

msg life ag

LEINFELDEN-ECHTERDINGEN

ZUSAMMENGEFASSTER BERICHT ÜBER DIE LAGE DER
GESELLSCHAFT UND DES KONZERNS
FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2018

Inhaltsverzeichnis

Grundlagen des Konzerns	2
Wirtschaftsbericht	7
Forschung und Entwicklung	24
Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter	36
Sonstige rechtliche und wirtschaftliche Einflussfaktoren	38
Chancen- und Risikobericht	40
Prognosebericht	54
Schlussklärung zum Abhängigkeitsbericht gemäß § 312 AktG	60

Zusammengefasster Lagebericht und Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2018

Der folgende Lagebericht ist der zusammengefasste Lagebericht und Konzernlagebericht der msg life ag, Leinfelden-Echterdingen. Er stellt den Geschäftsverlauf des msg life Konzerns inklusive der namensgleichen msg life ag (Einzelgesellschaft) mit den Geschäftsergebnissen für das Geschäftsjahr 2018 vom 1. Januar 2018 bis zum 31. Dezember 2018 sowie die Lage des Konzerns inklusive der Einzelgesellschaft zum Abschlussstichtag 31. Dezember 2018 dar. Alle Aussagen betreffen den msg life Konzern beziehungsweise die msg life Gruppe (im Folgenden auch: msg life) als Ganzes. Sollte im Verlauf des Berichts die Einzelgesellschaft gemeint sein oder für die Einzelgesellschaft Abweichendes zutreffen, wird dies an entsprechender Stelle explizit erwähnt oder weiter erläutert.

Die msg life ag (mit ihren Konzernunternehmen) ist zum Bilanzstichtag ein mittelbares Tochterunternehmen der msg group GmbH, Ismaning. Im Folgenden wird für die msg group GmbH und deren Konzernunternehmen der Begriff msg-Gruppe verwendet.

Die Berichtswährung ist Euro, auf Tsd. Euro oder Mio. Euro wird gerundet. Hieraus können sich Rundungsdifferenzen in Höhe von bis zu einer Recheneinheit ergeben.

Grundlagen des Konzerns

Geschäftsmodell

Die msg life Gruppe entwickelt bereits seit 1980 IT-Systemlösungen und berät Kunden erfolgreich bei der Umsetzung ihrer IT-Strategie. Durch ein kontinuierliches Wachstum und die Erweiterung der Produktpalette sowie die Fusion der vormaligen FJA AG mit der ehemaligen COR AG Financial Technologies zur vormaligen COR&FJA AG im Jahr 2009 hat sich die msg life ag zu einem führenden Anbieter von Software, Beratung und Cloud-Lösungen für Lebensversicherer und Altersvorsorgeeinrichtungen in Europa sowie

insbesondere Krankenversicherungen in den USA entwickelt. Seit dem Jahr 2000 war das Unternehmen msg life ag an der Deutschen Börse notiert. Am 17. März 2017 widerrief die Frankfurter Wertpapierbörse auf Antrag der msg life ag die Zulassung der msg life-Aktien zum Handel im regulierten Markt der Frankfurter Wertpapierbörse. Der Widerruf wurde mit Ablauf des 22. März 2017 wirksam.

Als Holding nimmt die Einzelgesellschaft neben der Finanzierungsaufgabe für die Konzerngesellschaften vor allem strategische und in begrenztem Maße auch operative Managementaufgaben des Konzerns wahr. Vor allem die Bestimmung der adressierten Märkte, die Definition des Produktangebots und Entscheidungen im Bereich Mergers & Acquisitions obliegen der Holding. Darüber hinaus sind Stabsfunktionen wie Vertrieb, Marketing, Personal, Finanzen, Betriebsorganisation, Unternehmensplanung & Controlling, IT-Services und Recht weitestgehend in der Holding angesiedelt.

Die wirtschaftlichen Aktivitäten der Holding beschränken sich hauptsächlich auf die Verrechnung von Dienstleistungen innerhalb des Konzerns sowie auf die Finanzierungstätigkeit; sie ist nur in sehr wenigen Fällen Vertragspartner in Kundenprojekten. Im Rahmen der Dienstleistungen werden vor allem die in der Holding angesiedelten, oben genannten Stabsfunktionen verrechnet. Mit Blick auf die Finanzierungstätigkeit stellen vor allem verzinsliche Ausleihungen an Konzerngesellschaften, Geldanlagen und Ergebnisausschüttungen aus Beteiligungen den Geschäftszweck dar.

Das wesentliche Ertragspotential für die Holding ergibt sich aus den Ergebnissen der Beteiligungen. Aus diesem Grund gelten die Angaben für den Konzern zur Entwicklung der Märkte, des wirtschaftlichen Umfelds und der Chancen und Risiken auch für die Holding.

Bereits im Geschäftsjahr 2013 wurde die Entscheidung getroffen, über die momentan bestehenden Auslandsmärkte hinaus derzeit keine weiteren Länder mehr zu erschließen, sondern stattdessen die Marktanteile in den bereits erschlossenen Märkten in Europa und in den USA weiter auszubauen. An diesem Vorgehen wurde auch im Geschäftsjahr 2018 festgehalten. Die msg life Poland z.o.o. Warschau, Polen, befindet sich seit dem vierten Quartal 2018 in Liquidation.

Zu den Kunden von msg life zählen zum Bilanzstichtag primär Versicherer mit dem Schwerpunkt Lebensversicherungen und Altersvorsorgeeinrichtungen in Europa und

insbesondere Krankenversicherungen in den USA. Dabei reicht das Leistungsspektrum von der Entwicklung und Implementierung von Standardsoftware über Consulting-Dienstleistungen bis hin zur Übernahme des kompletten IT-Betriebs (Cloud-Lösungen). Die hochqualifizierten msg life Mitarbeiter entwickeln auf Basis einer umfangreichen Markterfahrung State-of-the-Art-Lösungen für die ganzheitliche Unterstützung der Kunden. Dabei setzt msg life auf moderne Technologien und erprobte Verfahren. Die eingesetzten Softwarearchitekturen sind komponentenbasiert und serviceorientiert und können in Digitalisierungsvorhaben eingesetzt werden. Die im Unternehmen vorhandene Verbindung aus Fachwissen, Prozess-Know-how und IT-Kompetenz ermöglicht es, Lösungen für komplexe Fragestellungen aus einer Hand anzubieten.

Der Hauptsitz der msg life ag ist Leinfelden-Echterdingen bei Stuttgart. Weitere Geschäftsstellen befinden sich in München, Düsseldorf, Hamburg und Köln. Auch in Wien (Österreich), Regensdorf (Schweiz), Amersfoort (Niederlande), Warschau (Polen), Prag (Tschechien, bis 31. März 2018), Bratislava und Košice (Slowakei), Maribor (Slowenien), Porto (Portugal), Madrid (Spanien) sowie in New York, Denver und Portland (USA) ist msg life vertreten.

Nach den veröffentlichten Mitteilungen und den der msg life ag vorliegenden Informationen gibt es an der Gesellschaft per 31. Dezember 2018 folgende direkte oder indirekte Beteiligungen, die 25 Prozent der Aktien überschreiten:

Mitteilungspflichtiger	Art der Beteiligung	Anteil der Aktien
msg systems ag (Ismaning)	direkt	54,07%
msg group GmbH (Ismaning)	indirekt	54,07%

Organisationsstruktur

Zum Bilanzstichtag ist die msg life Gruppe ein führendes Branchenhaus für Lebensversicherungen und Altersvorsorgeeinrichtungen in Europa sowie insbesondere Krankenversicherungen in den USA und bietet in diesem Zusammenhang eine komplette Bandbreite an State-of-the-Art-Lösungsangeboten in Form von Beratung, Dienstleistung, Software- und Cloud-Lösungen an. Das Leistungsspektrum adressiert insbesondere die Aufgabenfelder Systems of Engagement (SoE) mit Portallösungen für Self-Service und

Vertriebsunterstützung, Systems of Records (SoR) mit Bestandsverwaltung inklusive Versicherungsmathematik, Migration und Querschnittsprozessen (wie unter anderem In-/Exkasso und Provision) sowie Systems of Analytics (SoA) für Reporting und Datenanalysen. Beratung und Dienstleistung einerseits und das Produktangebot andererseits ergänzen sich zum ganzheitlichen Lösungsangebot des Branchenhauses. Bei den Produkten handelt es sich weitgehend um Standardsoftwareprodukte, die am Markt breit eingeführt sind.

Unabhängig von der Gesellschaftsstruktur ist die msg life Gruppe in Business Units gegliedert, denen Marktsektoren beziehungsweise Märkte zugeordnet sind. Die Verantwortung umfasst sowohl die Weiterentwicklung des Lösungsportfolios als auch die Abwicklung der Kundenprojekte und wird auf Ebene von Geschäftsbereichen wahrgenommen. Die Leiter dieser Geschäftsbereiche sowie die Geschäftsführer stellen die nächste Führungsebene unterhalb des Vorstands der msg life ag dar.

Leitung und Kontrolle

Zum 31. Dezember 2018 bestand der Vorstand der msg life ag aus Rolf Zielke (Vorstandsvorsitzender), Dr. Aristid Neuburger (stellvertretender Vorstandsvorsitzender), Bernhard Achter, Francesco Cargnel und Dr. Wolf Wiedmann.

Der Aufsichtsrat hat am 5. April 2017 im Umlaufverfahren den Beschluss gefasst, dass Dr. Aristid Neuburger für den Zeitraum vom 1. Januar 2018 bis zum Ablauf des 31. Dezember 2022 als Mitglied des Vorstands der Gesellschaft wiederbestellt wird.

Mit Umlaufverfahren vom 20. September 2017 hat der Aufsichtsrat Francesco Cargnel und Dr. Wolf Wiedmann jeweils für den Zeitraum vom 1. Januar 2018 bis zum Ablauf des 31. Dezember 2020 zu weiteren Mitgliedern des Vorstands der Gesellschaft bestellt.

Mit Beschluss vom 28. Juni 2018 hat der Aufsichtsrat Rolf Zielke zum Vorstandsvorsitzenden und Dr. Aristid Neuburger zum stellvertretenden Vorstandsvorsitzenden ernannt.

Der Aufsichtsrat bestand zum 31. Dezember 2018 aus fünf Mitgliedern, die von den Aktionären in den Hauptversammlungen vom 29. Juni 2017 beziehungsweise 28. Juni 2018 bis zur Beendigung der ordentlichen Hauptversammlung 2021 gewählt wurden:

Dr. Christian Hofer (Vorsitzender), Klaus Kuhnle (stellvertretender Vorsitzender),
Dr. Thomas Noth, Dr. Martin Strobel und Johann Zehetmaier.

Wichtige Produkte und Dienstleistungen

Das Bestandsverwaltungssystem msg.Life Factory, mit dem Lebensversicherungs- und Altersvorsorgeprodukte verwaltet werden können, ist das Kernprodukt des Unternehmens. Das System steht in Java JEE-Architektur zur Verfügung. Die msg.Life Factory wurde bereits mehrmals in Studien von führenden Research-Unternehmen zum Markt der europäischen Bestandsverwaltungssysteme für Lebensversicherungen aufgenommen und hat dabei überzeugende Ergebnisse erzielt. Das Bestandsverwaltungssystem msg.Life und das Allspartensystem Unified Administration Platform (vormals: msg.Symass), letzteres mit Fokus auf kleinere Versicherungsunternehmen in Osteuropa, runden die Palette der angebotenen Versicherungskernsysteme ab.

Insbesondere die Produkte msg.ZVK Factory (vormals: msg.ZVK, System zur Verwaltung bei Zusatzversorgungskassen), msg.Zulagenverwaltung (System zur Verwaltung der Zulagen von Riester-geförderten Verträgen), msg.RAN (Rentenabrechnungs- und -nachweissystem), Unified Product Platform (Plattform für Krankenversicherungsprodukte, insbesondere auf dem US-amerikanischen Markt), msg.Office (Geschäftsvorfallsteuerung und Dokumentenbearbeitung), msg.Tax Connect (gesetzliche Steuermeldungen), msg.Sales (Multikanalplattform) und msg.Ilis (Insurance Liability Information System) decken die wesentlichen Spezial- und Querschnittsaufgaben im Kerngeschäft ab. Hinzu kommen msg.Pension für die Verwaltung von Zeitwertkonten und die betriebliche Altersvorsorge sowie das Self Service Portal für die digitale Endkundenkommunikation msg.Online Insure. Zudem bietet msg life ein breites Spektrum an Beratung und Dienstleistungen, von der Software-Implementierung bis zur Bestandsmigration, wobei im Bereich Migration auch die beiden Migrationssoftwarelösungen msg.Migration System und msg.Migration Archive zur Angebotspalette gehören.

Die msg.Life Factory sowie weitere zentrale Komponenten sind zudem Teil der gemeinsamen Versicherungsplattform der msg-Gruppe, der msg.Insurance Suite. Mit der msg.Insurance Suite steht für alle Sparten der Versicherungswirtschaft erstmals ein einheitlicher Industriestandard zur Verfügung. Die Lösung umfasst und integriert alle notwendigen fachlichen Systemkomponenten für ein Versicherungsunternehmen. Neben der

zugrundeliegenden Komponentenarchitektur verfügt diese Plattform über einen hohen End-to-End-Vorfertigungsgrad; sie ermöglicht eine insgesamt leichte Integration bestehender Lösungskomponenten und gewährleistet vielfältige Nutzungsmöglichkeiten bei hoher Releasefähigkeit und niedrigen Weiterentwicklungs- und Wartungskosten. Bei der Vermarktung der msg.Insurance Suite arbeiten msg life und die msg-Gruppe vertrieblich eng zusammen. Die Umsetzung der vollständigen Konvergenz der Komponenten der msg.Insurance Suite sowie die diesbezügliche vertriebliche Zusammenarbeit sind wichtige Aspekte in Zusammenhang mit der Produktstrategie.

Wirtschaftsbericht

Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Das globale Wachstum ist stark, hat aber seinen Höhepunkt erreicht. So fasst die OECD die Lage der Weltwirtschaft zusammen. Für das gesamte Jahr 2018 zeichnet sich noch ein Anstieg der globalen Wirtschaftsleistung um 3,7 Prozent ab. In den beiden kommenden Jahren wird sich das BIP-Wachstum allerdings abschwächen. Als Grund für die Abkühlung nennt die OECD unter anderem die sich verschärfenden Handelskonflikte, restriktive finanzielle Rahmenbedingungen und hohe Ölpreise.

Anders als 2017 verlief die Entwicklung in den einzelnen Ländern und Sektoren unterschiedlich, stellt die OECD weiter fest. Vor dem Hintergrund wachsender Handelsspannungen hat sich das Volumenwachstum des Welthandels 2018 bereits verlangsamt. Besonders schwach fiel die Entwicklung in der ersten Jahreshälfte aus. Indikatoren wie Exportaufträge und Containerumschlag deuten auch weiterhin auf ein eher verhaltenes Handelswachstum hin.

In diesem Jahr traten bereits verschiedene neue Zölle und handelsbeschränkende Maßnahmen in Kraft. Das ist insbesondere auf den sich ausweitenden Handelsstreit zwischen den USA und China zurückzuführen: Beide Länder haben sich im Laufe des vergangenen Jahres mit Sonderzöllen überzogen. Inzwischen ist fast die Hälfte der chinesischen Exporte in die Vereinigten Staaten von Sonderzöllen betroffen, und das belastet die chinesische Wirtschaft. Laut chinesischem Statistikamt wuchs Chinas Wirtschaft

2018 im Vergleich zum Vorjahr nur um 6,6 Prozent und damit so langsam wie seit fast drei Jahrzehnten nicht mehr.

Für die Jahre 2019 und 2020 rechnet die OECD mit einem globalen BIP-Wachstum von jeweils 3,5 Prozent. Es besteht das Risiko, dass auch in diesem Jahr weitere restriktive Maßnahmen folgen werden. Die Einführung weiterer Handelshemmnisse zwischen den USA und China würde nicht nur die gesamtwirtschaftliche Produktion dieser beiden Volkswirtschaften beeinträchtigen, sondern sich auch negativ auf die Entwicklung des Welthandels auswirken.

Außerdem könnten steigende Ölpreise aufgrund einer höheren globalen Nachfrage, Unsicherheiten über die Ölförderung in Venezuela und über die mit Sanktionen belegte Ölförderung im Iran das weltweite Wachstum bremsen. Hinzu kommen Risiken aus dem finanziellen Umfeld. So könnte es im Zuge der anstehenden Normalisierung der Geldpolitik zu einer Verunsicherung an den Kapitalmärkten kommen und infolgedessen zu Korrekturen bei Vermögenspreisen, Renditen und Wechselkursen.

Im Euroraum dürfte das Bruttoinlandsprodukt im Jahr 2018 nach einer ersten Schätzung von Eurostat auf 1,8 Prozent sinken nach 2,5 Prozent im Vorjahr. Zu den Risiken zählen unter anderem politische Unsicherheiten wie z.B. ein ungeordneter Brexit, der Haushaltsstreit zwischen Brüssel und Italien, die anhaltenden Handelskonflikte und eine gestiegene Volatilität an den Finanzmärkten.

In Deutschland verlor das Wachstum im Jahr 2018 deutlich an Schwung: Nach ersten Berechnungen des Statistischen Bundesamtes stieg das BIP um 1,5 Prozent nach 2,2 Prozent im Jahr 2017. Positive Impulse lieferte vor allem die starke Binnennachfrage. Zudem legten die Investitionen zu, insbesondere in Bauten, Ausrüstung und Anlagen. Als Boombranchen zeigten sich die IT-Branche, das Baugewerbe sowie die konsumnahen Bereiche Handel, Verkehr und Gastgewerbe. Dagegen fiel die Exportwirtschaft als Wachstumstreiber aus. Zwar stiegen die Ausfuhren im Jahresdurchschnitt, jedoch nicht mehr so stark wie in den Vorjahren. Auch hier hinterlassen unter anderem der amerikanisch-chinesische Handelsstreit, der Brexit sowie die konjunkturelle Abkühlung in China ihre Spuren.

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für die europäische und deutsche Versicherungsbranche waren auch im vergangenen Jahr nicht einfach. Das anhaltend

niedrige Zinsniveau, neue regulatorische Anforderungen, ein hoher Kostendruck und ein verschärfter Wettbewerb halten die Unternehmen in Atem. Politische Themen wie Zinszusatzreserve, Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD, LVRG II, die Datenschutzgrundverordnung (EU-DSGVO), neue Bilanzierungsstandards oder Solvency II haben die Versicherer 2018 beschäftigt und werden auch in 2019 nachwirken.

Die Digitalisierung stellt die Branche vor zusätzliche Herausforderungen. Die Versicherer reagieren zum einen mit Konsolidierungen und zum anderen mit umfangreichen Investitionen in die Automatisierung von Geschäftsprozessen zur Kostensenkung, in die Entwicklung innovativer Produkte und neuer Kostenmodelle sowie in neue IT-Systeme. Der anspruchsvolle Umstieg auf eine moderne IT-Landschaft, in die neue Technologien und Plattformen integriert werden können, um den Anforderungen der Digitalisierung und einer modernen Kundenkommunikation gerecht zu werden, prägten bei etlichen Unternehmen das abgelaufene Geschäftsjahr.

Die große digitale Disruption durch Insurtechs blieb in 2018 zunächst aus. Vielmehr stehen die Zeichen auf Zusammenarbeit. Zahlreiche klassische Versicherer kooperieren inzwischen mit den kreativen Startups. Man setzt nun verstärkt auf eine Bereicherung der Wertschöpfungskette durch ergänzende Services, z.B. in der Kundenkommunikation oder Schadenregulierung. Auch wenn seitens der Insurtech-Szene derzeit keine echte Disruption droht, könnten die großen Internet-Player aufgrund ihrer Marktmacht, gewaltiger Datenmengen und modernster IT die Versicherungsbranche und ihre Geschäftsmodelle mittelfristig verändern. Ein Indiz dafür ist, dass immer mehr Versicherer auf digitale Ökosysteme, Künstliche Intelligenz, Internet of Things, Blockchain oder Big Data setzen.

In Deutschland sorgt das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG), das Anfang 2018 in Kraft trat, für Aufbruchsstimmung in der betrieblichen Altersversorgung (bAV). Die Assekuranz geht davon aus, dass die bAV durch die Betriebsrentenreform deutlich attraktiver wird. Zahlreiche Versicherer haben sich 2018 zusammengeschlossen, um gemeinsam Lösungen für das Sozialpartnermodell zu entwickeln und anzubieten. Weniger gute Nachrichten gibt es dagegen aus der Pensionskassenwelt. Bei einigen Unternehmen reichen die Mittel nicht mehr aus, um die Garantien aus der Vergangenheit zu bedienen.

Der Schadenversicherung in Deutschland blieben im abgelaufenen Geschäftsjahr größere Elementarschadenereignisse bis auf regionale Fälle weitgehend erspart. Die Branche kann

daher im Bereich Kfz und Wohngebäude mit einer freundlichen Schadenentwicklung und entsprechend soliden Ergebnissen rechnen.

Mit Blick auf die deutschsprachigen Versicherungsmärkte wird der intensive Wettbewerb durch die zunehmenden Verflechtungen zwischen den nationalen Versicherungsmärkten grundsätzlich befördert. Dennoch handelt es sich bei den Erstversicherungsmärkten – anders als in der Rückversicherung – weitgehend um nationale Märkte und das dürfte auch so bleiben. Am ehesten schlägt sich die internationale Verflechtung im grenzüberschreitenden Geschäft über Tochterunternehmen nieder und in der Bildung grenzüberschreitender regionaler oder globaler Versicherungsgruppen und der wachsenden internationalen Arbeitsteilung innerhalb dieser Gruppen.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr standen erneut Kostenreduktion und Effizienzsteigerung im Fokus. Mit Blick auf die Tatsache, dass eine moderne IT unerlässlich ist für den Geschäftserfolg, bemühen sich die Versicherungsunternehmen intensiv darum, nach sorgfältiger Kosten-Nutzen-Analyse, ihre IT-Strukturen, Abläufe und Prozesse zu erneuern und zu optimieren. Viele Unternehmen konzentrieren sich zudem darauf, innovative Produkte zu entwickeln oder ihre Produktpalette zu erweitern. Das betrifft alle bestehenden Produktgruppen, Steuerschichten und Rechtsformen. Das Ziel ist es, Produkte zu gestalten, die zugleich mehrere Bedingungen erfüllen: den Wunsch des Versicherungsnehmers nach Sicherheit, Rendite und Flexibilität, die Anforderungen des Versicherers nach mehr Effizienz und Profitabilität und die regulatorischen Vorgaben des Gesetzgebers.

Wesentliche Voraussetzung für Produktinnovationen, Digitalisierung oder Automatisierung von Geschäftsprozessen zur Effizienzsteigerung und Kostenoptimierung ist eine leistungsstarke IT-Infrastruktur. Das führt zu steigendem Bedarf an externer Beratung und IT-Unterstützung und damit auch zu einer kontinuierlichen Anpassung und Weiterentwicklung der Standardsoftware von msg life.

Der US-amerikanische Versicherungsmarkt hat sich 2018 insgesamt zufriedenstellend entwickelt. Dabei wächst der Krankenversicherungsbereich etwas schwächer, weil die Unternehmen auf ihre jeweilige Kostensituation achten. Der Lebensversicherungsmarkt konnte insgesamt eine leichte Belebung verzeichnen. Der Sachversicherungsmarkt wächst, parallel zum allgemeinen Wirtschaftswachstum, weiterhin konstant – auf einem allerdings eher niedrigen Niveau.

Auch wenn die Unternehmen der Informationswirtschaft in Deutschland mit einem leichten Stimmungsdämpfer in das Jahr 2019 starten, gibt es keinen Anlass zur größeren Sorge, wie das Leibniz-Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung im Januar 2019 mitteilt. Die Mehrheit der Unternehmen der Informationswirtschaft wertet das konjunkturelle Klima weiterhin als positiv.

Geschäftsverlauf

Die msg life Gruppe ist im deutschsprachigen Markt für Lebensversicherer und Altersvorsorgeeinrichtungen mit den von ihr angebotenen Leistungen und Produkten Marktführer. Mehr als die Hälfte aller dort ansässigen Lebensversicherer sind Kunden der msg life Gruppe. Die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten des Konzerns haben zum Ziel, diese führende Position auch weiterhin kontinuierlich auszubauen. Im Zuge der sich permanent ändernden regulatorischen Anforderungen sowie der sich dynamisch entwickelnden Produktvielfalt verfolgen die Versicherungsgesellschaften nachdrücklich die Strategie, die noch immer zu einem großen Teil selbst erstellten Softwarelösungen durch Standardsoftware abzulösen.

Inzwischen sind die Produkte und Beratungsleistungen von msg life ein fester Bestandteil des msg-Gruppenportfolios für die Versicherungswirtschaft geworden. Und als Gruppenunternehmen in der erfolgreichen msg-Gruppe ist die msg life ag für die Kunden ein strategisch noch bedeutenderer Partner und für die Mitarbeiter ein noch attraktiverer Arbeitgeber.

2018 wurden 80,5 Prozent des Umsatzes in Deutschland erwirtschaftet (Vorjahr: 78,0 Prozent) und 19,5 Prozent in den Auslandsmärkten (Vorjahr: 22,0 Prozent). Angesichts der 2013 getroffenen Entscheidung, über die momentan bestehenden Auslandsmärkte hinaus derzeit keine weiteren Länder mehr zu erschließen, sondern stattdessen die Marktanteile in den bereits erschlossenen Märkten in Europa und in den USA weiter auszubauen, verzichtet die msg life ag – wie bereits in den vergangenen Jahren – auch weiterhin auf eine konkrete quantitative Zielsetzung in Zusammenhang mit einer möglichen Steigerung des Umsatzanteils in den Auslandsmärkten.

Das msg life Geschäftsjahr 2018 zeigte erneut ein äußerst stabiles und von erfolgreichen Projekten geprägtes Bestandskundengeschäft mit kontinuierlichen Neuaufträgen. Das damit

zum Ausdruck gebrachte Vertrauen der Kunden sieht msg life als Bestätigung und Ansporn gleichermaßen, die eigenen Leistungen und Lösungen gemeinsam mit den Kunden kontinuierlich zu verbessern und auszubauen. Das Unternehmen rechnet damit, dass sich diese Entwicklung 2019 fortsetzen wird.

Auch 2018 konnte das Unternehmen Vertriebserfolge für das europaweit führende Bestandsverwaltungssystem msg.Life Factory verzeichnen: So entschieden sich mit der Nürnberger Versicherung und der schweizerischen AXA Winterthur weitere renommierte Lebensversicherer für das moderne msg life-Kernsystem. Zudem beauftragte ERGO die IBM, und diese wiederum msg life und die msg-Gruppe als Subunternehmer, mit dem Aufbau einer Run-off-Plattform zur Verwaltung der etwa sechs Millionen klassischen Lebensversicherungsverträge im dortigen geschlossenen Bestand.

Des Weiteren wurde im Berichtszeitraum mit den WWK Versicherungen ein Vertrag geschlossen, der neben der Lizenz für die msg.Zulagenverwaltung auch eine Lizenz für die RSBF (Riester-steuerliche Bestandsführung) sowie die Migration der Daten aus dem Altsystem umfasst. Ebenfalls neu hinzu kam die Nürnberger Versicherung als Kunde für die msg.Zulagenverwaltung.

Weitere Neuaufträge kamen von der ONE Insurance, die sich entschieden hat, den schweizerischen Markt auf Basis der Unified Administration Platform zu erschließen, sowie vom US-amerikanischen Markt. Die dortige msg life Konzerngesellschaft konnte die BCBS Kansas City für die msg.Unified Product Platform zu Definition, Entwicklung und den Vertrieb von Krankenversicherungsprodukten gewinnen.

Als erster Anbieter bietet msg life im Kontext der schnell fortschreitenden Digitalisierung der gesamten Versicherungswirtschaft und dem steigenden Bedarf der Kunden an modernen versicherungsmathematischen Lösungen zur Produktgestaltung ein vollständiges Self Service Portal, als Aufsatz für die msg.Life Factory, die msg.P&C Factory, die msg.Health Factory sowie auch eigenentwickelte Vertragsverwaltungssysteme, für Lebens-, Kranken- und Sachversicherer an. Unter dem Namen msg.Online Insure bietet das webbasierte Portal, vergleichbar dem Online-Banking, für Endkunden sowie Makler und Agenten alle Transaktionen zu einem Versicherungsvertrag unter einer einfach zu bedienenden Oberfläche – auf allen Endgeräten, rund um die Uhr und mit dem Ziel der nachhaltigen Kostenoptimierung.

msg life hat in den zurückliegenden Jahren die Aktivitäten rund um die Entwicklung neuer Standardsoftwareprodukte zur digitalen Transformation sowie zur Interaktion und Kollaboration mit Endkunden (Systems of Engagement, SoE) ausgebaut. In dem Zusammenhang nimmt das Konzernunternehmen speeos die Rolle eines Digital Lab ein mit dem Ziel, Innovationen für die Versicherungsbranche im Bereich Systems of Engagement zur Produktreife zu bringen und einen maßgeblichen Einfluss auf den digitalen Wandel der Assekuranz zu nehmen.

Die Märkte in Österreich und in der Schweiz stellen im Vergleich zum deutschen Markt sehr ähnliche Anforderungen und werden beide durch eine lokale Präsenz bearbeitet.

Insbesondere von Slowenien aus bearbeitet msg life die mittel- und osteuropäischen Märkte. Dort haben sich zahlreiche Lebensversicherungsunternehmen etabliert, die einerseits durch die stets steigende Anzahl von Vertragsbeständen dem Druck zur Automatisierung und andererseits, bedingt durch die Annäherung an Westeuropa, zunehmend dem hier herrschenden Regulierungsdruck ausgesetzt sind. Da insbesondere deutschsprachige Versicherer in diese hochkompetitiven Märkte expandieren, ergeben sich immer wieder interessante vertriebliche Chancen für msg life. Die Gesellschaft in Polen wird msg life aufgeben. Der polnische Markt wird zukünftig von den anderen msg life Standorten in Osteuropa aus bearbeitet.

In vielen Ländern Osteuropas ist msg life mit dem dort marktführenden Bestandsverwaltungssystem Unified Administration Platform vertreten, dem bewährten Allspartensystem für kleinere Versicherungsunternehmen. Aufgrund des zunehmenden Beratungsgeschäfts in Verbindung mit lokaler Präsenz verzeichnet msg life in diesen Absatzmärkten immer wieder die Möglichkeit von Cross-Selling-Effekten für die Unified Administration Platform.

Auch der Markt in den Benelux-Staaten wird weiterhin bearbeitet; msg life stößt dort mit dem angebotenen Produktportfolio vor allem bei den national agierenden Versicherungskonzernen auf eine gute Resonanz.

Ebenfalls ein interessanter Markt ist die iberische Halbinsel. Den portugiesischen und den spanischen Markt bearbeitet msg life mit einem eigenen Standort in Portugal, welcher erfolgreich auch als Produktentwicklungseinheit genutzt wird, und einer Niederlassung in

Spanien. Auch auf dem dortigen Markt verzeichnete msg life 2018 eine stabile Entwicklung des Bestandskundengeschäfts.

Das US-amerikanische Geschäft von msg life für primär Krankenversicherungen entwickelte sich ebenfalls weiterhin positiv. Die dortige msg life Konzerngesellschaft FJA-US, Inc. verzeichnet unter anderem mit der Unified Distribution Platform, der Unified Product Platform sowie der webbasierten Multikanalplattform msg.Sales eine kontinuierliche und erfolgreiche Entwicklung. Mittlerweile umfasst das dortige msg life Angebotsspektrum nicht nur Softwareprodukte, sondern auch Betreibermodelle und fachliche Beratungsleistungen rund um die Themen Produkt- und Tarifgestaltung.

Wie berichtet gab es im Berichtszeitraum zahlreiche Neuaufträge, und msg life rechnet mit Neugeschäft auch im Geschäftsjahr 2019. Auch das Bestandskundengeschäft rund um die von msg life angebotenen Softwarekomponenten entwickelte sich 2018 erfreulich. Des Weiteren kamen die meisten der in der Unternehmensplanung enthaltenen Projekte im Berichtszeitraum wie geplant zur Ausführung. Wie bereits in den Vorjahren wurde auch im Geschäftsjahr 2018 das vertriebliche Hauptaugenmerk insbesondere auf Akquisitionsvorhaben in den etablierten Märkten gelegt.

Zusammenfassende Beurteilung der Geschäftslage

Für die msg life Gruppe war 2018 ein gutes Jahr: Das stabile Bestandskundengeschäft, die vertrieblichen Erfolge sowie ein weitgehend planmäßig verlaufendes Projektgeschäft führten dazu, dass die zu Beginn des Geschäftsjahres gesetzten Ziele hinsichtlich des finanziellen Leistungsindikators Umsatz (IFRS) übertroffen und hinsichtlich des finanziellen Leistungsindikators Ergebnis (IFRS) realisiert wurden: Insgesamt verzeichnete die msg life Gruppe in Anlehnung an den internationalen Rechnungslegungsstandard IFRS einen Umsatz von 148,1 Mio. Euro und ein Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen auf Sachanlagen und Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände (EBITDA) von 11,7 Mio. Euro.

Nachdem die Rechnungslegung des Konzerns im Berichtszeitraum auf HGB umgestellt wurde, erzielte die msg life Gruppe einen handelsrechtlichen Konzern-Umsatz von 134,3 Mio. Euro und ein handelsrechtliches Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen auf

Sachanlagen und Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände (EBITDA) von 6,8 Mio. Euro.

Die Geschäftslage des Unternehmens im Berichtsjahr 2018 kann insgesamt als positiv bezeichnet werden. Die Grundlage für eine weitere positive Entwicklung im Jahr 2019 und für die Folgejahre ist geschaffen. Die letztjährige Prognose des handelsrechtlichen Einzelabschlusses sah ein leicht positives Jahresergebnis vor; im Ergebnis hat die Einzelgesellschaft als Holding das Geschäftsjahr 2018 mit einem Jahresergebnis von 2,5 Mio. Euro abgeschlossen und lag damit im Rahmen der Erwartungen.

Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Die Leistungsfähigkeit der msg life Gruppe spiegelt sich nicht nur in den wirtschaftlichen Kennziffern, sondern auch in den sogenannten nichtfinanziellen Leistungsindikatoren wider. Hierzu zählen in der msg life Gruppe insbesondere die Arbeitnehmerbelange. Die entsprechenden Angaben finden sich innerhalb dieses zusammengefassten Lageberichts und Konzernlageberichts im Kapitel „Mitarbeiter“.

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Nachdem zum Bilanzstichtag des Vorjahres (31. Dezember 2017) die Darstellung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns noch gemäß internationalem Rechnungslegungsstandard IFRS erfolgt ist, basieren die nachfolgenden Ausführungen zur Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns per 31. Dezember 2018 aufgrund der Umstellung des Rechnungslegungsstandards des Konzerns im Berichtszeitraum auf dem Handelsgesetzbuch (HGB). Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend übergeleitet.

Ertragslage des Konzerns

Umsatzentwicklung

Zum Bilanzstichtag haben sich keine Änderungen gegenüber dem im Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2017 dargestellten Konsolidierungskreis zum 31. Dezember 2017 ergeben.

Der Umsatz der msg life Gruppe im abgelaufenen Geschäftsjahr betrug 134,3 Mio. Euro und lag damit um 19,8 Mio. Euro über dem Umsatz des Geschäftsjahres 2017, was einem Anstieg von 17,3 Prozent entspricht.

Die Dienstleistungsumsätze verzeichneten im Geschäftsjahr einen Anstieg von 66,2 Mio. Euro auf 99,2 Mio. Euro, was eine Zunahme um 33,1 Mio. Euro bedeutet. Dies entspricht einem Anteil von 73,9 Prozent (Vorjahr: 57,8 Prozent) am Gesamtumsatz. Die produktbasierten Umsätze verzeichneten dagegen in Summe einen Rückgang um 13,3 Mio. Euro und betragen somit 35,1 Mio. Euro (Vorjahr: 48,4 Mio. Euro). Unter den produktbasierten Umsätzen belaufen sich die Lizenzerlöse im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 9,8 Mio. Euro (Vorjahr: 27,1 Mio. Euro), was einem Anteil von 7,3 Prozent vom Gesamtumsatz entspricht (Vorjahr: 23,7 Prozent). Die Wartungsumsätze betragen im Geschäftsjahr 2018 18,3 Mio. Euro (Vorjahr: 17,1 Mio. Euro) und machen damit 13,6 Prozent (Vorjahr: 14,9 Prozent) vom Gesamtumsatz aus.

Die sonstigen Umsätze 2018 beinhalten vorwiegend Hardwarelieferungen, Rechenzentrumsleistungen sowie eine Vertriebsprovision. Sie verzeichneten im abgelaufenen Geschäftsjahr ebenfalls einen Zuwachs in Höhe von 2,8 Mio. Euro auf 7,0 Mio. Euro (Vorjahr: 4,2 Mio. Euro).

In Hinblick auf die regionale Umsatzverteilung betrug der Umsatz in Deutschland im Geschäftsjahr 2018 insgesamt 108,2 Mio. Euro (Vorjahr: 89,3 Mio. Euro) und im Ausland 26,1 Mio. Euro (Vorjahr: 25,2 Mio. Euro). Der Anstieg in Deutschland resultiert insbesondere aus einer gestiegenen Nachfrage nach msg life Lösungen auf dem deutschsprachigen Markt. Ebenfalls einen Umsatzanstieg verzeichnete die msg life Gruppe in ihrem US-amerikanischen Geschäft, wo der Umsatz auf 22,4 Mio. Euro kletterte (Vorjahr: 19,9 Mio. Euro). In Österreich sanken die Umsätze auf 0,4 Mio. Euro (Vorjahr: 0,8 Mio. Euro). Der

nach Umsatz drittstärkste ausländische Markt ist Slowenien, wo der Umsatz im Geschäftsjahr 2018 1,6 Mio. Euro betrug (Vorjahr: 2,3 Mio. Euro). In der Schweiz betrug der Umsatz 2018 1,4 Mio. Euro und sank somit leicht um 0,1 Mio. Euro im Vergleich zum Vorjahresstichtag. Der externe Umsatz im Raum Benelux und Polen blieb mit 0,1 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2018 auf dem Vorjahresniveau. In Portugal verzeichnete die Gesellschaft einen Rückgang um 0,2 Mio. Euro auf 0,2 Mio. Euro.

Die Ländergesellschaften in Polen und in der Slowakei erbringen die meisten Umsätze für andere Konzerngesellschaften, so dass nur in einem geringeren Umfang externe Umsätze realisiert werden.

Die Bestandsveränderung reduzierte sich im Geschäftsjahr dagegen um 5,6 Mio. Euro von 14,9 Mio. auf 9,3 Mio. Euro, so dass die Gesamtleistung der Gesellschaft um 14,1 Mio. auf 143,6 Mio. Euro angestiegen ist, was eine Steigerung um 10,9 Prozent bedeutet.

Ergebnisentwicklung

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden – so wie im Vorjahr – keine Entwicklungsleistungen für neue Software aktiviert. Die Position sonstiger betrieblicher Ertrag beträgt 2,6 Mio. Euro (Vorjahr: 1,6 Mio. Euro). Wesentlicher Treiber im abgelaufenen Geschäftsjahr war die Auflösung von Rückstellungen (darunter vorwiegend Pensionsrückstellungen aufgrund mehrerer Sterbefälle) in Höhe von 1,3 Mio. Euro.

Die Gesamtkosten betrugen im Geschäftsjahr 2018 139,4 Mio. Euro (Vorjahr: 120,1 Mio. Euro); sie sind um 19,3 Mio. Euro gestiegen, was einem Anstieg von 16,0 Prozent entspricht; somit haben sich diese im Vergleich zur Gesamtleistung überdurchschnittlich entwickelt. Den größten Anteil an den Gesamtkosten mit 93,4 Mio. Euro (Vorjahr: 85,9 Mio. Euro) hatten die Personalkosten; dies entspricht einem Anteil von 67,0 Prozent (71,5 Prozent), bezogen auf die durchschnittliche Anzahl von 1.058 Mitarbeitern (Vorjahr: 970 Mitarbeiter).

An den Gesamtkosten stellten mit 26,3 Mio. Euro (Vorjahr: 16,3 Mio. Euro) die bezogenen Leistungen einen hohen Anteil dar. Unter den bezogenen Leistungen befinden sich externe freie Mitarbeiter, deren Kosten sich im Geschäftsjahr 2018 auf 9,6 Mio. Euro beliefen (Vorjahr: 7,5 Mio. Euro). Mit den bezogenen Leistungen lassen sich spezielle Anforderungen – wie beispielsweise Auslastungsspitzen durch Neuprojekte – abdecken; sie tragen so zur Variabilisierung der Gesamtkosten bei.

Die Personalkosten und der Materialaufwand stiegen um insgesamt 17,4 Mio. Euro auf 119,9 Mio. Euro (Vorjahr: 102,4 Mio. Euro). Der Anstieg der Personalkosten resultiert insbesondere aus den zahlreichen Neueinstellungen aufgrund der neuen Projekte. Der Anteil der sonstigen betrieblichen Aufwendungen an den Gesamtkosten ist im Geschäftsjahr 2018 leicht auf 14,0 Prozent gesunken (Vorjahr: 14,7 Prozent) und betrug 19,5 Mio. Euro (Vorjahr: 17,7 Mio. Euro). Wesentlicher Bestandteil der sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind die Raumkosten (Mieten) für die Büroflächen mit 6,1 Mio. Euro (Vorjahr: 5,5 Mio. Euro).

Den zweitgrößten Kostenblock bilden Reisekosten im produktnahen Umfeld. Diese betrugen 3,3 Mio. Euro (Vorjahr: 3,1 Mio. Euro) und erhöhten sich somit im Vergleich zum Vorjahr um 0,2 Mio. Euro. Die Kosten für Beratung, Buchführung und Aufsichtsrat sind im Geschäftsjahr 2018 um 0,3 Mio. Euro auf 1,7 Mio. Euro (Vorjahr: 1,4 Mio. Euro) angestiegen.

Im Ergebnis konnte der Konzern ein EBITDA von 6,8 Mio. Euro (Vorjahr: 11,0 Mio. Euro) erzielen.

Die Summe aller Abschreibungen ist um 0,5 Mio. Euro auf 2,3 Mio. Euro (Vorjahr: 1,8 Mio. Euro) gestiegen. Die Abschreibungen auf Sachanlagen betrugen 1,8 Mio. Euro (Vorjahr: 1,4 Mio. Euro). 0,5 Mio. Euro (Vorjahr: 0,4 Mio. Euro) entfielen auf die planmäßigen Abschreibungen von immateriellen Vermögenswerten.

Insgesamt betrug das positive Betriebsergebnis 4,5 Mio. Euro (Vorjahr: 9,2 Mio. Euro).

Das Finanzergebnis belief sich auf -0,9 Mio. Euro (Vorjahr: -0,7 Mio. Euro). Die Gruppe finanziert sich komplett aus eigenen Mitteln und ist nicht auf fremde Mittel angewiesen.

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit des Konzerns hat sich 2018 um 4,9 Mio. Euro verringert und betrug 3,6 Mio. Euro (Vorjahr: 8,5 Mio. Euro). Im Geschäftsjahr 2018 resultieren daraus Ertragsteueraufwendungen von 1,4 Mio. Euro (Vorjahr: 1,5 Mio. Euro); dies entspricht einer Reduzierung des Steueraufwands von 0,1 Mio. Euro.

Das Periodenergebnis im Geschäftsjahr 2018 belief sich auf 2,1 Mio. Euro (Vorjahr: 7,0 Mio. Euro).

Finanzlage des Konzerns

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Das Finanzmanagement soll die msg life Gruppe in die Lage versetzen, jederzeit über die notwendigen Mittel zu verfügen, um im operativen Geschäft hinsichtlich Volatilität des Auftragseingangs, Schwankungen im Zahlungsverhalten der Kunden und Investitionsbedarf handlungsfähig zu sein. Dabei müssen alle wesentlichen Risiken, denen die msg life Gruppe potentiell ausgesetzt ist, frühzeitig erkannt werden und die notwendigen Spielräume für geeignete Abwehrmaßnahmen vorgesehen sein. Im Rahmen des Liquiditätsmanagements wird darauf geachtet, dass laufend ausreichend verfügbare Mittel und angemessene Liquiditätsreserven zur freien Verfügung stehen. Die msg life Gruppe ist im abgelaufenen Geschäftsjahr allen Zahlungsverpflichtungen vollumfänglich nachgekommen.

Finanzierungsanalyse

Die Erträge beziehungsweise operativen Cashflows des Konzerns sind weitgehend keinem Zinsänderungsrisiko ausgesetzt. Die Anlage der liquiden Mittel erfolgt in der Regel kurzfristig. Die Finanzverbindlichkeiten sind kurz- bis mittelfristig.

Hinsichtlich des Kreditrisikos (Ausfallrisikos) bestehen im Konzern keine wesentlichen Konzentrationen auf einzelne Kunden. Eine Versicherung von Forderungen wird, insbesondere wegen der hohen Bonität der Kunden aus der Versicherungsbranche, nicht vorgenommen.

Die liquiden Mittel haben um 5,1 Mio. Euro zugenommen und betragen zum 31. Dezember 2018 28,2 Mio. Euro (per 31. Dezember 2017: 23,1 Mio. Euro). Für die deutschen Gesellschaften innerhalb der msg life Gruppe existiert ein Cash-Pooling. Allerdings hat der Konzern 5,8 Mio. Euro seiner liquiden Mittel in US-Staatsanleihen investiert, um so für einen Teil der vorhandenen liquiden Mittel Zinserträge zu generieren.

Im Geschäftsjahr 2018 erzielte msg life einen operativen Cashflow in Höhe von 9,0 Mio. Euro (Vorjahr: 1,9 Mio. Euro), was den Erfolg verdeutlicht und dokumentiert, dass das Unternehmen liquide Mittel aus eigener Kraft erwirtschaftet. Aufgrund der durchweg positiven Kennziffern hat die msg life Gruppe das Geschäftsjahr 2018 mit einem positiven Ergebnis

vor Ertragsteuern (EBT) von insgesamt 3,6 Mio. Euro (Vorjahr: 8,5 Mio. Euro) abgeschlossen.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug -4,9 Mio. Euro (Vorjahr: -2,4 Mio. Euro), wobei 2,5 Mio. Euro auf Investitionen in Sachanlagen in Form von technischer Ausstattung und 2,3 Mio. Euro für den Kauf von Wertpapieren in den USA getätigt wurden.

Nachdem 2017 der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit einen deutlich positiven Saldo in Höhe von 4,6 Mio. Euro auswies, welcher im Wesentlichen durch den Verkauf der eigenen Anteile in Höhe von 4,5 Mio. Euro begründet war, ist der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit zurück auf dem Niveau der Geschäftsjahre vor 2017 und beträgt 0,4 Mio. Euro.

Vermögenslage des Konzerns

Vermögensstrukturanalyse

Die Eigenkapitalquote des Konzerns zum 31. Dezember 2018 ist im Vergleich zum Vorjahr mit 50,6 Prozent (Vorjahr: 50,2 Prozent) leicht verbessert, und das Eigenkapital beträgt 38,2 Mio. Euro (Vorjahr: 35,2 Mio. Euro). Zum 31. Dezember 2018 liegt die Bilanzsumme des Konzerns bei 75,5 Mio. Euro, was einem Anstieg um 5,4 Mio. Euro (gegenüber 70,1 Mio. Euro zum 31. Dezember 2017) entspricht.

Die kurzfristigen Vermögenswerte sind im abgelaufenen Geschäftsjahr von im Vorjahr 62,5 Mio. Euro auf 67,6 Mio. Euro gestiegen. Grund für den Anstieg ist im Wesentlichen der zum Bilanzstichtag um 5,1 Mio. Euro höhere Kassenbestand (von 23,1 Mio. Euro im Vorjahr auf 28,2 Mio. Euro zum Bilanzstichtag) sowie der um 2,5 Mio. Euro höhere Bestand an Wertpapieren mit 5,8 Mio. Euro.

Die Entwicklung der unfertigen Leistungen in der Position „Vorräte“ hat sich von 2,4 Mio. Euro auf Null deshalb reduziert, weil es zum Bilanzstichtag einen Überhang an erhaltenen Anzahlungen auf Kundenprojekte im Vergleich zu den unfertigen Erzeugnissen gibt. Durch den gewählten offenen Ausweis der langfristigen Projekte wird der saldierte Betrag mit 1,4 Mio. Euro unter den Verbindlichkeiten als erhaltene Anzahlungen ausgewiesen.

Die liquiden Mittel erhöhten sich um 5,3 Mio. Euro auf 28,2 Mio. Euro (Vorjahr: 23,1 Mio. Euro).

Die langfristigen Vermögenswerte sind um 0,2 Mio. Euro auf 6,9 Mio. Euro (Vorjahr: 6,7 Mio. Euro) gestiegen. So haben sich die Sachanlagen – im Wesentlichen auf Grund von Zugängen von Betriebs- und Geschäftsausstattung – im Geschäftsjahr 2018 um 0,6 Mio. Euro erhöht. Die immateriellen Vermögenswerte sind dagegen abschreibungsbedingt um 0,5 Mio. Euro auf 2,7 Mio. Euro gesunken, da die msg life Gruppe verstärkt in die technische Ausstattung investiert hat. Die aktiven latenten Steuern vor Saldierung mit den passiven latenten Steuern betragen 0,6 Mio. Euro (Vorjahr: 0,7 Mio. Euro).

Die Rückstellungen sanken um 0,5 Mio. Euro. Diese Veränderung resultiert im Wesentlichen aus der Abnahme der (langfristigen) Pensionsrückstellungen um 0,4 Mio. Euro auf 6,1 Mio. Euro und die Minderung der Steuerrückstellungen um 0,5 Mio. Euro auf 0,5 Mio. Euro. Die sonstigen Rückstellungen haben sich dagegen um 0,4 Mio. Euro auf 17,0 Mio. Euro erhöht.

Insgesamt machen die Rückstellungen 31,2 Prozent der Bilanzsumme aus, verglichen mit einem Anteil von 34,3 Prozent im Vorjahr.

Die Verbindlichkeiten betragen 12,4 Mio. Euro. Die Erhöhung gegenüber dem Vorjahr von insgesamt 3,7 Mio. Euro resultiert im Wesentlichen aus dem Anstieg der Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen um 2,7 Mio. Euro auf 5,3 Mio. Euro und der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um 1,1 Mio. Euro auf 3,0 Mio. Euro. Die sonstigen Verbindlichkeiten sind dagegen um 1,3 Mio. Euro auf 2,7 Mio. Euro gesunken.

Der Konzern hat keine Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (weder kurz- noch langfristig). Insgesamt ist das Verhältnis der Verbindlichkeiten zur Bilanzsumme von 12,3 Prozent im Vorjahr auf jetzt 16,4 Prozent leicht angestiegen.

Das Geschäftsjahr 2018 lag leicht unter den Erwartungen. Der Vorstand der msg life ag geht aber dennoch davon aus, dass sich die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage im abgelaufenen Geschäftsjahr zufriedenstellend entwickelt hat beziehungsweise die positive Entwicklung der Vorjahre verstetigt werden konnte.

Wesentliche Ereignisse mit Einfluss auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der msg life ag im Jahresabschluss nach HGB

Ertragslage

Die Umsatzerlöse sind im Vergleich zum Vorjahr um 3,0 Mio. Euro von 17,9 Mio. Euro auf 20,9 Mio. Euro angestiegen. Zu dieser Entwicklung tragen die Umsatzerlöse mit externen Dritten mit -1,0 Mio. Euro und die Umsatzerlöse im Konzern, also Umsatzerlöse mit Gesellschaften innerhalb der msg life-Gruppe, mit 4,0 Mio. Euro bei. Der Grund für diese Entwicklung ist im Wesentlichen die Gewinnung eines Großauftrags in Kooperation mit der msg systems ag. Die sonstigen betrieblichen Erträge betragen 0,4 Mio. Euro (Vorjahr: 0,8 Mio. Euro).

Der Aufwand für den Bezug von Leistungen aus dem Konzern ist im Vergleich zum Vorjahr um 0,2 Mio. Euro gestiegen und betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr 6,9 Mio. Euro (Vorjahr: 6,7 Mio. Euro).

Der Personalaufwand lag mit 7,1 Mio. Euro (Vorjahr: 5,8 Mio. Euro) um 1,3 Mio. Euro über dem Vorjahresniveau.

Die Position der Abschreibungen – diese waren solche auf Sachanlagevermögen – im HGB-Einzelabschluss war so gut wie unverändert und betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr 0,2 Mio. Euro (Vorjahr: 0,2 Mio. Euro).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen, im Wesentlichen bestehend aus Verwaltungskosten mit verbundenen Unternehmen, Mieten, Rechts- und Beratungskosten, Buchführungskosten und Aufsichtsratsentgelten, sind im abgelaufenen Geschäftsjahr um 1,6 Mio. Euro von 12,4 Mio. Euro auf 14,0 Mio. Euro angestiegen. Neben höheren verrechenbaren Verwaltungskosten (Zunahme um 0,7 Mio. Euro) trugen auch höhere Rekrutierungskosten (Zunahme um 0,3 Mio. Euro) und Rechts- und Beratungskosten (Zunahme um 0,3 Mio. Euro) zu dieser Entwicklung bei.

Auf Grundlage der bestehenden Ergebnisabführungsverträge sind der Gesellschaft 9,3 Mio. Euro von der msg life central europe gmbh (Vorjahr: 10,1 Mio. Euro) und 0,7 Mio. Euro von der msg life global gmbh (Vorjahr: -0,2 Mio. Euro aus Verlustübernahme) zugeflossen.

Das Zinsergebnis der msg life ag betrug im Geschäftsjahr 2018 insgesamt -0,3 Mio. Euro (Vorjahr: -0,4 Mio. Euro) und ist im Wesentlichen geprägt aus dem Zinsaufwand für Pensions- und Jubiläumsrückstellungen und der Verzinsung der IC-Verbindlichkeiten.

Der Steueraufwand lag im Geschäftsjahr 2018 bei 14 Tsd. Euro (Vorjahr: 243 Tsd. Euro), was auf ein niedrigeres zu versteuerndes Einkommen zurückzuführen ist.

Für das Gesamtjahr 2018 erzielte die msg life ag einen handelsrechtlichen Jahresüberschuss in Höhe von 2,5 Mio. Euro (Vorjahr: 2,6 Mio. Euro).

Finanz- und Vermögenslage

Der Rückgang des Anlagevermögens um 0,7 Mio. Euro auf 58,4 Mio. Euro (Vorjahr: 59,1 Mio. Euro) resultiert vornehmlich aus der planmäßigen Tilgung begebener Ausleihungen durch verbundene Unternehmen in Höhe von 1,0 Mio. Euro. Sie belaufen sich zum 31. Dezember 2018 auf 0,0 Mio. Euro (Vorjahr: 1,0 Mio. Euro). Die Gegenstände des Sachanlagevermögens beliefen sich auf 1,1 Mio. Euro (Vorjahr: 0,8 Mio. Euro).

Das Umlaufvermögen der msg life ag ist im abgelaufenen Geschäftsjahr um 16,5 Mio. Euro auf 26,4 Mio. Euro (Vorjahr: 9,9 Mio. Euro) angestiegen. Im Wesentlichen ist diese Entwicklung durch geleistete Anzahlungen in Höhe von 9,6 Mio. Euro im Zusammenhang mit der Gewinnung eines Großprojekts in Kooperation mit der msg systems ag zurückzuführen.

Zusätzlich haben sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um 1,2 Mio. Euro erhöht.

Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen sind um 0,4 Mio. Euro auf 0,8 Mio. Euro (Vorjahr: 0,5 Mio. Euro) angestiegen. Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen sind um 2,3 Mio. Euro auf 26,8 Mio. Euro (Vorjahr: 24,5 Mio. Euro) ebenfalls gestiegen.

Die liquiden Mittel lagen zum Bilanzstichtag um 5,1 Mio. Euro höher als noch vor einem Jahr und beliefen sich zum Jahresende auf einen Saldo von 13,5 Mio. Euro (Vorjahr: 8,3 Mio. Euro). Die Gesellschaft hat sich im Geschäftsjahr 2018 (wie bereits 2017) komplett aus eigenen Mitteln finanziert. Insofern sind keine Bankverbindlichkeiten passiviert.

Im Geschäftsjahr 2018 wurden die Ausleihungen an verbundene Unternehmen planmäßig um 1,0 Mio. Euro zurückgeführt.

Zum Bilanzstichtag betragen die aktiven latenten Steuern 6 Tsd. Euro (Vorjahr: 44 Tsd. Euro) und in gleicher Höhe wurden 6 Tsd. Euro an passiven latenten Steuern gebildet (Vorjahr: 44 Tsd. Euro).

Das Eigenkapital beträgt 41,6 Mio. Euro (Vorjahr: 39,1 Mio. Euro), was einem Anstieg von 2,5 Mio. Euro entspricht. Durch das laufende Jahresergebnis reduziert sich der Bilanzverlust auf 13,0 Mio. Euro (Vorjahr: Bilanzverlust von 15,5 Mio. Euro). Die Gesellschaft ist somit nach wie vor nicht ausschüttungsfähig.

Die Bilanzsumme betrug per 31. Dezember 2018 85,0 Mio. Euro (Vorjahr: 69,1 Mio. Euro).

Forschung und Entwicklung

Ausrichtung der F&E-Aktivitäten

Forschung und Entwicklung sind für msg life als Branchenhaus wesentliche Tätigkeiten zur Behauptung der Vorreiterrolle in der marktbezogenen Analyse von Trends und Zukunftsanforderungen. Die entsprechenden F&E-Aktivitäten dienen zum einen der Weiterentwicklung und dem Ausbau von Standardsoftwarelösungen und zum anderen dem Ausbau der Expertise für Beratungsthemen. Letzteres manifestiert sich neben gezieltem Know-how-Ausbau bei Mitarbeitern auch in der Weiterentwicklung von Softwarewerkzeugen (Tools), welche die Beratung effizient unterstützen. Wesentliche Geschäftsfelder mit dem Schwerpunkt Beratung sind zum Beispiel Migration und Risikomanagement sowie die Beratung hinsichtlich einer professionellen Gestaltung der Wertschöpfungsketten bei den Kunden. Selbstverständlich unterliegen dabei alle F&E-Aktivitäten dem Gebot der nachhaltigen Wirtschaftlichkeit.

Die msg life Gruppe betreibt keine ergebnisoffene, sondern ausschließlich zielgerichtete Forschung im Sinne der strategischen Unternehmensziele. Von besonderer Bedeutung bei der Planung der Umsetzung von Forschungsergebnissen in Entwicklungsergebnisse ist die enge Kommunikation mit dem Markt beziehungsweise insbesondere mit den Kunden, da

deren Einschätzung der Relevanz mit Blick auf den Geschäftserfolg maßgeblich ist. Daher misst die msg life Gruppe bezüglich ihrer wesentlichen Produkte der Zusammenarbeit mit den Kunden (in den User Groups und Anwenderkreisen) und Partnern (wie beispielsweise die IBM oder die msg-Gruppe) eine große Bedeutung bei. Die im Rahmen der Forschung erarbeiteten Lösungsansätze werden frühzeitig, und bei Bedarf auch produktübergreifend, in den User Groups und Anwenderkreisen vorgestellt, diskutiert und bewertet. Die Bewertung erfolgt dabei insbesondere in Hinblick auf das Interesse der Anwender am Erwerb der umzusetzenden Produktweiterentwicklungen. Auf diesem Wege werden neue Releases der Standardsoftwareprodukte mittlerweile in aller Regel von einem Teil der Kunden durch Vorabbeauftragung mitfinanziert. In dieser Bereitschaft der Kunden sieht die msg life Gruppe einen hohen unternehmerischen Gegenwert für die von ihr zu erbringenden Aufwendungen für die vorausgehenden Forschungen und die Betreuung der User Groups und Anwenderkreise.

Da für die Platzierung neuer Produkte und die Öffnung neuer Märkte nicht auf eine vorhandene User Group zurückgegriffen werden kann, werden Early Customer-Modelle angewendet, welche die frühe Kundenentscheidung für ein neues Produkt durch wirtschaftliche Vorteile für den Kunden honorieren. Durch die frühe und wirtschaftlich verbindliche Einbeziehung der Kunden in die Weiter- beziehungsweise Neuentwicklung von Produkten stellt die msg life Gruppe sicher, dass Entwicklungen nicht an den Marktbedürfnissen vorbei getätigt werden.

Neben der traditionell sehr hohen Akzeptanz für die branchenfachliche Qualität des Angebots der msg life Gruppe ist es mit den neuen Releasegenerationen auch gelungen, Anerkennung für deren hohe technologische Qualität zu erzielen. Der unmittelbare Nutzen aus Sicht der Branche liegt dabei in der angebotenen Option, msg life Standardsoftwareprodukte für eine breite Palette bewährter und innovativer Zieltechnologien einsetzen zu können. Der strategische Nutzen für die msg life Gruppe liegt darüber hinaus in der Möglichkeit, die früher stark separierten Einzelprodukte flexibel integrieren zu können.

Kauf von F&E-Know-how

Die msg life Gruppe kann als Marktführer in ihrem Kerngeschäft in der Regel nicht auf vorgefertigte externe Forschungsergebnisse zurückgreifen. Dies gilt insbesondere für die fachlichen Themenfelder der Kundenbranche. Sie setzt als Branchenhaus vielmehr auf

eigene Recherchen, basierend auf der Teilnahme an Branchenkonferenzen und Verbandsaktivitäten und gemeinsamen Projekten mit Partnerunternehmen. Auch das Identifizieren zukünftiger Trends ergibt sich zumeist zuverlässiger aus der systematischen Nachbearbeitung von Kundenanforderungen aus Projekten und Akquisitionssituationen als aus externen Studien. Selbstverständlich wird der hohe Qualifikationsstand der Mitarbeiter kontinuierlich durch zielgerichtete, auch externe, Weiterbildungsmaßnahmen fortentwickelt. msg life nutzt im Technologiebereich die sich rege entwickelnden Standards und freien Technologien bis hin zu frei verfügbaren Open Source-Produkten. Zudem sichert das Unternehmen die eigene Technologieausrichtung durch eine enge Partnerschaft mit der IBM und mit ausgesuchten Hochschulen qualitativ ab.

F&E-Aufwendungen, F&E-Investitionen und F&E-Kennzahlen

Produktentwicklung

msg.Life Factory und msg.Insurance Suite

Die msg.Life Factory sowie weitere zentrale Komponenten sind erfolgreich in die gemeinsame Versicherungsplattform der msg-Gruppe, die msg.Insurance Suite, integriert. Mit der msg.Insurance Suite steht nunmehr ein einheitlicher Industriestandard für alle Sparten der Versicherungswirtschaft zur Verfügung. Die Plattform umfasst und integriert alle notwendigen fachlichen Systemkomponenten für ein Versicherungsunternehmen. Die zugrundeliegende Komponentenarchitektur zeichnet sich durch einen hohen End-to-End-Vorfertigungsgrad aus, ermöglicht eine leichte Integration bestehender Lösungskomponenten und gewährleistet vielfältige Nutzungsmöglichkeiten bei hoher Releasefähigkeit und niedrigen Weiterentwicklungs- und Wartungskosten. Für den Sachbearbeiter bietet die msg.Insurance Suite eine einheitliche, integrierte und vor allem effiziente Benutzeroberfläche über alle Komponenten. Bei der Vermarktung der msg.Insurance Suite arbeiten msg life und die msg-Gruppe vertrieblich eng zusammen.

Die releasefähige Standardsoftware msg.Life Factory verfügt über eine moderne serviceorientierte Systemarchitektur auf Basis der JEE-Technologie. Dies gilt sowohl für die Vertragskomponenten msg.Life Contract und msg.Life Group als auch für die mathematische Komponente msg.Life Product. Die Weiterentwicklung aller Komponenten erfolgt im Rahmen der Releaseentwicklung der msg.Life Factory.

Das strategische Thema Continuous Delivery wurde im Berichtszeitraum weiter vorangetrieben. Damit wird der Entwicklungsprozess der msg life Software optimiert mit dem Ziel, kürzere Releasezyklen und ein noch effizienteres Vorgehen bei unverändert hoher Qualität sicherzustellen. Der msg life Software-Entwicklungsprozess von der Standardentwicklung bis in die Kundenprojekte wird dabei einer hohen Automatisierung unterzogen.

Im Frühjahr und Herbst 2018 wurde im Rahmen der beiden User Groups gemeinsam mit den Bestandskunden die msg.Life Factory Release-Planung mit den jeweiligen fachlichen und technischen Inhalten diskutiert und verabschiedet.

Das Release 18.1 der msg.Life Factory wurde im Frühjahr 2018 an die Kundenprojekte ausgeliefert, und das Release 18.2 folgte im Herbst 2018. Wesentliche Themen bei der Weiterentwicklung der msg.Life Factory im Berichtszeitraum waren die Erstellung der Country Layer für den österreichischen und den schweizerischen Markt sowie die Umsetzung der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO). Zudem wurde intensiv an der Einbettung der msg.Life Factory in Cloud-Architekturen, wie beispielweise Amazon Cloud (AWS), gearbeitet: Mit dem Release 18.1 konnte die msg.Life Factory im Entwicklungsprozess auf entsprechenden Container as a Service (CaaS) Plattformen betrieben werden, und mit dem Release 18.2 wurde die Unterstützung für den Produktionsbetrieb umgesetzt.

Angesichts der unverändert schwierigen Lage an den Finanzmärkten („Low interest rate challenge“) und den verschärften regulatorischen Anforderungen verschafft die umfassende Flexibilisierung der msg.Life Factory den Kunden zahlreiche wettbewerbsrelevante Vorteile. Beispielsweise sind die Erweiterungen zu einer durchgängigen Behandlung unterschiedlicher Rechnungsgrundlagen oder die automatisierte Berechnung von Zinszusatzreserven und einer (optionalen) Gegenfinanzierung für Versicherungsunternehmen wirtschaftlich wichtige Instrumente.

LF-Kunden können auf Basis des Standards unter anderem dynamische Erhöhungen, Zuzahlungen oder Zulagen mit unterschiedlichen Rechnungsgrundlagen im System abbilden. Zudem sind die aktuellen Rechnungsgrundlagen zum Rentenbeginn nutzbar. Des Weiteren stehen verschiedene alternative Garantiemechanismen zur Verfügung: Hierzu zählen insbesondere auch Investmentgarantien (auf der Basis von Hedging, (i)CPPI

individual Constant Proportion Portfolio Insurance oder Indexpartizipation) zur Ergänzung oder vollständigen Ablösung der konventionellen Garantien.

In der fachlichen Arbeitsgruppe „Geschäftsprozesse“ entwickelt msg life das wichtige Thema Prozesseffizienz, -automatisierung und -digitalisierung gemeinsam mit den LF-Kunden weiter. Weitere Arbeitsgruppen beschäftigen sich mit den Themen Transparenz/Verbraucherschutz, Riester/Steuern, Rechnungslegung und Financial Reporting. Diese Arbeitsgruppen setzen sich aus Kundenvertretern und Mitarbeitern von msg life zusammen und helfen dabei, den Leistungsumfang der Standardprodukte zu definieren; sie haben sich bewährt und sind wesentlich für die weiteren Planungs- und Lösungsentwicklungen zur msg.Life Factory. In dem Zusammenhang erfolgt auch im Rahmen der User Groups ein kontinuierlicher Erfahrungsaustausch.

Im Kontext der fortschreitenden Digitalisierung der Versicherungswirtschaft erreichen msg life verstärkt Kundenanfragen nach neuen Produkten und Dienstleistungen. Als erster Anbieter bietet msg life ein vollständiges Self Service Portal, als Aufsatz für die msg.Life Factory, die msg.P&C Factory, die msg.Health Factory sowie auch eigenentwickelte Vertragsverwaltungssysteme, für Lebens-, Kranken- und Sachversicherer an. Das webbasierte Portal msg.Online Insure bietet, vergleichbar dem Online-Banking, für Endkunden sowie Makler und Agenten alle Transaktionen zu einem Versicherungsvertrag unter einer einfach zu bedienenden Oberfläche – auf allen Endgeräten, rund um die Uhr und mit dem Ziel der nachhaltigen Kostenoptimierung.

msg.Life und Unified Administration Platform

Die beiden Bestandsverwaltungssysteme msg.Life und Unified Administration Platform wurden im Berichtszeitraum planmäßig weiterentwickelt und die jeweils aktuellen Releases den Kundenprojekten erfolgreich zur Verfügung gestellt.

Dabei konnte in der Unified Administration Platform die technologische Basis grundlegend erneuert und auf Java umgestellt werden. Insbesondere wurden im Rahmen dieser technologischen Erneuerung der Automatisierungsgrad sowie die Flexibilität der abgebildeten Geschäftsprozesse mit der Weiterentwicklung hin zu einer reinen Microservice-basierten Architektur deutlich erhöht und ein hochmodernes User-Interface etabliert.

Die Unified Administration Platform ist ein seit mehr als 25 Jahren etabliertes Verwaltungssystem, das alle Kernfunktionen eines Versicherungsunternehmens abdeckt und sehr effizient, auch in der Cloud, eingesetzt werden kann. Die Microservice-Ausrichtung der Unified Administration Platform ermöglicht die flexible Kombination der angebotenen Module/Services (wie beispielweise Partner, Vertrag, Produkt/Kalkulation, Schadenmanagement, Provision, In-/Exkasso, Rückversicherung, Datenabruf) sowie deren Integration in die Anwendungslandschaft von Versicherern. Die Lösung ist hoch skalierbar und lässt sich per API einfach an weitere Lösungen anbinden.

msg.Zulagenverwaltung

Die Version 18.1 der msg.Zulagenverwaltung, ein System zur Verwaltung der Zulagen von Riester-geförderten Verträgen, wurde Mitte 2018 von den meisten Kunden in die Produktion übernommen. Neben einer HTML-basierten grafischen Benutzeroberfläche wurden Themen aus der Datenschutz Grundverordnung und das Thema Anbieterwechsel 2.0 umgesetzt.

Im Rahmen der Arbeitsgruppe zur msg.Zulagenverwaltung besprach msg life im März 2018 gemeinsam mit den Kunden die wichtigsten Themen aus der aktuellen Planung der Zentralen Zulagenstelle für Altersvermögen (ZfA) sowie die Themen für das Release 18.2. Im November 2018 konnte dieses Release dann den Kundenprojekten erfolgreich zur Verfügung gestellt werden.

Mit der aktuellen Version hat msg life den funktionalen Vorsprung gegenüber Wettbewerber-Lösungen erneut vergrößert und rechnet auch künftig mit dem Gewinn von Neukunden für diese marktführende Standardsoftwarelösung. Die Weiterentwicklung des Produkts erfolgt in enger Abstimmung mit den Kunden.

msg.RAN

Im März 2018 wurden in der Arbeitsgruppe zu dem Rentenabrechnungs- und -nachweissystem msg.RAN gemeinsam mit den Kunden die wesentlichen fachlichen und technischen Aspekte zur Weiterentwicklung diskutiert und verabschiedet. Die Weiterentwicklung verlief darüber hinaus im Berichtszeitraum planmäßig, und das aktuelle Release 18.1.0 konnte den Kundenprojekten im November 2018 zur Verfügung gestellt werden. Die Planungen für 2019 wurden in der Arbeitsgruppe im Oktober 2018 besprochen.

msg.Tax Connect

Die msg.Tax Connect Arbeitsgruppe im März 2018 beinhaltete einen Statusbericht zu den Ereignissen des vergangenen Jahres, die Diskussion und Bewertung der spezifischen Anforderungen, die weitere Releaseplanung sowie Hinweise zum Betrieb der Software. Alle vorgestellten Themen wurden im Kundenkreis positiv aufgenommen und die vorgeschlagene inhaltliche Planung für das Folge-Release verabschiedet. Die beiden Releases 18.1.0 beziehungsweise 18.2.0 wurden im April beziehungsweise November 2018 an die Kunden ausgeliefert.

msg.Tax Connect ist eine Standardsoftware zur vollautomatischen Abwicklung des Beitragsmeldeverfahrens und des KiStAM (Kirchensteuerabzugsmerkmale)-Verfahrens; sie bildet alle gesetzlich geforderten Abläufe und Meldungen vollständig ab.

msg.Ilis

msg.Ilis steht für „Insurance Liability Information System“ und bietet als Standardsoftware den Rahmen für eine zentrale Datenhaltung. Die für alle Arten von Projektionsrechnungen notwendigen Daten werden dabei aktuell, in hoher Qualität und revisionssicher verwaltet. Allen voran sind hier Anforderungen durch Solvency II, IFRS 17 und die MCEV-Principles (Market Consistent Embedded Value) zu nennen. Mit dem aktuellen Release wird das gesamte Produktspektrum im deutschsprachigen Versicherungsraum abgedeckt.

Das in moderner JEE-Technologie umgesetzte msg.Ilis ist einerseits eine Komponente der msg.Life Factory und damit vollumfänglich in die msg.Insurance Suite integriert. Andererseits kann msg.Ilis als eigenständiges System mit anderen Bestandsverwaltungssystemen betrieben werden.

msg.Sales und Unified Product Platform

Das USA-Geschäft von msg life verläuft weiterhin stabil, und das Unternehmen verzeichnete auch 2018 unter anderem mit der msg.Sales-Lösung sowie der Unified Product Platform des Konzernunternehmens FJA-US, Inc. eine kontinuierliche und erfolgreiche Entwicklung. Das dortige msg life Angebotsspektrum umfasst nicht nur Softwareprodukte, sondern auch Betreibermodelle und fachliche Beratungsleistungen rund um die Themen Produkt- und Tarifgestaltung – und zwar primär für Krankenversicherungen. msg.Sales ist mittlerweile

erfolgreich an mehrere msg life-Lösungen angebunden – darunter msg.Life Factory, Unified Product Platform und Unified Administration Platform.

Im Berichtszeitraum wurde mit der Umstellung der Unified Product Platform auf eine webbasierte Anwendung begonnen. Des Weiteren konnte in Zusammenhang mit einem wichtigen Kundenprojekt das Thema agile Produktentwicklung aufgesetzt und vorangetrieben werden. Damit soll der gesamte Entwicklungsprozess rund um die US-amerikanische Produktpalette verschlankt werden mit dem Ziel einer noch besseren Produktplanung und -qualität.

msg.ZVK Factory

Das releasefähige Standardsoftwareprodukt msg.ZVK Factory (vormals: msg.ZVK), ein System zur Verwaltung bei Zusatzversorgungskassen, hat nach erfolgreicher Produktivnahme bei zwei Kunden inzwischen Marktreife erreicht. Mit msg.ZVK Factory können Zusatzversorgungskassen die entsprechenden Anwartschaften und Leistungszusagen verwalten und abrechnen.

Wesentliche Bestandteile sind dabei die automatisierten Prozesse der Jahresmeldungen sowie die Bestandsübertragungen zwischen den Zusatzversorgungskassen. Standardprozesse wie beispielsweise die Abwicklung des Versorgungsausgleichs, Zahlstellenmeldeverfahren oder Anwartschafts- und Rentenbezugsmitteilungen sind ebenfalls abgedeckt. Das System ist sowohl vollständig in eine SAP-Landschaft integrierbar wie auch in eine msg-gruppeneigene Landschaft, einschließlich In-/Exkasso, Partner, Workflow, Datawarehouse und Briefschreibung. Die moderne serviceorientierte Systemarchitektur auf Basis der JEE-Technologie unterstützt unterschiedliche Geschäftsmodelle von der Backoffice-Bearbeitung bis zum portalbasierten B2C-Ansatz.

Projektgeschäft

msg.Life Factory und msg.Insurance Suite

In den großen msg.Insurance Suite Einführungsprojekten bei UNIQA (Juni 2018), Frankfurter Lebensversicherung, VHV Versicherungen und Canada Life (alle im November 2018) erfolgten im Berichtszeitraum jeweils die erfolgreichen Ersteinführungen.

Die Umstellung der Kundensysteme auf die JEE-basierte msg.Life Factory schreitet weiter voran; im Geschäftsjahr 2018 erfolgte diese unter anderem bei der ERGO. Damit konnte erneut ein JEE-Projekt erfolgreich umgesetzt werden, und bis auf einen Kunden sind inzwischen alle Systeme umgestellt.

Bei dem langjährigen Bestandskunden HUK-COBURG Lebensversicherung wurde im Herbst 2018 das Release 17.2.1 der msg.Life Factory erfolgreich in Produktion genommen. Die nächsten Schritte sind die Migration einer ersten Tranche aus einem Altsystem in das neue System, der Releasewechsel auf Version 18.2.1 und der weitere Ausbau der Geschäftsvorfälle.

Bei der AXA Deutschland wurde im Januar 2018 mit dem Release 4.14 die neue Tarifgeneration 2018 in Produktion genommen. Des Weiteren wurden Anforderungen aus dem Betriebsrentenstärkungsgesetz und gesetzlich notwendige Anpassungen zu Investmentsteuergesetz und Anbieterwechsel 2.0 sowie Transparenzthemen umgesetzt. Im Rahmen des April-Releases erfolgten Umsetzungen zu Riester-Renten aufgrund von Anforderungen aus dem Betriebsrentenstärkungsgesetz. Mitte September erfolgte dann der erfolgreiche Umstieg der AXA Deutschland auf das Standardrelease 17.2.1.

Mitte Juli 2018 konnte bei dem Bestandskunden Signal Iduna der Releasewechsel auf die Version 4.14. erfolgreich durchgeführt werden. Damit wurde eine gute Basis für den parallel laufenden Architekturwechsel auf die aktuelle JEE-Version der msg.Life Factory gelegt.

Bei den DEVK Versicherungen wurde im Berichtszeitraum die mathematische JEE-Produktkomponente msg.Life Product erfolgreich in Produktion genommen. Damit haben inzwischen fünf msg life Kunden diese JEE-Komponente im produktiven Einsatz.

Bei dem langjährigen Bestandskunden Württembergische Lebensversicherung wurden Anfang Juni 2018 auf Basis des Releases LF 17.1 umfangreiche Weiterentwicklungen produktiv gesetzt. Wie schon die vorherigen Release-Einführungen verlief auch diese Produktivsetzung planmäßig in Time, Quality und Budget.

msg.Life

Im Oktober 2018 wurde von der Schweizerische Mobiliar das Oktoberrelease von msg.Life in der Version 3.14.1.7 erfolgreich in Produktion genommen. Schwerpunkt war die

Produktvariante MXS-Kindersparversicherung. Die Hauptaktivitäten bei dem Kunden konzentrierten sich auf das parallel laufende Einführungsprojekt zur msg.Life Factory, welche msg.Life ablösen wird. Hier erfolgten im August und im Dezember 2018 wesentliche Auslieferungen in den Kundentest, die Produktivnahme ist für April 2019 geplant.

Bei der R+V Luxembourg erfolgten im Berichtszeitraum diverse Funktionalitätserweiterungen der bisherigen Systemlinie Linie 3. Im Dezember 2018 konnte msg life dann die erste Phase der neuen Systemlinie 4 erfolgreich an die R+V Luxembourg ausliefern – ein weiterer Projekterfolg in der langjährigen Geschäftsbeziehung zwischen den beiden Häusern.

Unified Administration Platform

Bei der AXA in der Tschechischen Republik und in der Slowakei wurde die webbasierte Unified Administration Platform im Berichtszeitraum erfolgreich implementiert.

Das Implementierungsprojekt bei der österreichischen Merkur Versicherung zum weiteren Ausbau der Unified Administration Platform konnte Ende 2018 erfolgreich abgeschlossen werden. Die Lösung kommt bei vier osteuropäischen Merkur-Tochtergesellschaften in Slowenien, Kroatien, Serbien sowie in Tschechien zum Einsatz.

Die Liechtensteiner ONE Versicherung AG, die erste vollkommen digitale Versicherung Europas, hat im Januar 2018 mit der Unified Administration Platform als Back-Office-Lösung den Betrieb aufgenommen. Damit wurde die erste, rund ein Jahr andauernde, Projektphase erfolgreich abgeschlossen. Zum Start bietet das Unternehmen eine private Haftpflicht- und Hausratversicherung in Deutschland an. Im weiteren Verlauf des Projekts folgen P&C-Produkte für weitere europäische Länder; die schweizerische Geschäftseinheit wird Anfang des 2. Quartals 2019 in Produktion gehen.

msg.Sales und Unified Product Platform

Im Rahmen des Einführungsprojekts zur msg.Insurance Suite bei den VHV Versicherungen konnte auch die Multikanalplattform msg.Sales im November 2018 erfolgreich in Produktion genommen werden; damit ist msg.Sales bei dem ersten Kunden im DACH-Bereich im produktiven Einsatz.

Auf dem US-amerikanischen Markt gewann das dortige Konzernunternehmen FJA-US, Inc. Ende 2018 mit Voya den ersten Kunden im Bereich Medical Underwriting. Die Partnerschaft mit Companion Data Services (CDS) wurde als Basis für die Gewinnung von weiteren Neukunden ausgebaut.

Beim langjährigen Bestandskunden Blue Cross Blue Shield aus New Jersey-Horizon wurde im Februar 2018 die erste Phase zur Aktualisierung einer Komponente der eingesetzten Unified Product Platform erfolgreich abgeschlossen. Und im Mai nahm Providence Health Plan mehrere Medicare Produkte erfolgreich in Betrieb.

Im US-amerikanischen Markt erwartet msg life auch für 2019 ein stabiles Bestandskundengeschäft und sieht, auch in Zusammenhang mit der Diversifizierung auf beispielsweise das Thema Underwriting, durchaus Chancen für relevantes Neukundengeschäft.

Migration Factory

Nachdem msg life in den vergangenen 15 Jahren mehr als 40 Migrationsprojekte mit über 25 Millionen Verträgen erfolgreich durchgeführt hat, gestaltet sich die Auftragslage in diesem Geschäftsfeld weiterhin sehr positiv. Insbesondere in Zusammenhang mit der msg.Insurance Suite verzeichnet msg life eine starke Marktnachfrage bezüglich Migrationen. Die zahlreichen parallelen Vorhaben zeigen, dass die umfassende msg life Migrations-Expertise vom Markt als führend betrachtet wird. msg life begegnet dieser erfreulichen Entwicklung daher auch weiterhin mit dem gezielten Ausbau der eigenen personellen Kapazitäten. Zudem wird die msg life-eigene Expertise in Hinblick auf die Migration ganzer Plattformen konsequent ausgebaut.

Im Oktober 2018 erfolgte bei Viridium die erfolgreiche Migration von weiteren knapp 400 Tsd. Verträgen in die Viridium-Plattform auf Basis der msg.Life Factory. Die produktive Migration verlief störungsfrei und die Produktion läuft stabil. Damit verwaltet Viridium auf der Plattform inzwischen eine Million Verträge mit der msg.Life Factory.

Ebenfalls im vierten Quartal 2018 hat die Württembergische Lebensversicherung AG (W&W) mit maßgeblicher Unterstützung durch msg life erfolgreich die fünfte und letzte Tranche mit insgesamt circa 200 Tsd. Verträgen aus den Bestandsführungssystemen der Karlsruher

Lebensversicherung migriert. Damit wurden in allen fünf Tranchen zusammen etwa 530 Tsd. Verträge migriert; zum Einsatz kam dabei das Migrationstool msg.Migration System.

Im Migrationsprojekt bei der AXA Deutschland erfolgte im April der erfolgreiche Abschluss der Migration des ersten von mehreren AXA-Quellbeständen mit knapp 170 Tsd. Verträgen in die aktuelle msg.Life Factory Plattform. Zudem liefen im Berichtszeitraum intensive Vorarbeiten für die weiteren anstehenden Migrationen.

msg.Zulagenverwaltung

Die Einführungsprojekte der msg.Zulagenverwaltung im Geschäftsjahr 2018 verliefen nach Plan. Die msg.Zulagenverwaltung mit der Zusatzkomponente RSBF ist bei der steuerlichen Aufteilung von Riester-Verträgen deutlich Marktführer: mehr als die Hälfte der in Deutschland abgeschlossenen etwa 16 Millionen Riester-geförderten Verträge und die daraus resultierenden Zulagenprozesse werden über die msg life Lösungen abgewickelt. Bereits heute ist für Kunden von msg life der daraus resultierende Kostenvorteil insbesondere bei regulatorischen oder gesetzlichen Anforderungen zum Riester-Geschäft ein entscheidender Erfolgsfaktor.

msg.RAN

Im Januar 2018 hat die Bausparkasse Schwäbisch Hall das Release 17.1.0 des Renten Abrechnungs- und Nachweissystems msg.RAN nach einer sehr kurzen Projektlaufzeit erfolgreich in Produktion genommen. Des Weiteren verliefen die Kundenprojekte zu msg.RAN im Berichtszeitraum planmäßig. Mit Blick auf die inzwischen deutlich zunehmende Zahl an leistungspflichtigen Rentenverträgen in den Versicherungsbeständen sieht msg life ein unverändert hohes Marktpotential für diese erfolgreiche Standardsoftwarelösung.

msg.Tax Connect

msg.Tax Connect ist eine bewährte Standardsoftware zur elektronischen Übermittlung von Beitragsdaten an die Zentrale Zulagenstelle für Altersvermögen (ZfA) und für die Übermittlung von Kirchensteuerabzugsmerkmalen (KiStAM-Verfahren). msg life hat inzwischen mit etwa 25 Kunden Lizenzverträge zu dem Produkt abgeschlossen.

Aktuell führt msg life mit weiteren Interessenten Gespräche über den möglichen Einsatz von msg.Tax Connect. Für msg life bestätigt dies abermals den Trend im Versicherungsmarkt, die steigenden regulatorischen Anforderungen mit einer Standardsoftware zu erfüllen.

Die F&E-Aufwendungen der msg life Gruppe beliefen sich im Geschäftsjahr 2018 auf insgesamt 9.804 Tsd. Euro (Vorjahr: 15.291 Tsd. Euro). Es wurden erneut keine Entwicklungsaufwendungen aktiviert.

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Am 31. Dezember 2018 waren in der msg life Gruppe 1.098 festangestellte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – inklusive der Geschäftsführer – beschäftigt (31. Dezember 2017: 1.032 festangestellte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter).

Bei der Suche nach neuen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bietet das Unternehmen gleichzeitig Einstiegsmöglichkeiten in verschiedenen Berufsbildern und auf unterschiedlichen Karriere-Levels an. Dabei nutzt msg life die Netzwerke und das Know-how der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter innerhalb der Branche, ein internes Empfehlungsprogramm ist etabliert. Neben den eigenen Netzwerken ist das Internet weiterhin das wichtigste Medium für die Realisierung der Rekrutierungserfolge des Unternehmens. So nutzt msg life schwerpunktmäßig relevante Online-Kanäle, reichweitenstarke Plattformen aber auch Nischen-Stellenbörsen und setzt seine zeitgemäßen Strategien in den Themenfeldern Suchmaschinenoptimierung und Suchmaschinenwerbung erfolgreich um. Von den jährlich inzwischen deutlich mehr als 2.500 Bewerbungen entfällt nur ein kleiner Anteil auf andere Rekrutierungswege. Damit ist es dem Unternehmen gelungen, in einem weiterhin schwieriger werdenden Rekrutierungsmarkt zum dritten Mal in Folge deutlich mehr als 2.000 Bewerbungseingänge verzeichnen zu können.

Um die wachsende Zahl von Bewerbungen strukturiert, zügig und datensicher abzuwickeln, setzt das Unternehmen seit einigen Jahren auf ein leistungsfähiges Bewerbermanagementsystem und nutzt das gesamte Spektrum innovativer Ansprachewege zur Identifizierung interessanter Kandidatinnen und Kandidaten. Dazu gehört auch die Möglichkeit, sich per Video zu bewerben. Seit zwei Jahren ist der Bewerbungsprozess im Sinne einer gelungenen Candidate Experience um zusätzliche Funktionalitäten – wie beispielsweise die Möglichkeit zur One-Klick-Bewerbung in Kombination mit der Nutzung

eigener Social Media-Profilen beziehungsweise durch das Auslesen von eigenen Lebenslaufdokumenten des Bewerbers – erweitert. Zudem wird das seit Anfang 2018 online verfügbare Recruiting-Video bei der Suche nach neuen Talenten aktiv eingesetzt und hat innerhalb der ersten zehn Monate, innerhalb derer es nun über den YouTube-Kanal des Unternehmens verfügbar ist, deutlich über 2.000 Aufrufe und damit sehr gute Klickzahlen erzeugt. Darüber hinaus hat sich das Unternehmen auf diversen Veranstaltungen erfolgreich präsentiert. Dabei handelt es sich einerseits um Absolventenveranstaltungen an Hochschulen, zum anderen um Karriereveranstaltungen relevanter Recruitingdienstleister. Erstmals war das Unternehmen im Jahr 2018 auch auf einer virtuellen Jobmesse vertreten.

Zur nachhaltigen Mitarbeitergewinnung investiert das Unternehmen weiterhin konsequent in die Hochschulbeziehungen: Auch im Geschäftsjahr 2018 konnte msg life die Vernetzung an ausgewählten Hochschulen mit Augenmaß ausbauen und dabei qualifizierte, vielversprechende Nachwuchskräfte für das Unternehmen gewinnen beziehungsweise msg life als interessanten Arbeitgeber der Zukunft platzieren. In diesem Zusammenhang hat das Unternehmen Veranstaltungen insbesondere an solchen Hochschulen besucht, deren Absolventinnen oder Absolventen in der Vergangenheit erfolgreich bei msg life ins Berufsleben gestartet sind. Darüber hinaus vergab msg life auch im Jahr 2018 den msg life Preis für eine herausragende Abschlussarbeit im Bereich der angewandten Mathematik.

msg life unterstützt im Rahmen der beruflichen Fortbildung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern die berufsbegleitende Ausbildung an der Deutschen Aktuarvereinigung e.V. (DAV) zur Aktuarin DAV beziehungsweise zum Aktuar DAV.

Für alle neuen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bietet msg life Begrüßungs- und Einführungsveranstaltungen an. Im Rahmen dieser Onboarding-Veranstaltungen werden die strategische Ausrichtung des Unternehmens und die Zielsetzungen in den einzelnen Geschäftsfeldern vorgestellt. Zudem lernen sich die neuen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in persönlicher Atmosphäre kennen, können erste Gemeinsamkeiten identifizieren und Kontakte auch zu neuen Kolleginnen und Kollegen aus den anderen Bereichen knüpfen. Zielsetzung ist die frühzeitige und vielfältige Vernetzung der neuen Kolleginnen und Kollegen im gesamten Unternehmen.

Dieses hausintern entwickelte Onboarding-Programm wird inzwischen auch an Hochschulen, bei Karrieremessen und in Vorstellungsgesprächen mit Kandidatinnen und Kandidaten aktiv angesprochen und stößt dabei regelmäßig auf großes Interesse.

Das vom Unternehmen verwendete Vergütungsmodell wird kontinuierlich und gezielt weiterentwickelt. Es stellt die Aufgabe und die Leistung der Mitarbeiter in den Mittelpunkt, ist Grundlage für eine marktgerechte Vergütung und zentraler Maßstab für strukturierte, individuelle Gehaltsveränderungen.

Auch im Jahr 2018 hat msg life den bereits eingeschlagenen Weg zu einer verstärkten Digitalisierung im Bereich der Personalentwicklung konsequent verfolgt, Lernformate weiter diversifiziert und vorhandene Schulungen modularisiert. Ausschlaggebend für die Entwicklung von zusätzlichen Online-Formaten ist dabei insbesondere die schnelle Verfügbarkeit von Schulungsinhalten für wechselnde Zielgruppen. Daneben existieren zahlreiche weitere Weiterbildungsmöglichkeiten, die in einzelnen Themenbereichen auch von internen Referentinnen und Referenten angeboten werden. Diesen internen Multiplikatoren gilt ein besonderes Augenmerk – auch sie werden für ihre Rolle und Aufgabe regelmäßig geschult. Gemeinsam mit externen Anbietern entwickelt msg life darüber hinaus inhaltlich passgenaue und zeitgemäße Schulungsangebote in unterschiedlichsten Themenfeldern.

Für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei msg life steht heute ein modernes Arbeitsumfeld zur Verfügung. Dazu gehört nicht zuletzt auch, dass sich über das Intranet des Unternehmens zentrale Prozesse wie Reise- und Arbeitszeitbuchungen oder Abwesenheiten selbständig anstoßen und die wesentlichen Informationen zur Gehaltsabrechnung oder den persönlichen Stammdaten aufrufen lassen. Zielsetzung ist auch hier, dass msg life die Bedürfnisse und Anforderungen an eine moderne Arbeitswelt für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter konsequent in den Mittelpunkt stellt.

Sonstige rechtliche und wirtschaftliche Einflussfaktoren

Aktionärsrechte und -pflichten

Dem Aktionär stehen Vermögens- und Verwaltungsrechte zu. Zu den Vermögensrechten gehören vor allem das Recht auf Teilhabe am Gewinn (§ 58 Abs. 4 AktG) und an einem Liquidationserlös (§ 271 AktG) sowie das Bezugsrecht auf Aktien bei Kapitalerhöhungen (§ 186 AktG).

Zu den Verwaltungsrechten gehören das Recht, an der Hauptversammlung teilzunehmen und das Recht, auf dieser zu reden, Fragen und Anträge zu stellen sowie die Stimmrechte auszuüben. Der Aktionär kann diese Rechte insbesondere durch Auskunfts- und Anfechtungsklagen durchsetzen.

Jede Aktie gewährt in der Hauptversammlung eine Stimme. Die Hauptversammlung wählt die von ihr zu bestellenden Mitglieder des Aufsichtsrats und den Abschlussprüfer; sie entscheidet insbesondere über die Entlastung der Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats, über Satzungsänderungen und Kapitalmaßnahmen, über Ermächtigungen zum Erwerb eigener Aktien sowie gegebenenfalls über die Durchführung einer Sonderprüfung, über eine vorzeitige Abberufung von Mitgliedern des Aufsichtsrats und über eine Auflösung der Gesellschaft.

Die Hauptversammlung fasst ihre Beschlüsse in der Regel mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen, soweit aufgrund gesetzlicher Bestimmungen nicht eine größere Mehrheit oder weitere Erfordernisse erforderlich sind.

Besetzung des Aufsichtsrats

Zum Bilanzstichtag setzt sich der Aufsichtsrat gemäß Satzung aus fünf Mitgliedern zusammen, die von den Aktionären nach dem Aktiengesetz gewählt werden. Die Aufsichtsratsmitglieder werden für die Zeit bis zur Beendigung der Hauptversammlung gewählt, die über ihre Entlastung für das dritte Geschäftsjahr nach dem Beginn der Amtszeit beschließt; das Geschäftsjahr, in dem die Amtszeit beginnt, wird nicht mitgerechnet. Die Hauptversammlung hat allerdings die Möglichkeit, bei der Wahl eine kürzere Amtszeit zu beschließen. Beschlüsse des Aufsichtsrats bedürfen – mit Ausnahme der Verabschiedung und der Änderung der Aufsichtsratsgeschäftsordnung, die einstimmig zu erfolgen hat – der Mehrheit der abgegebenen Stimmen, soweit das Gesetz nichts anderes bestimmt. Bei Stimmgleichheit – auch bei Wahlen – gibt die Stimme des Vorsitzenden, und wenn er an der Beschlussfassung nicht teilnimmt, die Stimme seines Stellvertreters, den Ausschlag.

Chancen- und Risikobericht

Allgemein

Alle nachfolgenden Einschätzungen der Chancen und Risiken erfolgten zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2018.

Die msg life Gruppe unterliegt in ihrem Geschäft zahlreichen Unsicherheiten, deren Eintreten die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns und der AG positiv wie negativ beeinflussen beziehungsweise dazu führen können, dass msg life die für die zukünftige Geschäftsentwicklung gesetzten Ziele verfehlt beziehungsweise übertrifft.

Im Rahmen des auf die Erzielung von Gewinnen ausgerichteten unternehmerischen Handelns ist es notwendig, Risiken einzugehen. Für die Nachhaltigkeit des Erfolges ist es dabei wichtig, diese Risiken zu managen. Das heißt einerseits, sie im Hinblick auf die Wahrscheinlichkeit des Eintritts und ihre möglichen Auswirkungen auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage zu evaluieren und ständig zu beobachten. Es bedeutet andererseits, Maßnahmen zu identifizieren, mit denen Risiken begrenzt oder vermieden werden können. Das heißt auch, in Hinblick auf die eigenen Kernkompetenzen die finanzielle Stärke und die Kosten der jeweiligen Maßnahmen festzulegen, hinsichtlich welcher Risiken welche Begrenzungs- oder Vermeidungsmaßnahmen in welchem Umfang ergriffen werden.

Es ist eine der wesentlichen Aufgaben des Vorstands in der Führung des Konzerns, Rahmenbedingungen und Prozesse des Risikomanagements für die msg life Gruppe festzulegen, deren Einhaltung zu überwachen und mit den Leitern der operativen Einheiten und administrativen Bereiche regelmäßig die Entwicklung der Risiken in den jeweiligen Bereichen zu analysieren. Der Aufsichtsrat ist hierbei durch die regelmäßige Berichterstattung des Vorstands eng eingebunden.

Das Risikomanagementsystem der msg life Gruppe ist in einem Risikohandbuch dokumentiert. Innerhalb des Bereiches Unternehmensplanung & Controlling der Holding ist ein Mitarbeiter als Risikomanager benannt. Seine Aufgabe ist es, das niedergelegte Risikomanagementsystem einer regelmäßigen internen Evaluierung zu unterziehen und diese zu dokumentieren. Darüber hinaus muss der Risikomanager im Auftrag des Vorstands

stichprobenartig einzelne Bereiche daraufhin analysieren, inwieweit die festgelegten Maßnahmen zur Begrenzung oder Vermeidung von Risiken umgesetzt werden.

Es ist die Verantwortung der Leiter der einzelnen Geschäftsbereiche, die Risiken des eigenen Bereichs kontinuierlich zu beobachten und zu managen. Bei einer signifikanten Erhöhung der Eintrittswahrscheinlichkeit oder der potentiellen Schadenshöhe sind sie zur umgehenden Meldung an den Vorstand verpflichtet. Grundlage für ein funktionierendes Risikomanagement ist die zuverlässige und schnelle Versorgung des Managements mit relevanten Informationen zum Verlauf des Geschäfts. Dazu hat msg life ein Controlling- und Berichtssystem aufgebaut, mit dem im monatlichen Rhythmus über die Entwicklung wesentlicher Kennzahlen der Geschäftstätigkeit der einzelnen Bereiche und über die monetären Ergebnisse wie auch über die voraussichtliche wirtschaftliche und finanzielle Entwicklung in jedem der kommenden zwölf Monate berichtet wird.

Um das Risikofrüherkennungssystem der msg life ag weiter zu verbessern, wurde es 2015 – unter Einbezug aller Konzerngesellschaften – überarbeitet und neu strukturiert. Die durchgeführten Anpassungen haben sich auch 2018 bewährt, so dass keine Überarbeitungen notwendig waren. Das gesamte Vorgehen ist im Risikohandbuch beschrieben und wurde durch das Risk Board (Risikomanager und Vorstand) verabschiedet. Die für dieses Thema verantwortlichen Mitarbeiter wurden entsprechend geschult.

Gemäß der aktuell gültigen Version der Richtlinie erfolgte ein monatliches Reporting der wichtigsten Risiken sowie eine vierteljährliche Befragung der operativen und zentralen Bereichsleiter sowie der Mitarbeiter mit risikorelevanten Sonderfunktionen. Das Risk Board tagte 2018 dreimal; im Rahmen dieser Treffen wurden die ermittelten Risiken einer qualitativen und quantitativen Würdigung unterzogen. Gleichzeitig sind die interne Revision, die IT Security sowie das Compliance Management in das Risikofrüherkennungssystem eingebunden. Der entsprechende Risikobericht wurde dem Aufsichtsrat im Dezember 2018 zur Kenntnis vorgelegt.

Das Profil der msg life Gruppe hat sich im Hinblick auf die wesentlichen Chancen- und Risikofelder im Geschäftsjahr 2018 nicht signifikant verändert. Im Folgenden werden einzelne als wichtig identifizierte Chancen- und Risikofelder näher erläutert. Dabei bedeutet die Auswahl nicht, dass msg life nicht auch aus anderen, nicht erwähnten Chancen und Risiken signifikante Auswirkungen auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage erfahren könnte.

Unternehmensstrategische Chancen

msg life sieht eine kontinuierliche Fortdauer der Regulierung im gesamten Versicherungssektor als direkte Folge der Finanzkrise. Diese Regulierung genauso wie die anhaltende Niedrigzinsphase führt bei den momentan in der Versicherungsbranche eingesetzten Lösungen zu einem großen Anpassungsbedarf und unterstützt den Trend zum Einsatz von Standardsoftware sowie spartenübergreifender Plattformlösungen. Deshalb wird der Einsatz von flexibler und kostengünstiger Standardsoftware, wie sie msg life als ein führender Anbieter in diesem Segment zur Verfügung stellt, in der gesamten Versicherungswirtschaft weiterhin attraktiv bleiben. Des Weiteren kaufen insbesondere größere Versicherer gezielt bereits geschlossene, nicht mehr verkaufsoffene Versicherungsbestände (sogenannte „Run-off“-Bestände) von meist kleineren Versicherern auf. Damit erzielen letztere positive Bilanzeffekte und für die Ankäufer lassen sich nennenswerte Skaleneffekte erzielen. Auch hierfür spielt ein effizientes Vertragsmanagement mit modernen und leistungsfähigen IT-Systemen eine entscheidende Rolle.

Die Konzerngesellschaft FJA-US, Inc. hat in der Vergangenheit auf Grund der 2013 eingeführten Obama Care einen erheblichen Umsatz- und Ergebnissprung gemacht, der auch die Konzernergebnislage verbessert hat. Obwohl sich die gesamtwirtschaftlichen Indikatoren in den USA für 2019 grundsätzlich positiv gestalten, ergeben sich noch immer Unsicherheiten in Verbindung mit Obama Care aufgrund der wiederholten Ankündigung der Trump-Administration, Obama Care wieder abzuschaffen. Eine endgültige Entscheidung hierzu ist derzeit nicht ersichtlich, so dass daraus sowohl Chancen wie auch Risiken für das Unternehmen entstehen können. Die US-amerikanische Tochtergesellschaft von msg life hat sich daher in der jüngeren Vergangenheit diversifiziert auf Themenbereiche wie z.B. Underwriting.

Chancen aus regulatorischen Entwicklungen

Regulatorische Anpassungen aufgrund gesetzlicher Änderungen generieren zusätzlich Nachfrage nach Beratungsleistungen und neuen oder modifizierten Produkten bei Bestandskunden und können, soweit sie zeitnah Eingang in die angebotene Produktpalette finden, einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil darstellen. Wie im Kapitel „Forschung und

Entwicklung“ innerhalb dieses zusammengefassten Lageberichts und Konzernlageberichts ausführlich dargestellt, dienen die entsprechenden F&E-Aktivitäten bei msg life deshalb zum einen der Weiterentwicklung und dem Ausbau von Standardsoftwarelösungen und zum anderen dem Ausbau der Expertise für Beratungsthemen.

Leistungswirtschaftliche Chancen

Des Weiteren sind die Mitarbeiter von msg life ein Erfolgsfaktor für die Innovationskraft des Unternehmens und für die Wertschöpfung der Kunden – und damit maßgeblich für das Wachstum und die Profitabilität der msg life Gruppe insgesamt. Deshalb unternimmt msg life verschiedene Aktivitäten, um das Engagement und die Zusammenarbeit der Mitarbeiter zu stärken sowie die Innovationskraft zu fördern. Damit msg life auch in Zukunft die eigene Innovationskraft und den nachhaltigen geschäftlichen Erfolg sichern kann, muss das Unternehmen nicht nur seine eigenen Mitarbeiter möglichst eng an sich binden, sondern auch fortlaufend qualifizierte neue Mitarbeiter für sich gewinnen. Durch eine verstärkte Nutzung mobiler Kanäle und durch innovative Strategien für das Talentmanagement möchte msg life außerdem neue Talentpools erschließen. Weitere Informationen über die künftigen Chancen durch die Mitarbeiter bei msg life finden sich im Kapitel „Mitarbeiter“ innerhalb dieses zusammengefassten Lageberichts und Konzernlageberichts.

Risikobewertung

Die nachfolgenden Risiken sind in der absteigenden Reihenfolge ihrer geschätzten Eintrittswahrscheinlichkeit und ihren geschätzten Auswirkungen aufgeführt. Zudem betrifft die nachfolgende Darstellung alle berichteten Bereiche, sofern nicht anders ausgeführt.

Projekt- und Produktrisiken

Das Hauptgefahrenpotential im operativen Geschäftsverlauf besteht in der Kalkulation der komplexen Projekte sowie in deren organisatorischer, fachlicher, technischer und wirtschaftlicher Abwicklung. Durch die konzernweit gültigen Vorgaben zum Projekt- und Projektrisikomanagement werden diese Risiken gesteuert und überwacht. Trotzdem besteht das Risiko, dass Projekte für die msg life Gruppe nicht profitabel abgewickelt werden können, weil Kosten das vereinbarte Budget übersteigen, Termine nicht eingehalten werden

oder die erbrachten Leistungen nicht dem vereinbarten Pflichtenheft oder der geforderten Qualität entsprechen und die msg life Gruppe deshalb einen Preisnachlass gewähren oder Schadenersatz leisten muss. Die auch 2018 bestätigte positive Geschäftsentwicklung mit etlichen Neukundenprojekten sowie die bereits dargestellten Unsicherheiten rund um das Thema Obama Care in den USA verstärken diese Risiken; diese zusätzlichen Risiken sind grundsätzlich in den Planungen für 2019 enthalten. Ein kumuliertes Eintreten der genannten Risiken in mehreren Projekten könnte jedoch zu negativen Effekten führen.

Wie alle Softwareprodukte können auch die Produkte der msg life Gruppe Defekte enthalten, deren Behebung im Rahmen der Gewährleistung die Kosten erhöht und damit die Gewinnspanne beeinflusst beziehungsweise mit Schadenersatzansprüchen an die msg life Gruppe einhergehen. Die msg life Gesellschaften übernehmen in der Regel die branchenübliche Gewährleistung. Die Haftungsverpflichtungen werden, soweit möglich, vertraglich auf das gesetzliche Mindestmaß begrenzt und mit dem Abschluss entsprechender Haftpflichtversicherungen abgesichert. Dennoch ist, wenn auch mit einer geringen Wahrscheinlichkeit, nicht ausgeschlossen, dass vertraglich vereinbarte Haftungsbeschränkungen für unwirksam erachtet werden und der vorhandene Versicherungsschutz nicht oder nicht in ausreichendem Maße zur Verfügung steht.

Die msg life Gruppe verwendet in ihren eigenen Softwareprodukten auch Software von Drittanbietern. Diese Software von Drittanbietern kann Defekte enthalten, die sich nachteilig auf die Funktionsfähigkeit der eigenen Produkte der msg life Gruppe auswirken können. Probleme in der Projektabwicklung und Softwaredefekte, die im Betrieb einer von msg life erstellten Software auftreten können, könnten den Ruf der msg life Gruppe nachhaltig beeinträchtigen und damit erhebliche Auswirkungen auf den künftigen Geschäftsverlauf haben.

Personalrisiken

Der Erfolg von msg life hängt maßgeblich von der Qualifikation und Motivation der Mitarbeiter ab. Dabei kommt einigen Mitarbeitern in Schlüsselpositionen besondere Bedeutung zu. Sofern es msg life nicht gelingt, diese Mitarbeiter an das Unternehmen zu binden beziehungsweise kontinuierlich qualifizierte Mitarbeiter für sich zu gewinnen und weiterzuentwickeln, kann der Erfolg von msg life aufgrund des drohenden Know-how-Verlustes signifikant beeinträchtigt werden. Darüber hinaus könnte eine zu hohe Auslastung

der eigenen Mitarbeiter den Einsatz teurer externer Kapazitäten notwendig machen, um Qualitätsverluste in der Projektabwicklung nicht zu riskieren. Dies gilt vor allem vor dem Hintergrund der absehbaren demografischen Entwicklung. Hier treffen msg life insbesondere die voraussichtlich rückläufige Anzahl von Hochschulabsolventen und der daraus resultierende Wettbewerb um diese Kräfte sowie die damit verbundenen steigenden Kosten.

msg life begegnet diesem Risiko mit einem umfangreichen Maßnahmenkatalog. Laufender Austausch mit den Mitarbeitern zu allen ihr Arbeitsumfeld betreffenden Faktoren in standardisierten Mitarbeitergesprächen mit der Möglichkeit zu qualifiziertem Feedback, interne Schulungsmaßnahmen zur Vermeidung von Know-how-Monopolen, Ausbildung von Hochschulabsolventen „on the job“ sowie Recruiting geeigneter Personen über alle marktgängigen Kanäle sind nur einige Beispiele dafür. Darüber hinaus sollen die Führungsleitlinien für die Führungskräfte zu einer zusätzlichen Identifikation der Mitarbeiter mit dem Unternehmen führen.

Konjunkturelle Risiken

Die allgemeine konjunkturelle Entwicklung beeinflusst das Verhalten potentieller Kunden bei Investitionen in die IT-Infrastruktur sowie die Ausgaben für laufende Unternehmensberatung. Eine Verschlechterung des konjunkturellen Umfeldes könnte das von msg life adressierte Marktvolumen reduzieren. Die als Reaktion auf eine solche Entwicklung notwendigen Maßnahmen zur Kapazitätsanpassung können gegebenenfalls nur mit einem Zeitverzug Wirkung zeigen und würden zu Kosten für Restrukturierungsmaßnahmen führen. Bei den volumenabhängigen Vergütungsmodellen könnte eine konjunkturbedingte Verzögerung des Bestandswachstums eine Verschiebung der geplanten Fixkostendegression zur Folge haben.

Im Falle eines Nachfragerückgangs infolge konjunktureller Krisen ginge msg life davon aus, dass sich dies bei Bestandskunden im Produktgeschäft eher langsamer durchsetzen würde, da in diesem Geschäft die Bindung an die eingesetzte Lösung die Beauftragung von erforderlichen Anpassungen sicherstellt. Bezogen auf Neukunden können Verschiebungen geplanter Investitionen Umsatzrückgänge, insbesondere im Produktgeschäft, zur Folge haben.

Die Konzerngesellschaft FJA-US, Inc. hat in der Vergangenheit auf Grund der 2013 eingeführten Obama Care einen erheblichen Umsatz- und Ergebnissprung gemacht, der auch die Konzernergebnislage verbessert hat. Obwohl sich die gesamtwirtschaftlichen Indikatoren in den USA für 2019 grundsätzlich positiv gestalten, ergeben sich noch immer Unsicherheiten in Verbindung mit Obama Care aufgrund der wiederholten Ankündigung der Trump-Administration, Obama Care wieder abzuschaffen. Eine endgültige Entscheidung hierzu ist bei der neuen US-amerikanischen Regierung derzeit nicht ersichtlich, deshalb können hieraus auch erhebliche Risiken für den Konzern erwachsen. Die US-amerikanische Tochtergesellschaft von msg life hat sich daher in der jüngeren Vergangenheit stärker in weiteren Themenbereichen, wie z.B. Underwriting, diversifiziert.

Dem grundsätzlichen Risiko, dass in der Folge konjunktureller Krisen Teile der Budgets bei den potenziellen Kunden von msg life zurückgestellt werden, stehen andererseits neue Möglichkeiten für einen Standardsoftwareanbieter wie msg life durch die höheren regulatorischen Erfordernisse und den steigenden Kostendruck gegenüber. Denn gerade ein konjunkturell bedingter Kostendruck im Absatzmarkt unterstützt wiederum Konsolidierungs- und Automatisierungstendenzen, die eine zunehmende Nachfrage bei externen Systemanbietern zur Folge haben können. Derzeit erweist sich die Situation am Versicherungsmarkt verstärkt als Chance für das Unternehmen, wie sich an den Neuabschlüssen der zurückliegenden Jahre zeigt.

Wettbewerbsrisiken

msg life hat das eigene Leistungsspektrum in den zurückliegenden Geschäftsjahren gestrafft. Dies führt einerseits zu einer Konzentration und damit Zunahme von Marktentwicklungsrisiken. Andererseits wird dadurch die Ertragskraft des Unternehmens gesteigert. msg life wird daher auch in den verbliebenen Produktbereichen und regionalen Märkten versuchen, die bisherige Strategie fortzusetzen und mit den Lösungen komplette Wertschöpfungsketten und komplette Produktspektren abzubilden, um so den entscheidenden Wettbewerbsvorsprung insbesondere gegenüber preislich aggressiven, neuen Anbietern auf dem Markt zu behaupten. Ein wichtiges Instrument in diesem Zusammenhang ist die Einbettung der msg life Produktpalette in die übergeordnete msg.Insurance Suite sowie die diesbezügliche Zusammenarbeit innerhalb der msg-Gruppe. Die digitale Kommunikation mit Endkunden wird für Versicherer eine wachsende Rolle spielen: sowohl im Vertrieb von Versicherungsprodukten als auch in der Kundenbetreuung.

msg life wird daher die Aktivitäten rund um die Entwicklung neuer Standardsoftware-Produkte zur digitalen Transformation sowie zur Interaktion und Kollaboration mit Endkunden (Systems of Engagement, SoE) konsequent ausbauen und hat die diesbezüglichen Aktivitäten in einem eigenen Geschäftsbereich gebündelt.

Technologische Risiken

Wie bei allen vergleichbaren Unternehmen hängt das Funktionieren der Geschäftsprozesse auch von der Verfügbarkeit und der sicheren Funktionsfähigkeit der IT-Infrastruktur ab. Externe Ereignisse, zum Beispiel Brand, länger dauernder Strom- oder Netzwerkausfall, Bedienungsfehler oder Sabotageakte können unter anderem auch diese Infrastruktur außer Betrieb setzen. Die Systeme von msg life, aber auch die Systeme der Kunden, können von so genannten Viren befallen werden, die die Systeme oder das Netzwerk beschädigen und lahmlegen. Durch Angriffe von intern oder extern können Daten und Informationen zerstört, verfälscht oder gelöscht werden und vertrauliche Daten und Informationen ausgespäht werden. Die Wahrscheinlichkeit und das Ausmaß von Schäden durch Viren und Hacker sowie durch das Eindringen Unbefugter in das IT-System und das Ausspähen vertraulicher Informationen sind nicht vollumfänglich abschätzbar.

Wiederherstellungsaufwand, Produktionsausfall und Regressanforderungen von Kunden oder Dritten als Folge von Systemausfällen oder Attacken könnten bedeutsame Schäden hervorrufen, die das Ergebnis nachhaltig beeinflussen und den Bestand des Unternehmens gefährden könnten.

Da die IT-Sicherheit von strategischer Bedeutung ist, werden im Rahmen des IT-Sicherheitskonzeptes, soweit möglich, umfangreiche technische und organisatorische Maßnahmen praktiziert. Diese beinhalten restriktive Zugangs- und Zugriffskontrollen, regelmäßige Back-ups und Penetration-Tests und adäquate vertragliche Regelungen mit Service Providern für ausgelagerte Systeme und die Telefon- und Kommunikationsverbindungen. Zum Schutz gegen das Eindringen von Viren wird grundsätzlich die jeweils aktuelle auf dem Markt verfügbare Software eingesetzt. Zugriffsbeschränkungen verhindern, dass unerlaubt möglicherweise infizierte Software im Rechnernetz von msg life installiert wird. Definierte Sicherheitsanforderungen begrenzen den Zugriff Unbefugter und sorgen für den Datenschutz. Mit entsprechenden Versicherungen wird der finanzielle Schaden begrenzt.

Risiken aus Firmenübernahmen

msg life ist momentan daran interessiert, die Marktposition in Deutschland und international in erster Linie organisch auszubauen. Dies wird partiell durch gezielte Akquisitionen unterstützt. Der Erfolg der Akquisitionen hängt davon ab, ob es gelingt, ein erworbenes Unternehmen in die Konzernstruktur zu integrieren und die angestrebten Synergieeffekte zu erzielen.

Liquiditätsrisiken

Im Rahmen des Liquiditätsrisiko-Managements wird darauf geachtet, dass dem Unternehmen laufend ausreichende flüssige Mittel beziehungsweise Kreditlinien zur Verfügung stehen, um seinen Zahlungsverpflichtungen nachzukommen beziehungsweise Risiken aus Zahlungsstromschwankungen zu begegnen. Die Zahlungsverpflichtungen resultieren dabei unter anderem aus Zins- und Tilgungsleistungen. Unter das Liquiditätsrisiko fällt auch, dass bei Bedarf nicht ausreichend Liquidität zu den erwarteten Konditionen beschafft werden kann (Refinanzierungsrisiko).

Im Rahmen der installierten Führungsmechanismen werden die täglichen Bestände der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie die monatlich rollierenden Finanzplanungen auf Ebene der Unternehmensleitung überwacht. Aufgabe des Liquiditätsmanagements ist es, prognostizierbare Defizite unter normalen Marktbedingungen, zu marktüblichen Konditionen, zu finanzieren. Das bedeutet, dass sowohl Verluste aus der Aufnahme von Kapital zu überhöhten Zinsen als auch die Anlage überschüssiger Mittel zu unter dem Marktniveau liegenden Zinssätzen vermieden werden sollten.

Aufgrund des relativ hohen Bestandes der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente erachtet die msg life ag das Liquiditätsrisiko zurzeit als gering. Die msg life Gruppe verfügt über ausreichend liquide Mittel, um die finanziellen Verbindlichkeiten bedienen zu können.

Zum Bilanzstichtag bestehen Rahmenkreditvereinbarungen mit drei Kreditinstituten in Höhe von insgesamt 7.500 Tsd. Euro. Die Kreditlinien wurden zum Bilanzstichtag in Höhe von 1.450 Tsd. Euro für Mietavale in Anspruch genommen.

Risikoberichterstattung in Bezug auf die Verwendung von Finanzinstrumenten

Zielsetzung und Methoden des Finanzrisikomanagements:

Das Finanzrisikomanagement soll die msg life Gruppe in die Lage versetzen, alle wesentlichen Risiken, denen sie potentiell ausgesetzt ist, frühzeitig zu erkennen und geeignete Abwehrmaßnahmen zu ergreifen.

Bei den mit Finanzinstrumenten verbundenen möglichen Risiken bei der msg life Gruppe handelt es sich insbesondere um Liquiditätsrisiken, die dazu führen können, dass ein Unternehmen möglicherweise nicht in der Lage ist, die Finanzmittel zu beschaffen, die zur Begleichung der finanziellen Verbindlichkeiten notwendig sind, um Währungsrisiken, die aus Tätigkeiten in verschiedenen Währungsräumen resultieren, um Ausfallrisiken, die durch die Nichterfüllung von vertraglichen Verpflichtungen durch Vertragspartner begründet sind, um Zinsrisiken, die aufgrund der Schwankungen des Marktzinssatzes zu einer Änderung des beizulegenden Zeitwerts eines Finanzinstruments führen, und zinsbedingte Cashflow-Risiken, die zu einer Veränderung der künftigen Cashflows eines Finanzinstruments aufgrund sich ändernder Marktzinssätze führen.

Organisation:

Das Unternehmen hat eine klare funktionale Organisation des Risikosteuerungsprozesses vorgenommen. Den einzelnen am Risikosteuerungsprozess beteiligten Organisationseinheiten sind eindeutige Aufgaben zugeordnet.

Es ist eine der wesentlichen Aufgaben des Vorstands in der Führung des Konzerns, Rahmenbedingungen und Prozesse des Risikomanagements für die msg life Gruppe festzulegen, deren Einhaltung zu überwachen und mit den Leitern der operativen Einheiten und administrativen Bereiche regelmäßig die Entwicklung der Risiken in den jeweiligen Bereichen zu analysieren. Der Aufsichtsrat ist hierbei durch die regelmäßige Berichterstattung des Vorstands eng eingebunden.

Das Risikomanagementsystem der msg life Gruppe ist in einem Risikohandbuch dokumentiert. Innerhalb des Bereiches Unternehmensplanung & Controlling der Holding ist ein Mitarbeiter als Risikomanager benannt. Seine Aufgabe ist es, das niedergelegte Risikomanagementsystem einer regelmäßigen internen Evaluierung zu unterziehen und diese zu dokumentieren. Darüber hinaus muss der Risikomanager im Auftrag des Vorstands stichprobenartig einzelne Bereiche daraufhin analysieren, inwieweit die festgelegten Maßnahmen zur Begrenzung oder Vermeidung von Risiken umgesetzt werden.

Es ist die Verantwortung der Leiter der einzelnen Geschäftsbereiche, die Risiken des eigenen Bereichs kontinuierlich zu beobachten und zu managen. Bei einer signifikanten Erhöhung der Eintrittswahrscheinlichkeit oder der potentiellen Schadenshöhe sind sie zur umgehenden Meldung an den Vorstand verpflichtet. Grundlage für ein funktionierendes Risikomanagement ist die zuverlässige und schnelle Versorgung des Managements mit relevanten Informationen zum Verlauf des Geschäfts. Dazu hat msg life ein Controlling- und Berichtssystem aufgebaut, mit dem im monatlichen Rhythmus über die Entwicklung wesentlicher Kennzahlen der Geschäftstätigkeit der einzelnen Bereiche und über die monetären Ergebnisse wie auch über die voraussichtliche wirtschaftliche und finanzielle Entwicklung in jedem der kommenden zwölf Monate berichtet wird.

Kreditrisiken (Ausfallrisiken):

Das Kreditrisiko liegt in der Verschlechterung der wirtschaftlichen Verhältnisse von Kreditnehmern oder Kontrahenten des Unternehmens begründet. Daraus resultieren zum einen die Gefahr des teilweisen oder vollständigen Ausfalls vertraglich vereinbarter Zahlungen beziehungsweise Leistungen und zum anderen bonitätsbedingte Wertminderungen bei Finanzinstrumenten.

Das Kreditrisikomanagement ist für die operative Messung und Steuerung der Kreditrisiken verantwortlich. Zu den Aufgaben zählen insbesondere die Überwachung der Kreditrisikopositionen und -engagements und die Bonitätsanalyse.

Hinsichtlich des Kreditrisikos bestehen im Konzern nur bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen Risiken. Für das geschätzte Ausfallrisiko wurde durch die Bildung von Wertberichtigungen in ausreichender Höhe vorgesorgt. Aufgrund der allgemein guten Bonität der Kunden aus der Versicherungsbranche werden die Forderungen nicht versichert. Das maximale Ausfallrisiko entspricht grundsätzlich den Nominalwerten abzüglich der

Wertberichtigungen. Sonstige Kreditsicherheiten oder andere risikomindernde Vereinbarungen (wie zum Beispiel Bürgschaften, Grundschulden, Verpfändungen) liegen nicht vor. Es bestehen Nutzungsvorbehalte bis zur vollständigen Bezahlung. Bei den in Rechnung gestellten Forderungen ergaben sich, saldiert mit den Auflösungen, Zuführungen von Wertberichtigungen in Höhe von 1 Tsd. Euro (Vorjahr: 0 Tsd. Euro). Zu den jeweiligen Stichtagen enthalten die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen keine Buchwerte, deren Konditionen neu verhandelt wurden und die ansonsten überfällig wären.

Bezüglich der Analyse der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die zum Ende der Berichtsperiode überfällig, aber nicht wertgemindert sind, verweisen wir auf „IV. Erläuterungen zur Bilanz, 3. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ im Konzernanhang.

Bei den Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten bestehen keine Ausfallrisiken. Diese sind bei Banken mit einem guten Rating angelegt.

Bei den sonstigen finanziellen Vermögenswerten bestehen keine wesentlichen Ausfallrisiken.

Liquiditätsrisiken:

Im Rahmen des Managements des Liquiditätsrisikos wird darauf geachtet, dass dem Unternehmen laufend ausreichende flüssige Mittel beziehungsweise Kreditlinien zur Verfügung stehen, um seinen Zahlungsverpflichtungen nachzukommen beziehungsweise Risiken aus Zahlungsstromschwankungen zu begegnen. Die Zahlungsverpflichtungen resultieren dabei unter anderem aus Zins- und Tilgungsleistungen. Unter das Liquiditätsrisiko fällt auch, dass bei Bedarf nicht ausreichend Liquidität zu den erwarteten Konditionen beschafft werden kann (Refinanzierungsrisiko).

Im Rahmen der installierten Führungsmechanismen werden die täglichen Bestände der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie die monatlich rollierenden Finanzplanungen auf Ebene der Unternehmensleitung überwacht. Aufgabe des Liquiditätsmanagements ist es, prognostizierbare Defizite unter normalen Marktbedingungen, zu marktüblichen Konditionen, zu finanzieren. Das bedeutet, dass sowohl Verluste aus der Aufnahme von Kapital zu überhöhten Zinsen als auch die Anlage überschüssiger Mittel zu unter dem Marktniveau liegenden Zinssätzen vermieden werden sollten.

Aufgrund des relativ hohen Bestandes der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente erachtet die msg life Gruppe das Liquiditätsrisiko zurzeit als gering. Die msg life Gruppe verfügt über ausreichend liquide Mittel, um die finanziellen Verbindlichkeiten bedienen zu können.

Des Weiteren bestehen zum Bilanzstichtag Kreditlinien bei Banken in Höhe von 7.500 Tsd. Euro, die zum Stichtag in Höhe von 1.450 Tsd. Euro für Mietavale ausgenutzt waren.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2018 und im Vorjahr wurden keine Erträge aus Forderungsverzichten realisiert.

Marktrisiken:

Marktrisiken resultieren aus der Veränderung von Marktpreisen. Diese führen dazu, dass der beizulegende Wert oder die künftigen Zahlungsströme der Finanzinstrumente schwanken. Marktrisiken umfassen Zins-, Währungskurs- und andere Preisrisiken (zum Beispiel Rohstoffpreise, Aktienkurse).

Preisrisiken:

Die msg life Gruppe ist keinen Preisrisiken ausgesetzt.

Zinsrisiken:

Zinsrisiken resultieren daraus, dass der beizulegende Zeitwert oder zukünftige Cashflows eines Finanzinstruments aufgrund von Änderungen der Marktzinssätze schwanken.

Die Erträge beziehungsweise die operativen Cashflows des Konzerns sind weitgehend keinem Zinsänderungsrisiko ausgesetzt. Bei den finanziellen Vermögenswerten sind keine wesentlichen Zinsänderungsrisiken vorhanden. Die Veranlagung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente erfolgt kurzfristig und folgt marktüblichen Schwankungen. Unter der Bedingung, dass alle anderen Parameter gleichgeblieben sind, geht das Unternehmen davon aus, dass im Berichtszeitraum die Zinssätze um 10 Basispunkte niedriger (höher) gewesen wären. In diesem Falle wäre das Jahresergebnis in 2018 um 10 Tsd. Euro niedriger (höher) (im Vorjahr um 10 Tsd. Euro niedriger (höher)) und die Bestandteile des

Eigenkapitals um 10 Tsd. Euro niedriger (höher) ausgefallen (im Vorjahr um 10 Tsd. Euro niedriger (höher)).

Sowohl im Berichtszeitraum als auch im Vorjahr lagen keine (verzinslichen) finanziellen Verbindlichkeiten vor, die mit variablen Zinssätzen ausgestattet sind.

Währungsrisiken:

Währungsrisiko ist das Risiko, dass der beizulegende Zeitwert oder künftige Cashflows eines Finanzinstruments aufgrund von Änderungen der Wechselkurse Kursschwankungen ausgesetzt ist.

Die operativen Gesellschaften des Konzerns wickeln ihre Aktivitäten überwiegend in der jeweiligen Landeswährung ab. Im Rahmen der operativen Tätigkeit ist der Konzern daher keinen wesentlichen Währungsrisiken ausgesetzt. Die Erlöse werden zu 78 Prozent (Vorjahr: 77 Prozent) innerhalb der Eurozone-Länder erzielt, der Rest in der Schweiz, in den USA, England und Australien. Das Währungsrisiko auf der Aktivseite bei den Lieferungen und Leistungen resultiert mit einem Anteil von 9 Prozent (Vorjahr: 10 Prozent) aus nicht auf Euro lautenden Forderungen. Bei den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen resultieren Währungsrisiken in Höhe von 4 Prozent (Vorjahr: 2 Prozent) aus nicht auf Euro lautenden Verbindlichkeiten. Differenzen aus der Umrechnung der Abschlüsse von ausländischer Währung in Konzernwährung zur Erstellung des Konzernabschlusses beeinflussen das Währungsrisiko nicht, da die jeweiligen Fremdwährungsveränderungen erfolgsneutral im Eigenkapital dargestellt werden.

Angaben zu Risikokonzentrationen („Klumpenrisiken“):

Abhängigkeiten des Unternehmens im Bereich der Beschaffung liegen nicht vor. Im Bereich des Absatzes liegen tendenziell Risikokonzentrationen aufgrund der geografischen Verteilung der Umsatzerlöse vor. So liegt der Anteil der Umsatzerlöse in Deutschland bei 80,5 Prozent (Vorjahr: 78,0 Prozent).

Innerhalb der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bestehen keine wesentlichen Konzentrationen auf einzelne Kunden. Die zehn größten Kunden haben im Berichtsjahr einen Anteil von 70,7 Prozent der Umsatzerlöse (Vorjahr: 50,5 Prozent) und einen Anteil von 39,6 Prozent bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (Vorjahr: 28,5 Prozent).

Bei den Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten liegt keine Konzentration auf einzelne Institute vor.

Gesamtbeurteilung der Chancen und Risiken

Die vorstehend beschriebenen Risiken weisen in Anbetracht ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit und ihrer Auswirkungen nach Ansicht von msg life weder einzeln noch in ihrer Gesamtheit bestandsgefährdenden Charakter auf. Die Unternehmensleitung bleibt zuversichtlich, dass die Ertragskraft des Konzerns eine solide Basis für unsere künftige Geschäftsentwicklung bildet und für die nötigen Ressourcen sorgt, um die dem Konzern zur Verfügung stehenden Chancen zu verfolgen. Aufgrund der führenden Marktstellung von msg life, der fachlichen und technologischen Innovationskraft, der engagierten Mitarbeiter sowie der Prozesse zur Risikofrüherkennung ist msg life zuversichtlich, den Herausforderungen, die sich aus den genannten Risiken ergeben, auch 2019 erfolgreich begegnen zu können.

Prognosebericht

Markt und Wettbewerb

msg life ist heute mit knapp 1.100 Mitarbeitern an Standorten in Deutschland, den Niederlanden, Österreich, der Schweiz, der Slowakei, Slowenien, Portugal, Spanien und den USA im Bereich der Software- und Beratungsleistungen für Versicherungsunternehmen und Altersvorsorgeeinrichtungen sehr gut positioniert. Das umfangreiche Angebot für Lebensversicherungen in Europa sowie für insbesondere Krankenversicherungen in den USA verschafft msg life gute Marktchancen und eine aussichtsreiche Wettbewerbsposition.

Mittelfristig ist msg life bestrebt, den Anteil des internationalen Geschäfts zu erhöhen – verzichtet aber in diesem Zusammenhang einstweilen auf eine konkrete quantitative Zielsetzung. Neben der führenden Marktstellung in den deutschsprachigen Ländern ist die Software von msg life auch weltweit im Einsatz. Anwender in mehr als 30 Ländern nutzen die Lösungen des Unternehmens. Bei dem strategischen Vorhaben der weitergehenden Internationalisierung setzt msg life auf Kooperationen und Partnerschaften sowie auf die

bereits vorhandenen lokalen Präsenzen vor Ort. Die Erfahrung zeigt, dass die gezielte Präsenz von msg life in den jeweiligen Auslandsmärkten ein wesentlicher Erfolgsfaktor bei der künftigen Gewinnung von neuen Kunden ist. Zudem zeigt sich immer wieder, dass Konzerngesellschaften die für eine Region implementierten Lösungen auch weiteren Konzerngesellschaften in anderen Ländern zur Verfügung stellen wollen. Auch dies kann die Entwicklung hin zur Internationalisierung von msg life als Dienstleister für die Kunden verstärken. Die wesentlichen Vertriebsvorhaben sollen – wie bereits im Geschäftsjahr 2018 – auch im laufenden Geschäftsjahr 2019 insbesondere in den bereits etablierten Auslandsmärkten vorangetrieben werden.

In diesem Zusammenhang auch weiterhin als Markt relevant sind die Benelux-Staaten, in welchen msg life mit der niederländischen Cooperatie DELA und der R+V Luxembourg bereits renommierte Kunden betreut.

Ein wesentlicher Baustein im Rahmen der internationalen Aktivitäten ist der österreichische Markt, in welchem msg life in den zurückliegenden Jahren mit den Aufträgen von Helvetia Österreich, UNIQA Insurance Group und Wiener Städtische Versicherung große Vertriebsfolge verzeichnete. Vom msg life Standort in Wien aus erfolgt auch die Platzierung und Weiterentwicklung des Beratungsportfolios für die deutschsprachigen Märkte sowie der Vertrieb der msg life Produkte für die Länder Mittel- und Osteuropas. Auch auf dem schweizerischen Markt ist msg life mit einem Standort und bei mehreren renommierten Lebensversicherern vertreten und sieht mittelfristig gute Perspektiven für den weiteren Ausbau des Geschäfts.

In den Märkten der mittel- und osteuropäischen Länder ist msg life mit den Tochterunternehmen in der Slowakei und in Slowenien direkt präsent. Ebenfalls als Markt sehr interessant ist die iberische Halbinsel, die von msg life über die Niederlassungen in Portugal und Spanien bearbeitet wird. Zudem nutzt msg life den Standort in Portugal auch weiterhin erfolgreich als Produktentwicklungseinheit.

Auf dem US-amerikanischen Markt plant msg life mittelfristig, das eigene europäische Leben-Produktportfolio in einer lokalisierten Version und in Verbindung mit den eigenen US-amerikanischen Produkten als integrierte Lösung noch gezielter zum Einsatz zu bringen. Insgesamt verzeichnet msg life im US-amerikanischen Markt ein kontinuierliches Wachstum der verschiedenen Versicherungssegmente und möchte das damit verbundene Geschäftspotential nutzen. Das dortige msg life Angebotsspektrum umfasst neben der

Einführung und Integration der spezifischen Softwareprodukte auch Betreibermodelle sowie verschiedene Beratungsleistungen, beispielsweise zu dem Thema Produkt- und Tarifmodellierung. Zielgruppe sind, wie bisher, überwiegend Kranken-, aber zukünftig auch Lebensversicherer. Neue Kundengruppen werden über den Ausbau und die Diversifizierung des eigenen Lösungsportfolios, beispielsweise im Bereich Underwriting, sowie über Kooperationen mit spezialisierten Leistungserbringern erschlossen.

Nachdem das vergangene Geschäftsjahr 2018 gut verlaufen ist, verzeichnet msg life auch im aktuellen Geschäftsjahr 2019 eine konstant hohe Nachfrage nach den angebotenen Lösungen, und zwar von Versicherungen aus Deutschland wie aus dem Ausland gleichermaßen. Damit einhergehend sind die, unter dem Stichwort Solvency geführten, geplanten neuen Anforderungen an das Risikomanagement und deren Umsetzungsnotwendigkeiten weitere Argumente für strategische Investitionen in die IT der msg life Kunden. msg life sieht in diesem Kontext ein kontinuierliches Andauern der Regulierung in der gesamten Versicherungswirtschaft. Ob das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG), die Reform des Versicherungsaufsichtsgesetzes (VAG) im Zuge von Solvency II, die Vermittlerrichtlinie Insurance Distribution Directive (IDD), neue Bilanzierungsstandards (IFRS 17), das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG), das Investmentsteuerreformgesetz, die EU-Datenschutzgrundverordnung (EU-DSGVO) oder die Reform der Zinszusatzreserve: Die laufende Umsetzung gesetzlicher Vorgaben erfordert umfassende Anpassungen bei den momentan eingesetzten Lösungen – und dies unterstützt wiederum nachhaltig den Trend zum Einsatz von Standardsoftware. Deshalb bleibt der Einsatz von flexibler und kostengünstiger Standardsoftware in der gesamten Versicherungswirtschaft äußerst attraktiv.

Auch in diesem und voraussichtlich auch in den kommenden Jahren bleibt der deutschsprachige Markt durch die zahlreichen Gesetzesänderungen, die Verfassung der Finanzmärkte und die damit verbundenen Umsetzungen für alle Versicherungsunternehmen äußerst herausfordernd. Der Trend zur Internationalisierung und Konsolidierung hält weiter an, und angesichts der überall zu beobachtenden Bemühungen zur Kostenreduktion und Effizienzsteigerung in den Versicherungsunternehmen ist der Zusammenhang zwischen einer modernen und flexiblen IT und dem jeweiligen Unternehmenserfolg signifikant.

Die private Vorsorge in Form der Lebensversicherung bleibt angesichts der demographischen Entwicklung und der Notwendigkeit zur Absicherung biometrischer Risiken in Deutschland unverzichtbar – trotz unverändert schwieriger Rahmenbedingungen. Viele

Versicherer arbeiten intensiv an der Weiterentwicklung der bestehenden Produktpalette beziehungsweise an der Neuentwicklung innovativer Produkte, um die anstehenden Herausforderungen bewältigen zu können. Dies betrifft alle bestehenden Produktgruppen, Steuerschichten und Rechtsformen. Dabei sind die Ausgangslage und der Innovationsdruck der Unternehmen sehr unterschiedlich und bringen vielfältige Innovationen hervor. Das Ziel ist es, Produkte zu gestalten, die zugleich mehrere Bedingungen erfüllen: den Wunsch des Versicherungsnehmers nach Sicherheit, Rendite und Flexibilität, die Anforderungen des Versicherers nach mehr Effizienz und Profitabilität und die regulatorischen Vorgaben des Gesetzgebers.

Bei den klassischen kapitalbildenden Produkten dominieren Modifikationen der Garantien, zum Beispiel durch die Verwendung aktueller Rechnungsgrundlagen oder die Aufgabe der jährlichen Zinsgarantie. Ebenfalls sehr viel Bewegung am Markt zeigt sich bei den biometrischen Produkten. Hybride, insbesondere dynamisch hybride Produkte zählen inzwischen zum Standard, und laufend kommen neue innovative Produkte hinzu – wie beispielweise Produkte, die auf der Basis einer klassischen Grundabsicherung Investitionen in Fonds, aber auch den Kauf von Optionen zulassen. Größere Versicherer gehen zudem nochmals andere Wege und bieten Altersvorsorgeprodukte mit Kapitalgarantien auf der Basis von fondsgebundenen Ansätzen mit Investmentgarantien an.

In Anbetracht der aktuellen Herausforderungen sind die Etablierung serviceorientierter Architekturen (SOA) zur zeitnahen Unterstützung veränderter Geschäftsmodelle und eine hohe Systemflexibilität zur schnellen Einführung innovativer Produkte wesentliche Erfolgsfaktoren für die Versicherungsunternehmen. Denn die zuvor beschriebenen Entwicklungen bei den Versicherungsprodukten sind meist nicht an bestimmte Produktfamilien gebunden.

Weiterhin ein Trend unter insbesondere größeren Versicherern ist der gezielte Ankauf bereits geschlossener, nicht mehr verkaufsoffener Versicherungsbestände (sogenannter „Run-off“-Bestände) von meist kleineren Versicherern. Damit erzielen letztere positive Bilanzeffekte und für die Ankäufer lassen sich nennenswerte Skaleneffekte, und dadurch wiederum Kostensynergien, erzielen. Auch hierfür spielt ein besseres Assetmanagement zur effizienteren Verwaltung der Verträge mittels moderner und leistungsfähiger IT-Systeme eine entscheidende Rolle.

Die digitale Transformation von Wirtschaft und Gesellschaft stellt auch die Versicherer vor große Herausforderungen – die Digitalisierung ist ein wesentlicher Innovationstreiber der Branche. Denn vollautomatisierte Abläufe führen zu einer enormen Effizienzsteigerung und zu deutlich niedrigeren Kosten. Im Mittelpunkt stehen dabei die Themen Kundenzentrierung und Individualisierung, Industrialisierung und Automatisierung, Analytics und Dateneffektivität sowie Normierung und Integration.

Die mit der Digitalisierung verbundenen Möglichkeiten, etwa Versicherungsprodukte und -services über neue Kanäle zu platzieren oder in neue Vertriebs- und Kooperationsplattformen zu integrieren, erfordern aber auch umfangreiche Anpassungen in der IT-Landschaft der Versicherer. msg life berücksichtigt den Trend zur Digitalisierung bei der Weiterentwicklung des Angebots. Bereits heute bietet das Unternehmen – auch durch die strategische Zusammenarbeit mit der IBM – eine Reihe von SaaS- und Cloud-fähigen Lösungen, die die Kunden bei den genannten Herausforderungen umfassend unterstützen. Als erster Anbieter bietet msg life ein vollständiges Self Service Portal, als Aufsatz für die msg.Life Factory, die msg.P&C Factory, die msg.Health Factory sowie auch eigenentwickelte Vertragsverwaltungssysteme, für Lebens-, Kranken- und Sachversicherer an. Unter dem Namen msg.Online Insure bündelt das webbasierte Portal, vergleichbar dem Online-Banking, für Endkunden sowie Makler und Agenten alle Transaktionen zu einem Versicherungsvertrag in einer einfach zu bedienenden Oberfläche – auf allen Endgeräten, rund um die Uhr und mit dem Ziel der nachhaltigen Kostenoptimierung.

Ausgehend von den dargestellten Entwicklungen rechnet msg life im laufenden Jahr 2019 mit einem grundsätzlichen Interesse der Versicherungsunternehmen an den angebotenen Software- und Beratungslösungen.

Weiterentwicklung der Produkte und Dienstleistungen

Neben der Pflege der Bestandskunden und der Gewinnung von Neukunden treibt msg life auch weiterhin die weitere technische wie fachliche Optimierung und Komplettierung der breiten Produktpalette im Lebensversicherungs- und Altersvorsorgebereich kontinuierlich voran. Dabei hält msg life den Investitionsaufwand im laufenden Jahr auf einem für ein Softwareunternehmen üblichen Niveau. Aufgrund der zahlreichen Neukundenprojekte liegen die Kosten für freie Mitarbeiter, wie auch bereits 2017 und 2018, noch immer über dem Niveau früherer Geschäftsjahre.

In Zusammenhang mit der Produktstrategie sind die Umsetzung der vollständigen Konvergenz der Komponenten der msg.Insurance Suite, der zentralen gemeinsamen Versicherungsplattform in der msg-Gruppe, sowie die diesbezügliche vertriebliche Zusammenarbeit wichtige Aspekte. Mit der msg.Insurance Suite steht ein einheitlicher Industriestandard für alle Sparten der Versicherungswirtschaft zur Verfügung – und damit eine am Markt in der Form einzigartige Gesamtlösung. Mit der zugrundeliegenden Komponentenarchitektur verfügt diese Plattform über einen hohen End-to-End-Vorfertigungsgrad, ermöglicht eine insgesamt leichte Integration bestehender Lösungskomponenten und gewährleistet vielfältige Nutzungsmöglichkeiten bei hoher Releasefähigkeit und niedrigen Weiterentwicklungs- und Wartungskosten.

Im Produktbereich bleibt die Weiterentwicklung des Bestandsverwaltungssystems msg.Life Factory und von dessen Komponenten auf Basis der zukunftsweisenden, modernen Java JEE-Architektur auch weiterhin ein zentrales Vorhaben. Hierfür sowie für die weitergehende Konvergenz der Komponenten rund um die msg.Life Factory in die msg.Insurance Suite stellt msg life im laufenden Jahr 2019 etwa 8.300 Personentage an Entwicklungskapazitäten bereit.

Insbesondere in Zusammenhang mit der msg.Insurance Suite verzeichnet msg life eine starke Marktnachfrage bezüglich Migrationen. Die zahlreichen parallelen Migrationsvorhaben zeigen, dass die umfassende msg life Migrations-Expertise vom Markt als führend betrachtet wird. msg life begegnet dieser erfreulichen Entwicklung daher auch weiterhin mit dem gezielten Aufbau der eigenen personellen Kapazitäten. Zudem wird die msg life-eigene Expertise in Hinblick auf die Migration ganzer Plattformen ausgebaut.

msg life hat in den zurückliegenden Jahren die Aktivitäten rund um die Entwicklung neuer Standardsoftwareprodukte zur digitalen Transformation sowie zur Interaktion und Kollaboration mit Endkunden (Systems of Engagement, SoE) ausgebaut. In dem Zusammenhang nimmt das Konzernunternehmen spehos die Rolle eines Digital Lab ein mit dem Ziel, Innovationen für die Versicherungsbranche im Bereich SoE zur Produktreife zu bringen und einen maßgeblichen Einfluss auf den digitalen Wandel der Assekuranz zu nehmen.

msg life setzt zudem im Beratungsgeschäft auf das Alleinstellungsmerkmal, praxisbewährte Lösungen aus dem msg life Produktbereich auch auf Nicht-Produktkunden kostengünstiger als die jeweiligen Mitbewerber transferieren zu können.

Im laufenden Geschäftsjahr 2019 rechnet msg life mit einem handelsrechtlichen Konzern-Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen auf Sachanlagen und Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände (EBITDA) zwischen 7,0 und 10,0 Mio. Euro sowie einer handelsrechtlichen Konzern-Gesamtleistung zwischen 145,0 und 155,0 Mio. Euro.

Die Einzelgesellschaft als Holding rechnet für das Geschäftsjahr 2019 mit einem handelsrechtlich leicht positiven Ergebnis.

Schlusserklärung zum Abhängigkeitsbericht gemäß § 312 AktG

Unsere Gesellschaft hat bei den im Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen aufgeführten Rechtsgeschäften nach den Umständen, die uns im Zeitpunkt, in dem die Rechtsgeschäfte vorgenommen wurden, bekannt waren, bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhalten. Benachteiligende Maßnahmen auf Veranlassung oder im Interesse des beherrschenden Unternehmens oder eines mit ihm verbundenen Unternehmens wurden nicht getroffen oder unterlassen. Dieser Beurteilung liegen die Umstände zugrunde, die uns im Zeitpunkt der berichtspflichtigen Vorgänge bekannt waren.

Leinfelden-Echterdingen, 29. März 2019

msg life ag

Rolf Zielke, Vorstandsvorsitzender

Dr. Aristid Neuburger, stellvertretender Vorstandsvorsitzender

Bernhard Achter, Mitglied des Vorstands

Francesco Cargnel, Mitglied des Vorstands

Dr. Wolf Wiedmann, Mitglied des Vorstands

A collection of handwritten signatures in blue ink, corresponding to the names listed on the left. The signatures are written in a cursive style.