

Die Komplexität des Geschäfts stellt bezogen auf dieses Beispiel nicht nur allein deshalb hohe Anforderungen an das Controlling, weil hierfür auch präzise Kenntnisse über versicherungstechnische Sachverhalte der Rechnungslegung notwendig sind, sondern auch Informationen in ihrer Qualität zu überwachen und einzubinden sind, die notwendigerweise von der MLP-eigenen Mathematik, von Geschäftspartnern (z.B. den Rückversicherern), oder von IT-Systemen (z.B. Provisions- und Bestandssysteme) zu liefern sind.

Die oben geschilderten veränderten Bedingungen der Ertrags- und Liquiditätssteuerung haben sich insofern bemerkbar gemacht, dass im Geschäftsbereich der MLP-Finanz zur Anpassung der Ertrags- und Liquiditätsverhältnisse aus dem Maklergeschäft mit MLP-eigenen fondsgebunden Lebensversicherungen an das standardmäßige Maklergeschäft mit Produkten Dritter zukünftig entstehende Ansprüche auf Folgeprovisionen veräußert wurden.

Zum Hintergrund sei an dieser Stelle ausgeführt, dass die MLP-Finanz für die von ihren Beratern vermittelten fondsgebunden Lebensversicherungen der MLP-Leben Provisionen erhält, die über einen Zeitraum von bis zu zwölf Jahren ausgezahlt werden. Die MLP-Finanz wiederum zahlt den Provisionsanteil der MLP-Berater über einen Zeitraum von bis zu sechs Jahren an diese aus. Die zukünftig entstehenden Ansprüche auf Folgeprovisionen der Jahre 7 bis 12, denen in diesem Zeitraum keine direkt zuzuordnenden Provisionsverpflichtungen mehr gegenüberstehen, wurden von der MLP-Finanz veräußert. Im Gegensatz dazu werden standardmäßig beim Maklergeschäft mit Produkten Dritter nur einmal Provisionen eingenommen und anteilmäßig an die MLP-Berater ausgezahlt.

Der dadurch im Geschäftsjahr 2001 entstandene Ertrags- und Liquiditätseffekt betrug ca. € 57,6 Mio. Im Geschäftsjahr 2000 bezifferte sich dieser Effekt auf € 42,6 Mio.

Die Veränderung der Unternehmensfinanzierung ergibt sich sowohl für die MLP-AG als auch für die Adressaten des Lageberichts durchaus dadurch, dass in den Geschäftsjahren zuvor dieser Weg der Finanzierung nicht gewählt wurde.

Als Reaktion hat die Gesellschaft Maßnahmen getroffen, die den im Zusammenhang mit dem Unternehmenswachstum notwendigen kurz- bis mittelfristigen Ertrags- und Liquiditätszufluss stärken. Hierzu wurde unter anderem ein neuer Lebensversicherungstarif aufgelegt, der ab April 2002 den Kunden angeboten wird. Der neue Tarif wird den bisherigen ersetzen. Mit dem neuen Konsortialprodukt "Bestpartner" werden Ertrags- und Liquiditätsströme leichter zu überwachen sein; zu dem partizipiert MLP mit einer vergleichsweise höheren Abschlussprovision. Zu dem soll durch Neufassung der Rückversicherungsverträge die derzeit gegenüber der durchschnittlichen Beitragszahlungsdauer des Erstvertrages zu schnelle Rückführung des Rückversicherungssaldos angepasst werden.

Für die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage im zusammengefassten Lagebericht der MLP-AG hat die Gesellschaft mit der Begründung auf eine Angabe verzichtet, dass es sich hierbei um keine Veränderung der Unternehmensfinanzierung handelt, die für die Jahresabschlussadressaten von wesentlicher Bedeutung ist.

Die oben angeführten Hervorhebungen werden unten in Abschnitt D.II.3. durch analysierende Darstellung wesentlicher Aspekte der Vermögens- und Ertragslage ergänzt.

Nach dem Ergebnis unserer Prüfung und den dabei gewonnenen Erkenntnissen ist die Beurteilung der Lage des Konzerns einschließlich der dargestellten Risiken der künftigen Entwicklung plausibel und folgerichtig abgeleitet. Die Lagebeurteilung durch den Vorstand ist dem Umfang nach angemessen und inhaltlich zutreffend. Unsere Prüfung hat keine Anhaltspunkte dafür ergeben, dass der Fortbestand der Konzerngesellschaften gefährdet ist.