternehmensleitung**

Für das Jahr 2018 erwarten wir für die MLP Finanzberatung SE eine positive Entwicklung. Aufgrund der Vergleichsbasis 2017, die nur den Zeitraum 1. Oktober bis 31. Dezember 2017 abbildet, erwarten wir eine deutliche Steigerung bei Umsatz und Ergebnis.



### **Vorausschauende Aussagen**

*Diese Unterlagen enthalten unter anderem gewisse vorausschauende Aussagen und Informationen über zukünftige Entwicklungen, die auf Überzeugungen des Vorstands der MLP Finanzberatung SE sowie auf Annahmen und Informationen beruhen, die der MLP Finanzberatung 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 der MLP Finanzberatung SE sich wesentlich von den Zukunftsprognosen unterscheiden, die in solchen vorausschauenden Aussagen getroffen wurden.*

*Die MLP Finanzberatung 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.*

### **Schlussklärung zum Bericht des Vorstands über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen gemäß § 312 AktG**

Die MLP Finanzberatung SE war im Rumpfgeschäftsjahr 2017 ein von der MLP SE Wiesloch, Deutschland, abhängiges Unternehmen i. S. d. § 312 AktG. Der Vorstand der MLP Finanzberatung SE hat deshalb gemäß § 312 Abs. 1 AktG einen Bericht über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen aufgestellt, der die folgende Schlussklärung enthält:

„Wir erklären, dass die Gesellschaft bei den im Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen aufgeführten Rechtsgeschäften und Maßnahmen vom 31. März bis 31. Dezember 2017 nach den Umständen, die uns in dem Zeitpunkt bekannt waren, in dem die Rechtsgeschäfte vorgenommen oder Maßnahmen getroffen oder unterlassen wurden, bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhalten hat.“

# Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den Jahresabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang – unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der MLP Finanzberatung SE, Wiesloch, für das Rumpfgeschäftsjahr vom 31. März bis 31. Dezember 2017 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und den ergänzenden Bestimmungen der Satzung liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Gesellschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts.

Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften und den ergänzenden Bestimmungen der Satzung und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Der Lagebericht steht in Einklang mit dem Jahresabschluss, entspricht den gesetzlichen Vorschriften, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Frankfurt am Main, den 6. März 2018

Gez.  
Dr. Hübner  
Wirtschaftsprüfer

Gez.  
Neuser  
Wirtschaftsprüfer

## **Bericht des Aufsichtsrats der MLP Finanzberatung SE**

Die MLP Finanzberatung SE wurde im Jahr 2017 neu gegründet, so dass sich die Tätigkeit im Wesentlichen auf die im Rahmen einer Unternehmensgründung üblichen Maßnahmen und die Vorbereitung der Geschäftsaufnahme bezog. Der Aufsichtsrat ist im Geschäftsjahr 2017 in einer ordentlichen Sitzung über die Geschäftsentwicklung, die Lage des Unternehmens, die Vermögenslage und die wesentlichen Investitionsvorhaben sowie die Zukunftsplanung unterrichtet worden. Der Aufsichtsrat hat insbesondere in der Sitzung im Dezember 2017 wichtige Themen zu den verschiedenen Geschäftsfeldern und das relevante Marktumfeld mit dem Vorstand erörtert und die Geschäftsführung durch den Vorstand überwacht.

Der Aufsichtsrat der MLP Finanzberatung SE setzte sich im Berichtsjahr 2017 aus drei Mitgliedern zusammen. Nachdem die ersten Mitglieder des Aufsichtsrats noch Aktionärsvertreter waren, die zur Vorbereitung der Geschäftsaufnahme der Gesellschaft bestellt worden waren, bestand der Aufsichtsrat jedenfalls ab dem 17. November 2017 aus zwei Aktionärsvertretern und einem Vertreter der Arbeitnehmer. Die Vertreter der Aktionäre waren ab 17. November 2017 Herr Dr. Peter Lütke-Bornefeld (Aufsichtsratsvorsitzender seit dem 27. November 2017) und Herr Dr. Hans-Joachim Letzel. Der Vertreter der Arbeitnehmer war seit dem 3. November 2017 Herr Burkhard Schlingermann (Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender seit dem 27. November 2017).

In einer Sitzung des Aufsichtsrats der Gesellschaft vom 22. Mai 2017 hat sich der Aufsichtsrat konstituiert, nachdem die Gesellschaft als Vorratsgesellschaft erworben wurde. Dem folgte am 23. Mai 2017 eine Sitzung des Aufsichtsrats, in welcher der Aufsichtsrat den Beschluss über die Gründungsprüfung fasste. In einer Sitzung vom 9. Oktober 2017 verabschiedete der Aufsichtsrat die Geschäftsordnung und Geschäftsverteilung für Vorstand und eine Geschäftsordnung für den Aufsichtsrat. In einer weiteren konstituierenden Sitzung vom 17. November 2017 wurde Herr Dr. Peter Lütke-Bornefeld zum Aufsichtsratsvorsitzenden und Herr Burkhard Schlingermann zum stellvertretenden Aufsichtsratsvorsitzenden gewählt.

Im Geschäftsjahr 2017 wurde sodann der Teilbetrieb Makler aus der MLP Finanzdienstleistungen AG (nunmehr firmierend als MLP Banking AG) auf die MLP Finanzberatung SE, nach Maßgabe des Spaltungs- und Übernahmevertrages vom 10.11.2017 und der Versammlungsbeschlüsse der beteiligten Rechtsträger vom 10.11.2017 und 16.11.2017, abgespalten. Der Geschäftsbetrieb Bank verblieb in der MLP Finanzdienstleistungen AG. Mit der Eintragung in das Handelsregister vom 30.11.2017 wurde diese Maßnahme rechtswirksam umgesetzt.

In einer gemeinsamen Sitzung des Aufsichtsrats mit den Mitgliedern des Aufsichtsrats der MLP SE und der MLP Banking AG am 19. Dezember 2017 waren die Strategie- und Budgetplanung der wesentliche Gegenstand der Beratung und Beschlussfassung.

Der Jahresabschluss und der Abhängigkeitsbericht der MLP Finanzberatung SE zum 31. Dezember 2017 sind von der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Berlin, geprüft und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden. Der Jahresabschluss, der Lagebericht und der Prüfbericht sowie der Abhängigkeitsbericht sind dem Aufsichtsrat vorgelegt und in Anwesenheit des Abschlussprüfers erläutert worden. Auch der Aufsichtsrat hat die Unterlagen und Berichte eingehend geprüft und ausführlich darüber beraten. Der Aufsichtsrat hat abschließend von dem Prüfungsbericht zustimmende Kenntnis genommen.

Nach dem abschließenden Ergebnis seiner eigenen Prüfung erhebt er keine Einwendungen gegen den Jahresabschluss und den Lagebericht sowie den Abhängigkeitsbericht. Der Aufsichtsrat billigt den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss, der damit festgestellt ist.

Dem Vorschlag des Vorstands, für das Geschäftsjahr 2017 den Bilanzgewinn auf neue Rechnung vorzutragen, schloss sich der Aufsichtsrat nach eigener Prüfung an.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie den Beraterinnen und den Beratern der MLP Finanzberatung SE und der Tochtergesellschaften für den hohen persönlichen Einsatz und ihre Leistung im Geschäftsjahr 2017.

Wiesloch, im März 2018

Der Aufsichtsrat

Dr. Peter Lütke-Bornefeld  
Vorsitzender