

Geschäftszahlen H1/Q2 2014

Dr. Uwe Schroeder-Wildberg, CEO

14. August 2014

Agenda

- **Highlights H1/Q2 2014**
- **Finanzkennzahlen H1/Q2 2014**
- **Berater und Kunden**
- **Ausblick und Zusammenfassung**
- **Fragen und Antworten**

Highlights H1/Q2 2014

- H1: **Gesamterlöse** steigen auf **227,9 Mio. Euro** (224,3 Mio. Euro)
- **EBIT** legt um 12 Prozent auf **5,5 Mio. Euro** zu (4,9 Mio. Euro)
- Neugeschäft in der **Altersvorsorge** um 8 Prozent **über Vorjahr** – trotz Rückgängen im Markt
- **Wachstumsinitiative** verläuft **planmäßig**
- **Marktumfeld** nach wie vor **schwierig** – insbesondere in der **Krankenversicherung**
- **Ausblick 2014**: EBIT zwischen dem unterem Prognoseszenario und dem Basisszenario erwartet

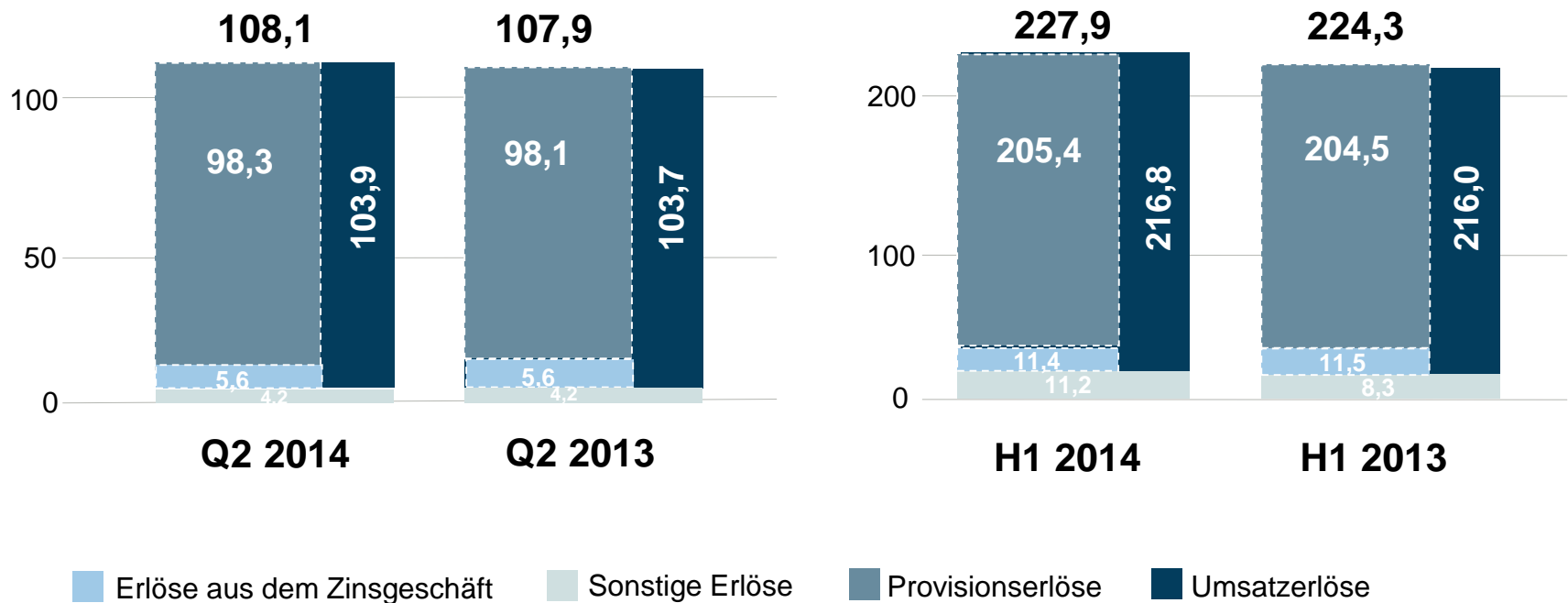
Agenda

- Highlights H1/Q2 2014
- **Finanzkennzahlen H1/Q2 2014**
- Berater und Kunden
- Ausblick und Zusammenfassung
- Fragen und Antworten

H1: Gesamterlöse steigen auf 227,9 Mio. Euro

Gesamterlöse in Q2 und H1

[in Mio. Euro]



Anstieg in Altersvorsorge, Vermögensmanagement und Sachversicherung

Umsatzerlöse

[Mio. Euro]

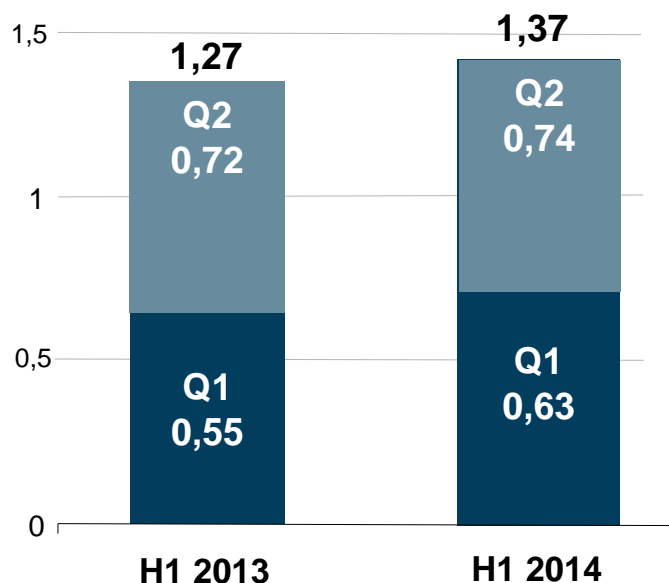
	Q2 2014	Q2 2013	Δ in %	H1 2014	H1 2013	Δ in %
Altersvorsorge	44,1	44,6	-1	84,3	83,5	1
Vermögensmanagement	34,4	33,6	2	67,0	65,3	3
Krankenversicherung	9,7	11,7	-17	21,1	25,6	-18
Sachversicherung	5,3	4,3	23	24,1	22,5	7
Finanzierung*	3,0	3,0	0	5,9	6,0	-2
Übrige Beratungsvergütungen	1,8	1,0	80	3,1	1,7	82
Erlöse aus dem Zinsgeschäft	5,6	5,6	0	11,4	11,5	-1

*ohne MLP Hyp

Betreutes Vermögen steigt deutlich auf 25,3 Mrd. Euro

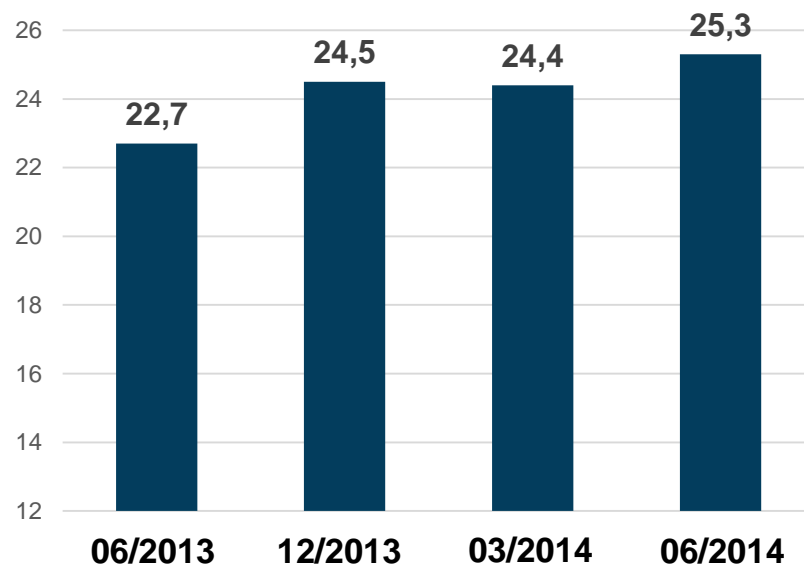
Beitragssumme Altersvorsorge

[in Mrd. Euro]



Betreutes Vermögen

[in Mrd. Euro]



Erweitertes Immobilienangebot zeigt sich verstärkt in den übrigen Beratungsvergütungen

Umsatzerlöse

[Mio. Euro]

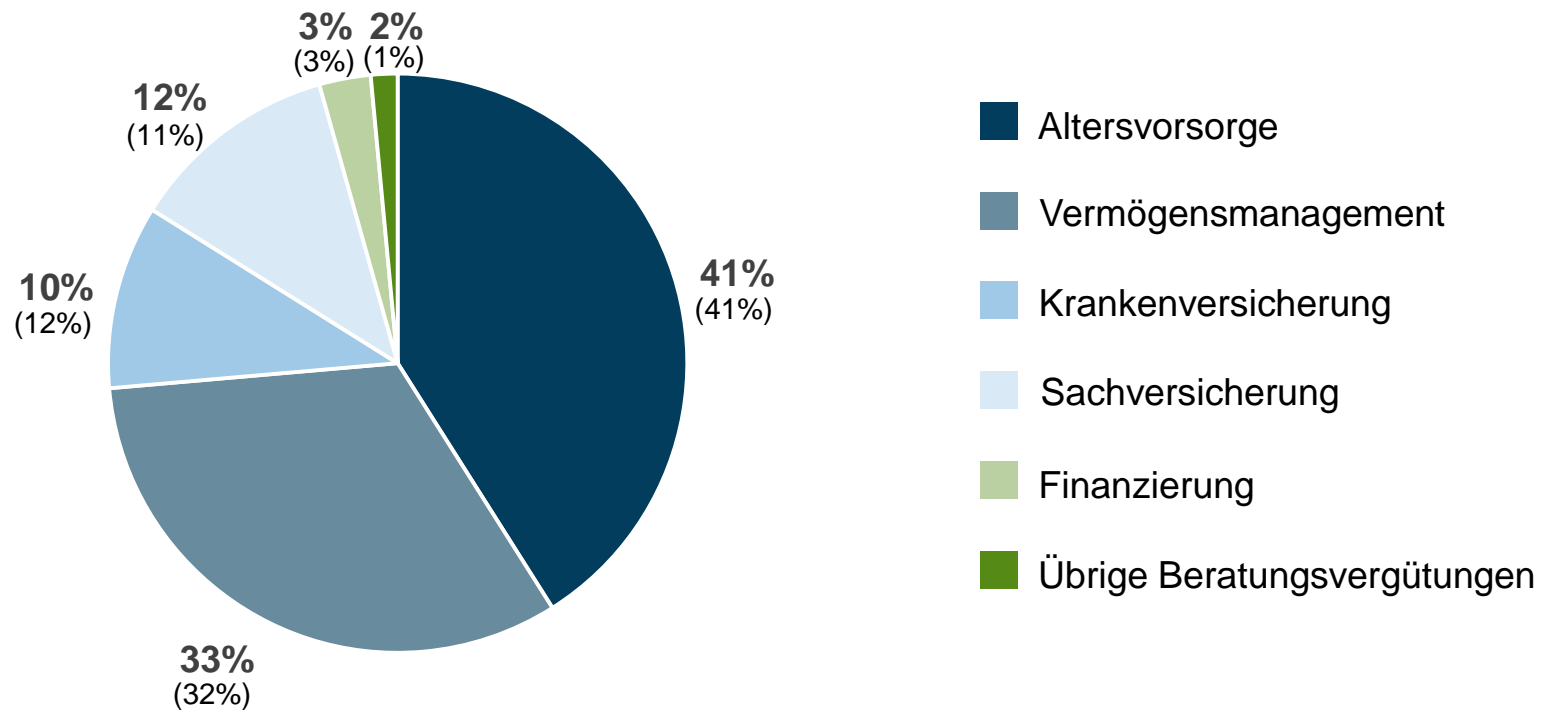
	Q2 2014	Q2 2013	Δ in %	H1 2014	H1 2013	Δ in %
Altersvorsorge	44,1	44,6	-1	84,3	83,5	1
Vermögensmanagement	34,4	33,6	2	67,0	65,3	3
Krankenversicherung	9,7	11,7	-17	21,1	25,6	-18
Sachversicherung	5,3	4,3	23	24,1	22,5	7
Finanzierung*	3,0	3,0	0	5,9	6,0	-2
Übrige Beratungsvergütungen	1,8	1,0	80	3,1	1,7	82
Erlöse aus dem Zinsgeschäft	5,6	5,6	0	11,4	11,5	-1

*ohne MLP Hyp

MLP profitiert von der verbreiterten Umsatzbasis

Provisionserlöse H1 2014: 205,4 Mio. Euro (204,5 Mio. Euro)

[in %]



H1: EBIT steigt um 12 Prozent

Gewinn- und Verlustrechnung

[Mio. Euro]

	Q2 2014	Q2 2013	H1 2014	H1 2013
Gesamterlöse	108,1	107,9	227,9	224,3
EBIT	1,1	0,9	5,5	4,9
Finanzergebnis	-0,1	0,0	-0,1	0,0
EBT	1,0	0,9	5,4	5,0
Steuern	0,2	0,2	-0,9	-0,7
Konzernergebnis	1,1	1,1	4,5	4,2
EPS in Euro (verwässert)	0,01	0,01	0,04	0,04

- Verwaltungskosten in H1 mit 124,6 Mio. € um 2,4 Mio. € über Vorjahr
- Gründe: einmalige Sonderbelastung in Q1 und angekündigter Einmalaufwand für Wachstumsinitiative

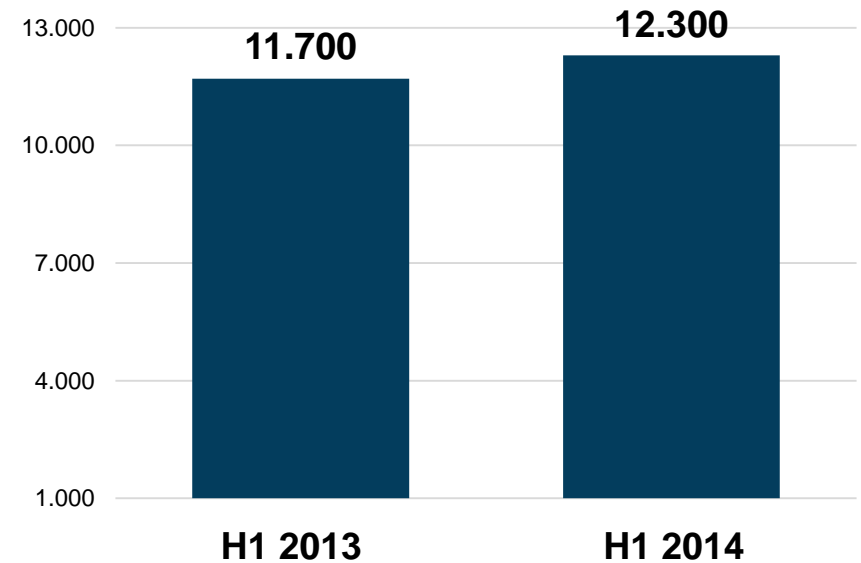
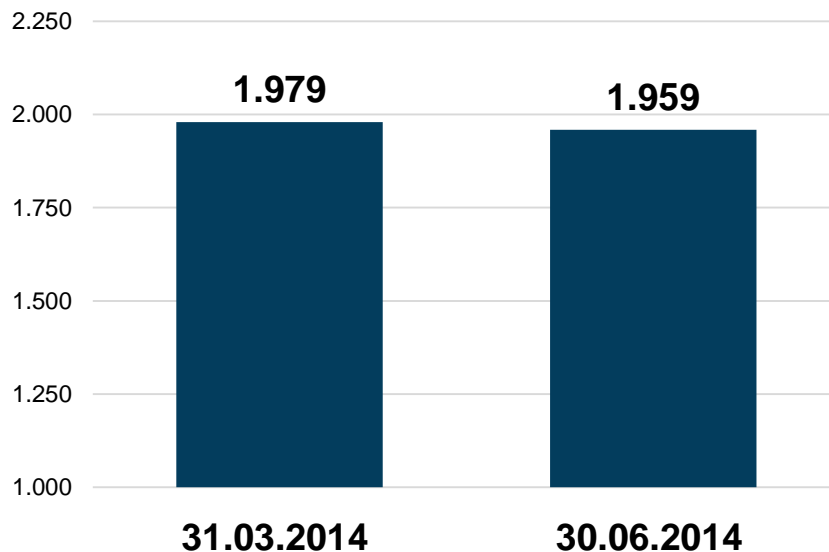
Agenda

- Highlights H1/Q2 2014
- Finanzkennzahlen H1/Q2 2014
- **Berater und Kunden**
- Ausblick und Zusammenfassung
- Fragen und Antworten

Neukundengewinnung um 5 Prozent über dem Vorjahr

Berater

Bruttoneukunden



Agenda

- Highlights H1/Q2 2014
- Finanzkennzahlen H1/Q2 2014
- Berater und Kunden
- **Ausblick und Zusammenfassung**
- Fragen und Antworten

Lebensversicherungsreformgesetz: Änderungen im Überblick

Änderungen

- Modifikation der Beteiligung der Versicherungsnehmer an Bewertungsreserven
- Erhöhung der Mindestbeteiligung am Risikoüberschuss von 75% auf 90%
- Absenkung des Höchstrechnungssatzes von 1,75% auf 1,25%
- Ausweis der Effektivkosten auf die Rendite
- Absenkung des Höchstzillmersatzes von 4% auf 2,5%

Die Auswahl des Versicherers gewinnt an Bedeutung

Wachstumsinitiative für die Zukunft

Wachstums- initiative

- 1** Weitere Verbreiterung der Umsatzbasis
 - Angebot von Immobilien im MLP Privatkundengeschäft
 - Ausbau des Firmenkundengeschäfts durch ein sichtbares Sachversicherungsangebot für Unternehmen – Akquisitionen möglich
 - Weitere Stärkung des Sachwertportfolios bei FERl
 - Akquisitionen in den FERl Geschäftsfeldern werden konkret geprüft
- 2** Konsequente Umsetzung einer Digitalisierungsstrategie
 - Erhöhung der Präsenz im Internet und in sozialen Medien zur Ansprache von Studierenden und Absolventen
 - Online-Abschluss bei einfachen Produkten für Neukunden
 - Erweiterte Online-Services für Bestandskunden (Videokonferenz, digitale Signatur, etc.)
- 3** Ausbau der Technologieführerschaft
 - Vollständige Virtualisierung des Arbeitsplatzes erhöht Flexibilität für die Zukunft
 - Neue Beratungsapplikation als Basis für weitere Ausbaustufen
- 4** Recruiting und Gründung von Geschäftsstellen
 - Ausschöpfung des Potenzials der 2013 neu eingeführten Beratereinstiegsmodelle
 - Gründung von 4 Geschäftsstellen pro Jahr im Hochschulsegment

Fortlaufendes Effizienzmanagement

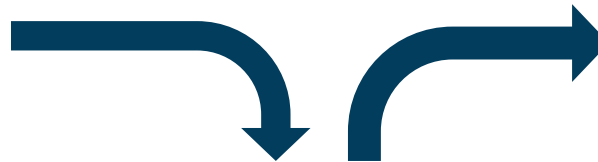
EBIT zwischen 50 und 65 Mio. Euro erwartet – starkes Wachstum selbst im unteren Szenario

Ausblick

Prognose 02/2014:

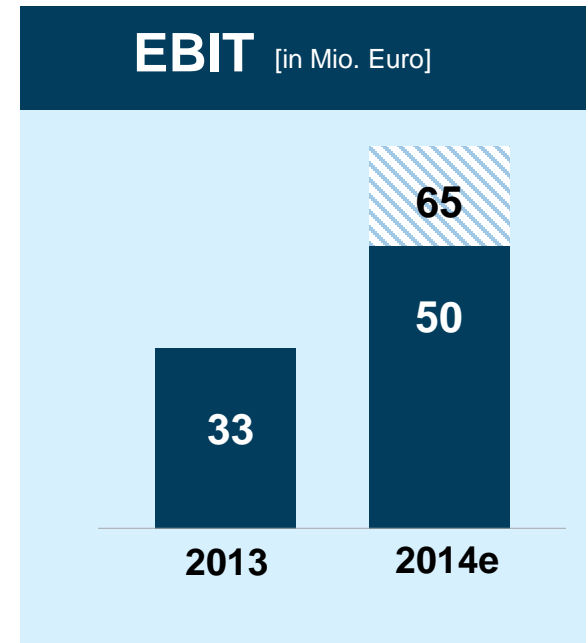
	Umfeld	EBIT
Oberes Szenario	Deutliche Verbesserung des Marktumfelds	~ 75 Mio. €
Basis-szenario	Erste Verbesserung der Rahmenbedingungen	~ 65 Mio. €
Unteres Szenario	Anhaltende Zurückhaltung der Kunden	~ 50 Mio. €

Verwaltungskosten 2014: ~255 Mio. €



Markttendenzen

- Neugeschäft Altersvorsorge branchenweit -6% in H1
- Negative Marktentwicklung der Krankenversicherung – Experten erwarten für die Zahl der Vollversicherten einen ähnlichen Rückgang wie 2013



Zusammenfassung

- MLP startet nach einigen positiven Signalen in den ersten sechs Monaten **verhalten optimistisch** ins zweite Halbjahr
- Nach wie vor **schwierige Marktbedingungen** – in der Altersvorsorge und in der Krankenversicherung
- Wie im MLP Geschäftsmodell üblich sind vor allem die zweite Jahreshälfte und **insbesondere das vierte Quartal entscheidend** für das Gesamtjahr
- Ziel bleibt es, bei Erlösen und Ergebnis **deutlich zuzulegen**
- Ausblick: **EBIT** im Korridor **zwischen dem unterem Prognoseszenario und Basisszenario** erwartet

Agenda

- Highlights H1/Q2 2014
- Finanzkennzahlen H1/Q2 2014
- Berater und Kunden
- Ausblick und Zusammenfassung
- **Fragen und Antworten**

Kontakt

MLP Kommunikation und Politik
Alte Heerstr. 40
69168 Wiesloch
Deutschland

- **Jan Berg, Leiter Kommunikation und Politik**
- **Andreas Herzog, Teamleiter Investor Relations und Financial Communications**

Tel.: +49 (0) 6222 308 8310

Fax: +49 (0) 6222 308 1131

investorrelations@mlp.de

www.mlp-ag.com