

Geschäftszahlen H1/Q2 2017

Dr. Uwe Schroeder-Wildberg, CEO

Wiesloch, 10. August 2017



Finanzen verstehen. Richtig entscheiden.

Agenda

- Highlights H1 2017
- Finanzkennzahlen H1/Q2 2017
- Berater und Kunden
- Ausblick und Zusammenfassung
- Fragen und Antworten

Highlights H1 2017

- **Gesamterlöse legen um 6 Prozent auf 300,6 Mio. Euro zu**
- **Operatives EBIT steigt auf 15,9 Mio. Euro** (H1 2016: 9,3 Mio. Euro)
- Höchste Zuwachsraten im **Vermögensmanagement** (+16 %), in der **Finanzierung** (+13 %) und der **Immobilienvermittlung** („übrige Beratungsvergütungen“ +65 %)
- **Strategische Initiativen** verlaufen weiterhin **planmäßig**
- **Ausblick bestätigt: Operatives EBIT soll 2017 auf mindestens 45 Mio. Euro steigen**

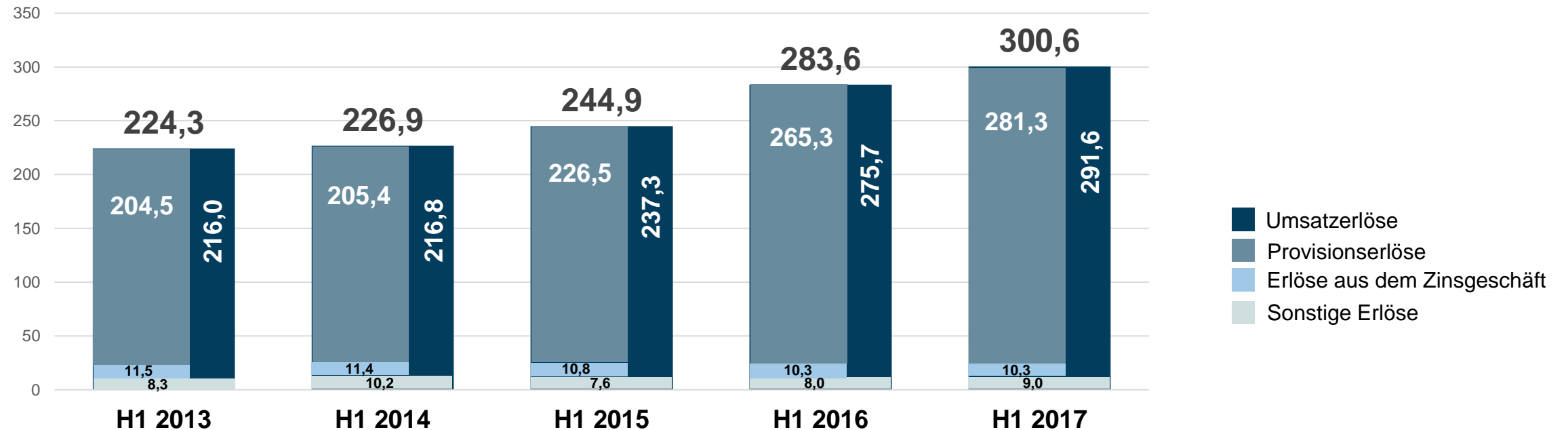
Agenda

- Highlights H1 2017
- **Finanzkennzahlen H1/Q2 2017**
- Berater und Kunden
- Ausblick und Zusammenfassung
- Fragen und Antworten

H1: Stärkstes erstes Halbjahr seit fünf Jahren

Gesamterlöse in H1

Mio. Euro



Starker Anstieg im Vermögensmanagement und in der Immobilienvermittlung („Übrige Beratungsvergütungen“)

Umsatzerlöse

Mio. Euro

	Q2 2016	Q2 2017	Δ in %	H1 2016	H1 2017	Δ in %
Altersvorsorge	45,3	42,0	-7	81,6	77,2	-5
Vermögensmanagement	40,4	46,4	15	79,3	92,1	16
Krankenversicherung	11,4	10,9	-4	23,3	22,7	-2
Sachversicherung	18,0	19,4	8	68,7	72,3	5
Finanzierung*	3,2	3,9	22	6,8	7,7	13
Übrige Beratungsvergütungen	3,3	5,0	52	5,7	9,4	65
Erlöse aus dem Zinsgeschäft	5,1	5,2	2	10,3	10,3	0

Vermögensmanagement:

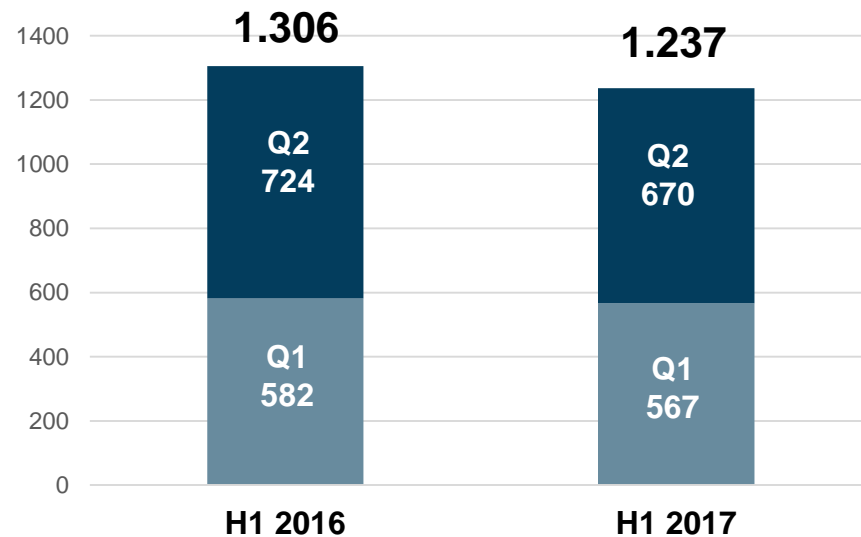
- Betreutes Vermögen steigt auf 32,0 Mrd. Euro (31. März 2017: 31,6 Mrd. Euro)

*ohne MLP Hyp

Altersvorsorge: MLP bleibt Marktführer bei innovativen Garantien

Beitragssumme Altersvorsorge

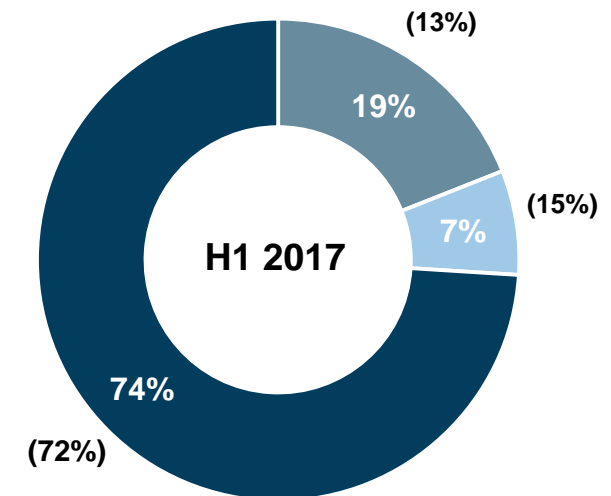
Mio. Euro



MLP Produktmix bei neu vermittelten Verträgen

- Rein fondsgebunden
- Klassik
- Neue Garantien

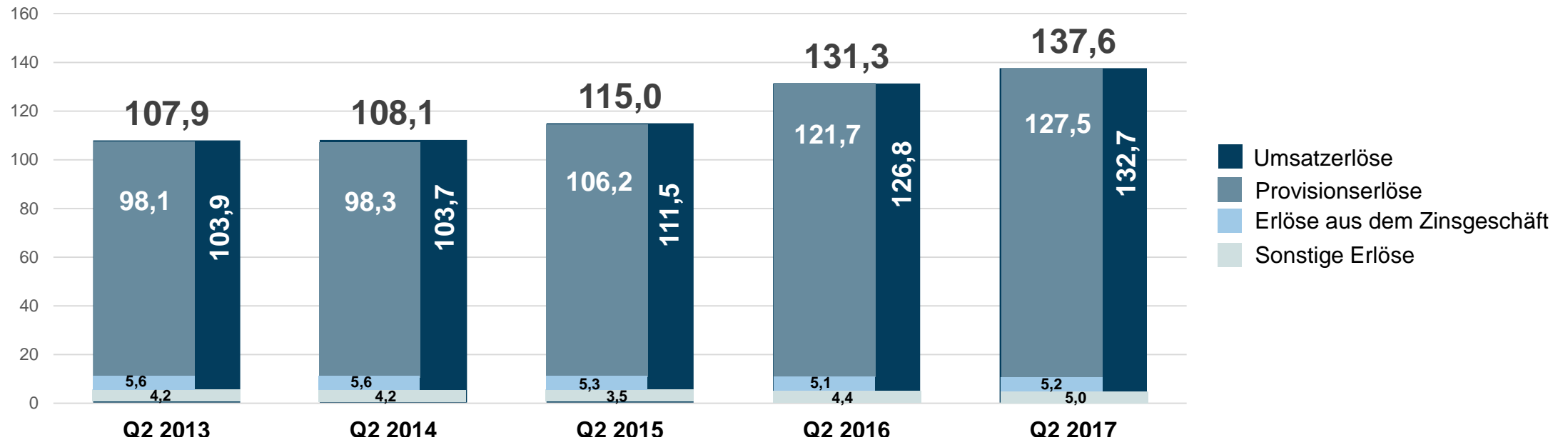
Vorjahreswerte in Klammer



Q2: Gesamterlöse steigen um 5 Prozent auf 137,6 Mio. Euro

Gesamterlöse in Q2

Mio. Euro



H1: Operatives EBIT mit 15,9 Mio. Euro deutlich über Vorjahr

Gewinn- und Verlustrechnung

Mio. Euro	Q2 2016	Q2 2017	H1 2016	H1 2017
Gesamterlöse	131,3	137,6	283,6	300,6
Operatives EBIT*	0,4	2,7	9,3	15,9
EBIT	-1,0	2,1	7,7	14,5
Finanzergebnis	-0,3	-0,1	-0,4	-0,6
EBT	-1,2	1,9	7,3	13,9
Steuern	0,7	0,0	-1,7	-3,4
Konzernergebnis	-0,6	2,0	5,6	10,5
EPS in Euro (verwässert/unverwässert)	-0,01	0,02	0,05	0,10

Einmalaufwendungen für neue Konzernstruktur:

- H1 2017: 1,4 Mio. € (1,6 Mio. €)
- Q2 2017: 0,6 Mio. € (1,4 Mio. €)

*vor einmaligen Sonderbelastungen

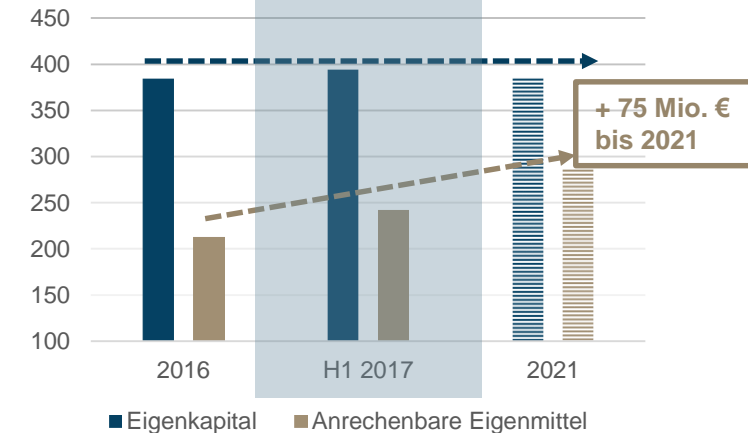
Eigenmittelquote von 16,3 Prozent

Mio. Euro	Aktiva	31.12.2016	30.06.2017
	Immaterielle Vermögenswerte	168,4	164,9
	Finanzanlagen	162,3	194,1
	Forderungen gegen Kunden aus dem Bankgeschäft	626,5	677,7
	Forderungen gegen Kreditinstitute aus dem Bankgeschäft	591,0	635,7
	Sonstige Forderungen und Vermögenswerte	122,8	89,2
	Zahlungsmittel	184,8	158,4
	Passiva		
	Eigenkapital	383,6	387,9
	Rückstellungen	91,2	75,5
	Verbindlichkeiten gegenüber Kunden aus dem Bankgeschäft	1.271,1	1.359,9
	Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten aus dem Bankgeschäft	37,7	52,2
	Andere Verbindlichkeiten	146,9	115,1
	Gesamt	1.944,1	2.003,6

Eigenkapitalquote: 19,4 %

Eigenmittelquote: 16,3 %

Eigenmittel: ~240 Mio. €

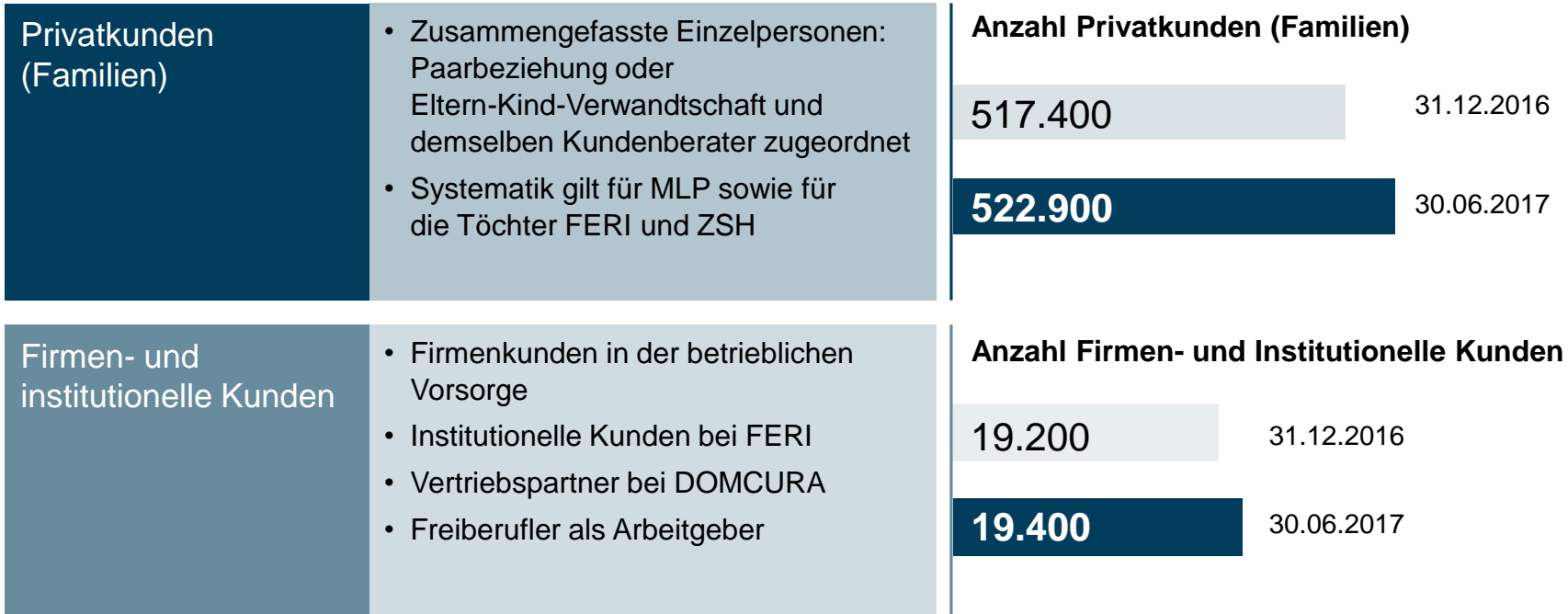


Agenda

- Highlights H1 2017
- Finanzkennzahlen H1/Q2 2017
- **Berater und Kunden**
- Ausblick und Zusammenfassung
- Fragen und Antworten

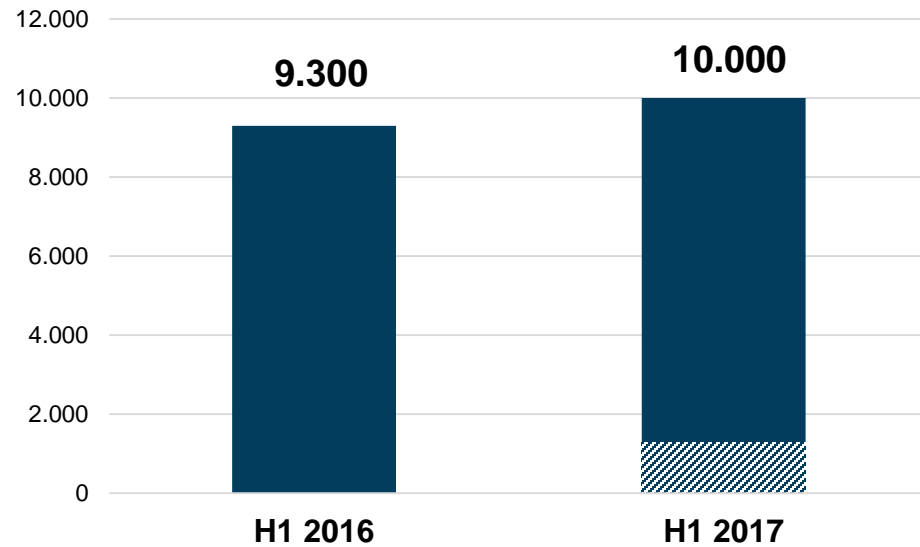
MLP betreut 522.900 Privat- und 19.400 Firmenkunden

Bestand Familienkunden/Firmen- und institutionelle Kunden



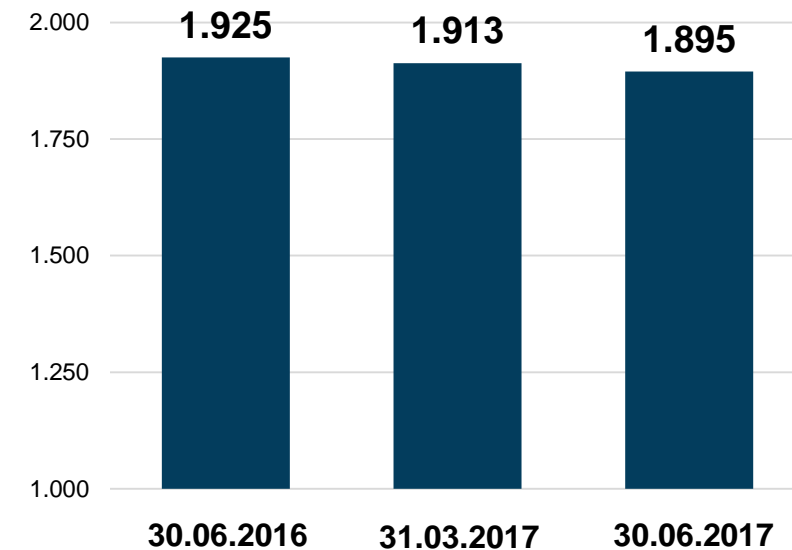
MLP gewinnt 10.000 Neukunden (Familien)

Bruttoneukunden (Familien)



▨ 13 % der Neukunden im H1 2017 wurden online gewonnen

Kundenberater



Agenda

- Highlights H1 2017
- Finanzkennzahlen H1/Q2 2017
- Berater und Kunden
- **Ausblick und Zusammenfassung**
- Fragen und Antworten

Strategische Initiativen verlaufen planmäßig

Stoßrichtung

1

Organisches
Wachstum

2

Anorganisches
Wachstum

3

Fortsetzung
Kostenmanagement

Umsetzung

- **Erweiterung der Handlungsspielräume** für Zukunftsinvestitionen durch gesellschaftsrechtliche Neuausrichtung
- **Stärkung des Hochschulsegments im Privatkundengeschäft** durch Fokussierung auf Kernthemen für junge Kunden und Berater
- Weitere Verbreiterung der Erlösbasis: vor allem durch weiteren Ausbau von Vermögensmanagement und Sachversicherung
- Weitere Umsetzung der Digitalisierungsstrategie: insbesondere Erweiterung digitaler Informations- und Serviceangebote

MLP Gruppe in zwei Bereichen für Akquisitionen offen:

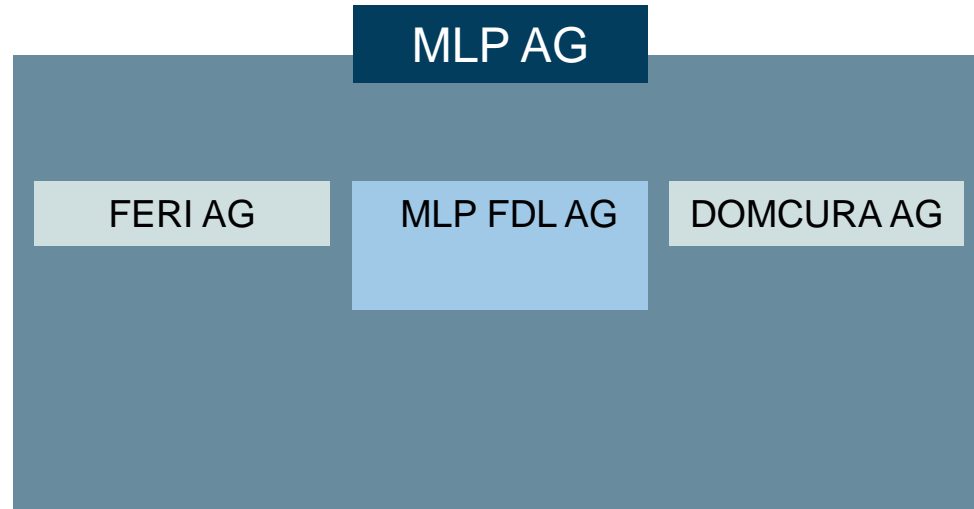
- Im Marktsegment von FERI und DOMCURA
- Im Privatkundengeschäft von MLP

2016 strukturelle Senkung der Kostenbasis initiiert – fortlaufendes Effizienzmanagement

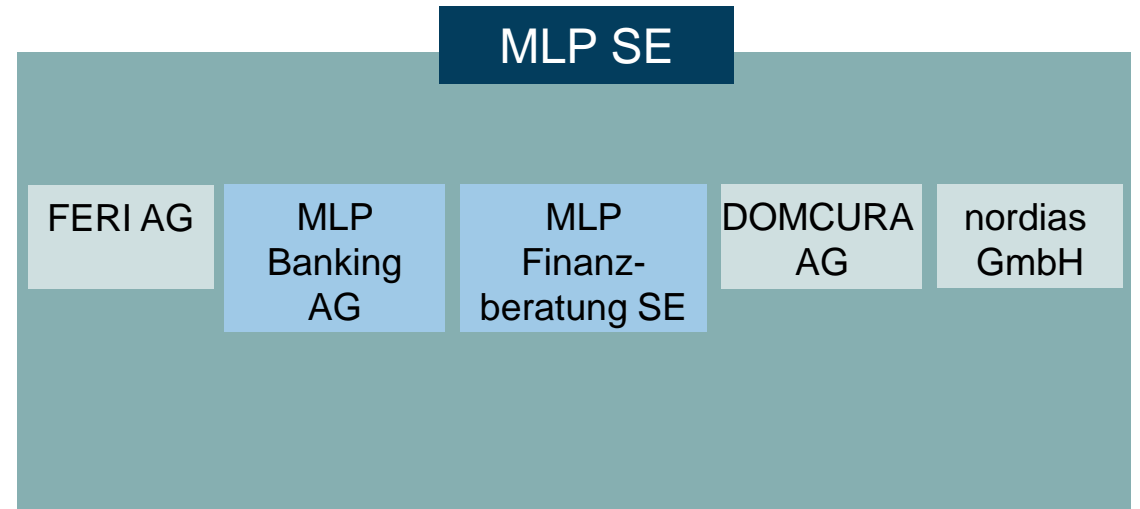
MLP unabhängiger von kurzfristigen Markteinflüssen machen und wieder auf ein deutlich gesteigertes Gewinn-Niveau bringen

Regulierte Bankaktivitäten künftig in einem Unternehmen gebündelt

Bisherige Aufstellung



Geplante Aufstellung

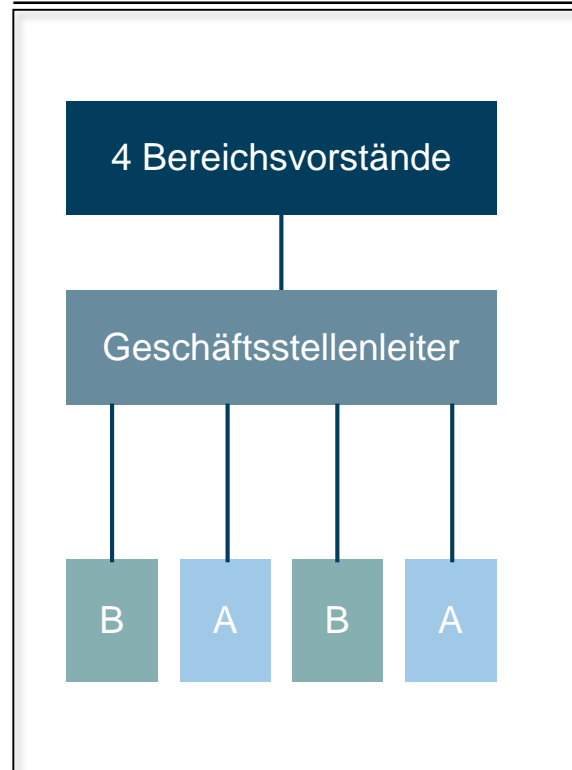


- Heutiges Leistungsspektrum für Kunden bleibt erhalten
- Bessere Möglichkeiten für strategische Kooperationen

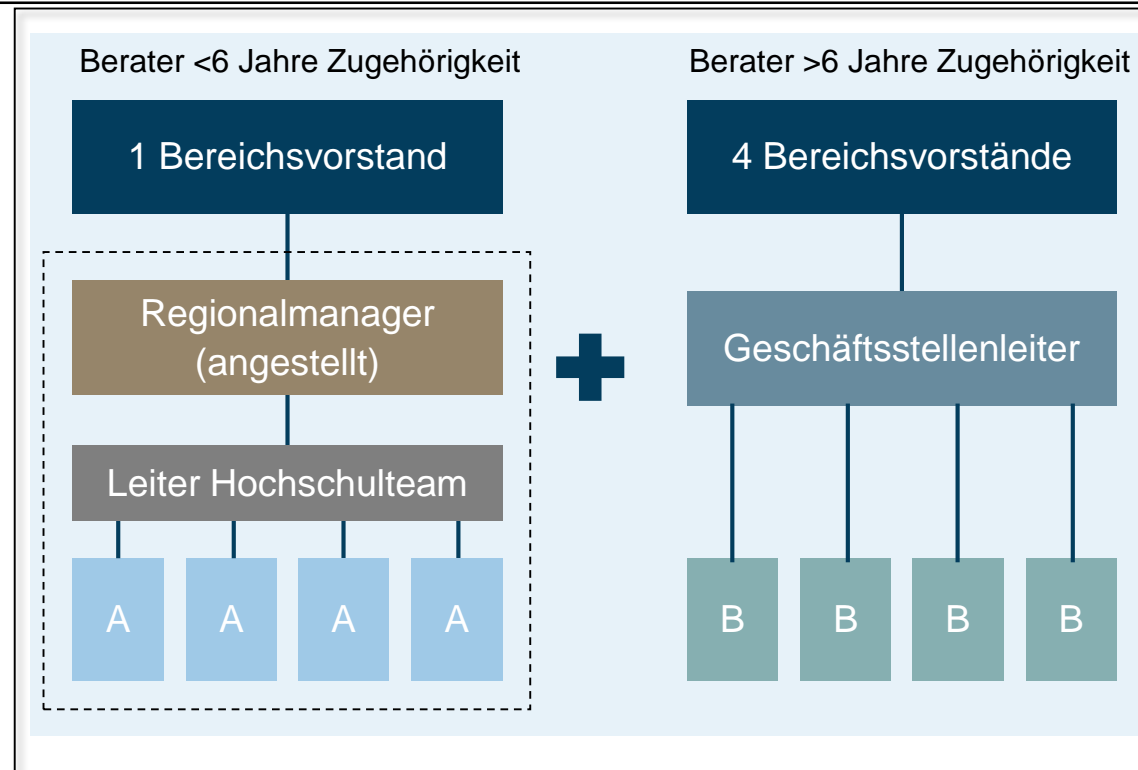
Weitere Fokussierung im Hochschulbereich

MLP Privatkundengeschäft

Bisher

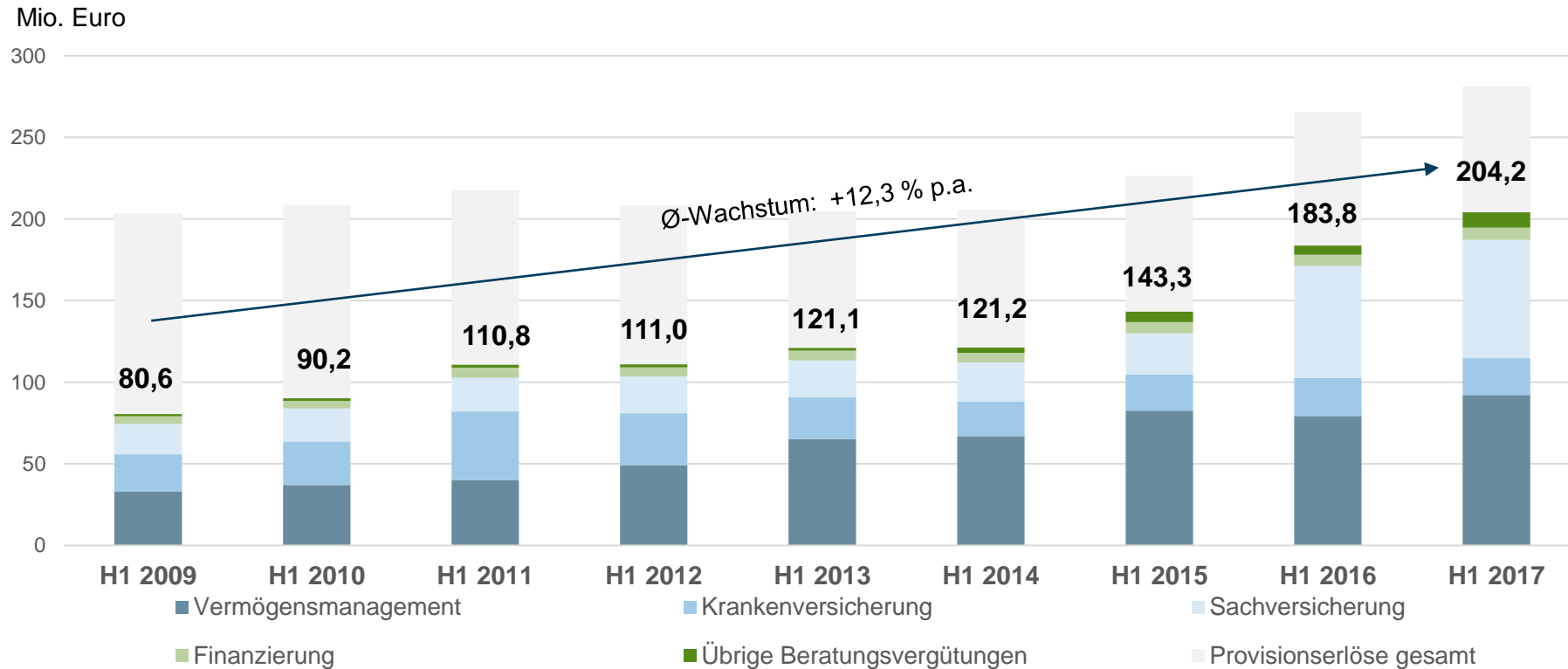


Seit 1. Juli 2017



Erfolgreiche Diversifizierung abseits der Altersvorsorge

Provisionserlöse im ersten Halbjahr (alle Sparten, exkl. Altersvorsorge)



- Durchschnittliches Wachstum +12,3% p.a. seit 2009

Online-Produktabschluss bei einfachen Produkten erfolgreich angelaufen

Online-Produktabschluss

- 13 Prozent der Neukunden im H1 2017 über Online-Produktabschluss gewonnen
- Weitere Produkte folgen ab 2017 sukzessive
- Mehr als 50.000 Erstkontakte 2016 online erreicht
- Neues Kundenportal ist im April 2017 gestartet

The image displays three overlapping screenshots of the MLP website. The top screenshot shows the 'MLP Mobilschutz' page, which offers protection for smartphones against theft and damage. It features a yellow background with a smartphone and a person's hand. The middle screenshot shows two product pages side-by-side: 'Travel' (Auslandskrankenversicherung für Singles und Familien) and 'MLP Student Worldwide' (Auslandskrankenversicherung für Studierende). The bottom screenshot shows a page for 'Schutz für dein Fahrrad oder E-Bike' with a background image of a person standing next to a bicycle.

Kaufpreis des Geräts	Dein monatlicher Beitrag
0 bis 499,99 €	4,95 €
500 bis 2.000 €	9,95 €

Ausblick: Operatives EBIT von mindestens 45 Mio. Euro erwartet

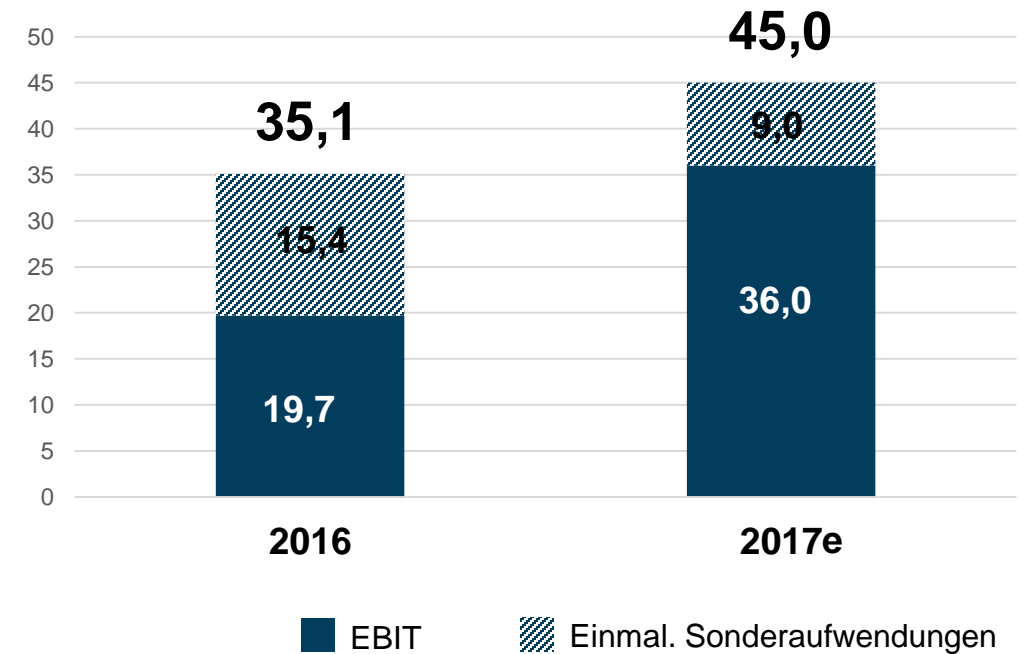
Qualitative Einschätzung der Umsatzentwicklung

	2017
Erlöse Altersvorsorge	0
Erlöse Krankenversicherung	0
Erlöse Vermögensmanagement	+
Erlöse Sachversicherung	+

sehr positiv: ++, positiv: +, neutral: 0, negativ: -, sehr negativ: --

Operatives EBIT

Mio. Euro



Zusammenfassung

- MLP hat im ersten Halbjahr ein **gutes Fundament** gelegt
- **Strategische Initiativen** verlaufen **planmäßig**
- Entscheidend im Geschäftsmodell bleibt weiterhin das zweite Halbjahr, vor allem **das Schlussquartal**
- Nach wie vor **große Belastungen in den Märkten** – vor allem in der Altersvorsorge
- **Prognose bestätigt:** Operatives EBIT von **mindestens 45 Mio. Euro** erwartet

Agenda

- Highlights H1 2017
- Finanzkennzahlen H1/Q2 2017
- Berater und Kunden
- Ausblick und Zusammenfassung
- Fragen und Antworten

Kontakt

MLP Corporate Communications
Alte Heerstr. 40
69168 Wiesloch
Deutschland

- **Jan Berg, Bereichsleiter Corporate University/Corporate Communications**
- **Andreas Herzog, Leiter Investor Relations und Financial Communications**

Tel.: +49 (0) 6222 308 8310

Fax: +49 (0) 6222 308 1131

investorrelations@mlp.de

www.mlp-ag.de