

MLP Unternehmenspräsentation

DSW Aktienforum Stuttgart

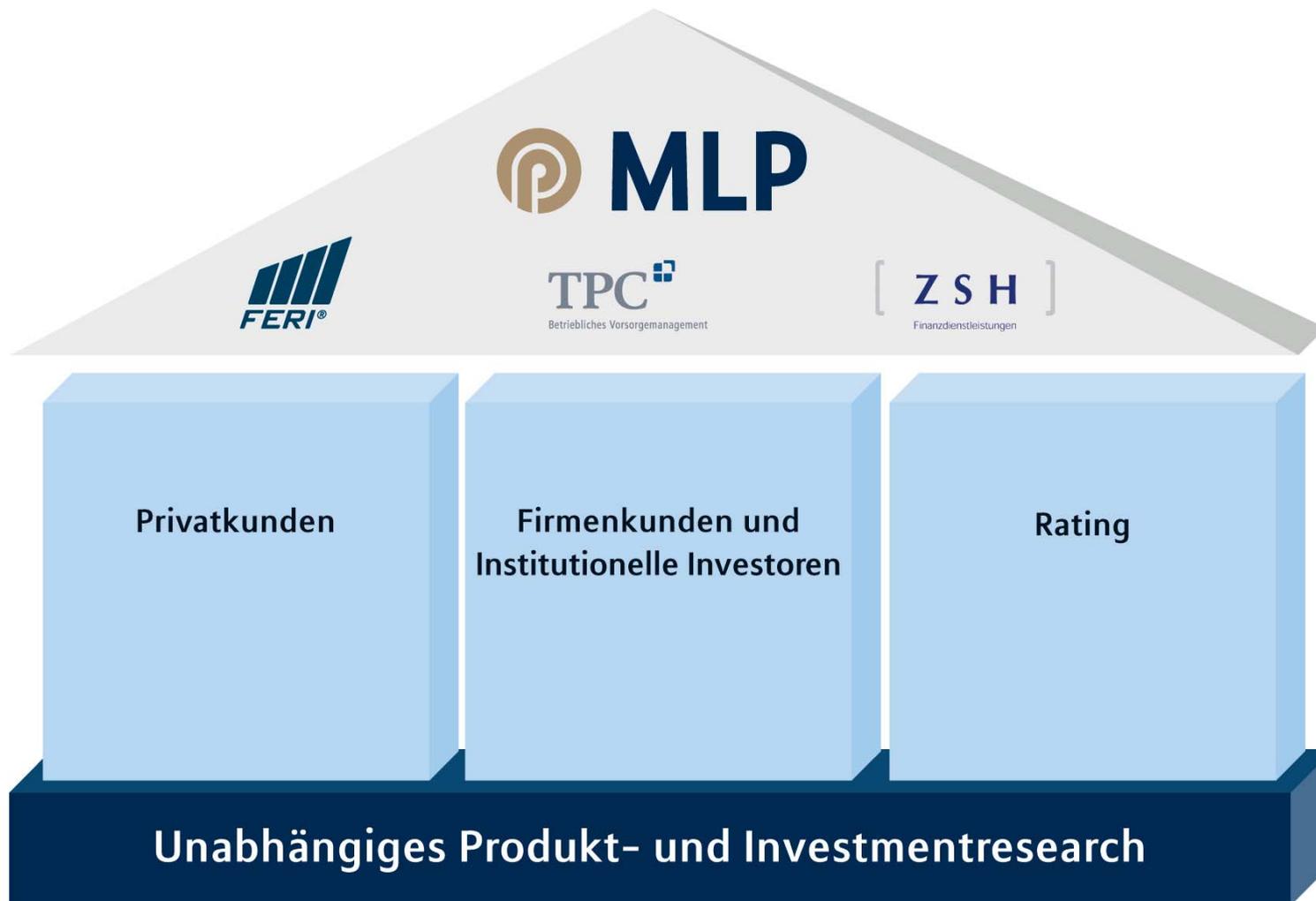
Jan Berg,
Leiter Kommunikation und Politik

27. Mai 2014

Agenda

- **MLP im Überblick**
- Weiterentwicklung des Geschäftsmodells
- Geschäftsverlauf
- Ausblick

MLP – ein breit aufgestelltes Beratungshaus



Unternehmensdaten auf einen Blick

Der MLP Konzern

- Finanz- und Vermögensberater für Privat- und Firmenkunden
- Gründung: 1971
- Gesamterlöse 2013: 501 Mio. Euro
- 835.000 Privatkunden
- 5.000 Firmenkunden bzw. Arbeitgeber
- 24,4 Mrd. Euro betreutes Vermögen
- Anzahl Mitarbeiter und Berater ca. 3.500



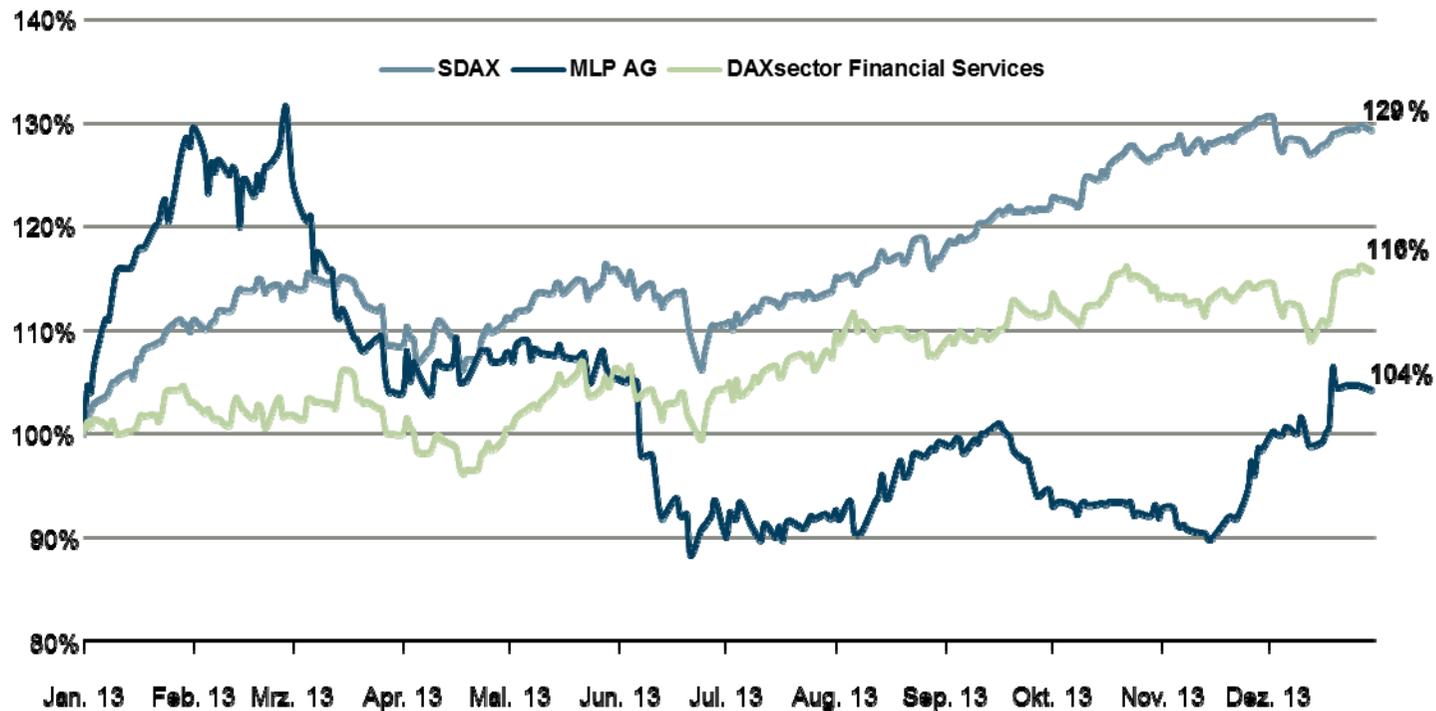
MLP Aktie

Stammdaten zur MLP Aktie

Anzahl der Aktien	107.877.738 Stückaktien
Wertpapierkennnummer	656990
ISIN	DE0006569908
Instrumentenart (Gattung)	107.877.738 Stückaktien
Free Float (gem. Definition Deutsche Börse)	47,61%
Zulassungssegment	Prime Standard
Indexzugehörigkeit	SDAX

Kursentwicklung 2013

MLP Aktie, SDAX und DAXsector Financial Services im Vergleich



Agenda

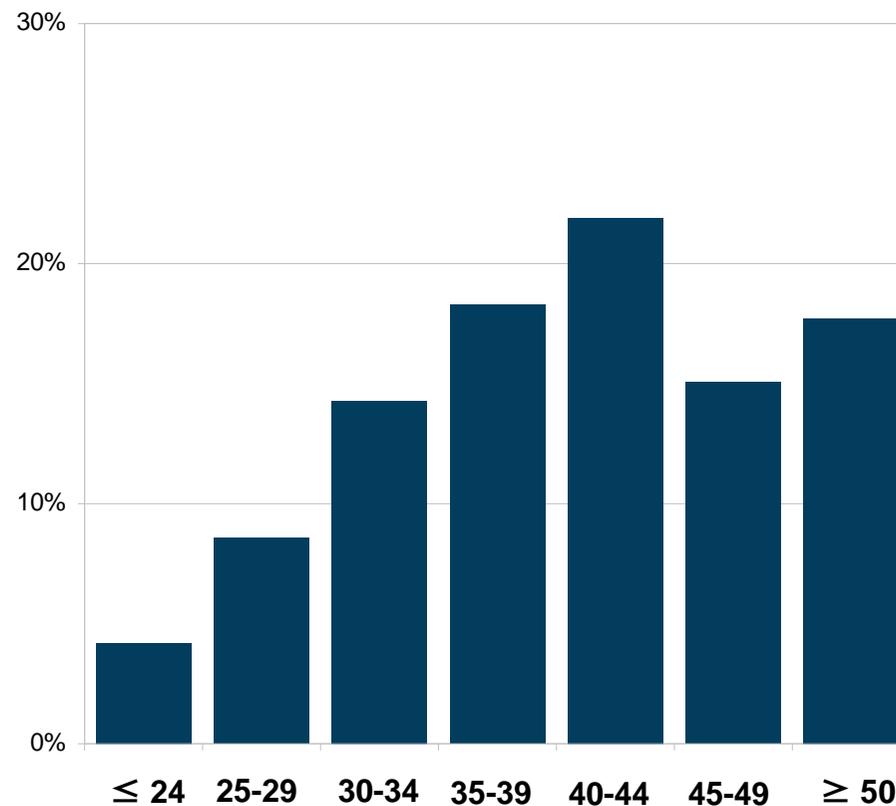
- MLP im Überblick
- **Weiterentwicklung des Geschäftsmodells**
- Geschäftsverlauf
- Ausblick

Geschäftsmodell mit klaren Alleinstellungsmerkmalen



Niedriges Durchschnittsalter der Kunden bietet hohes Potenzial...

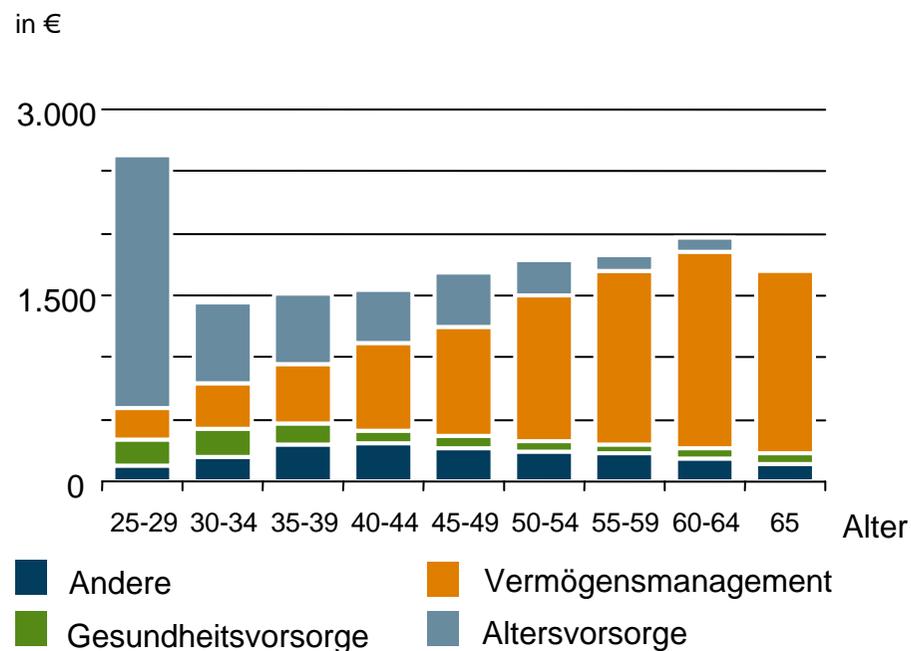
MLP Kunden nach Altersgruppen



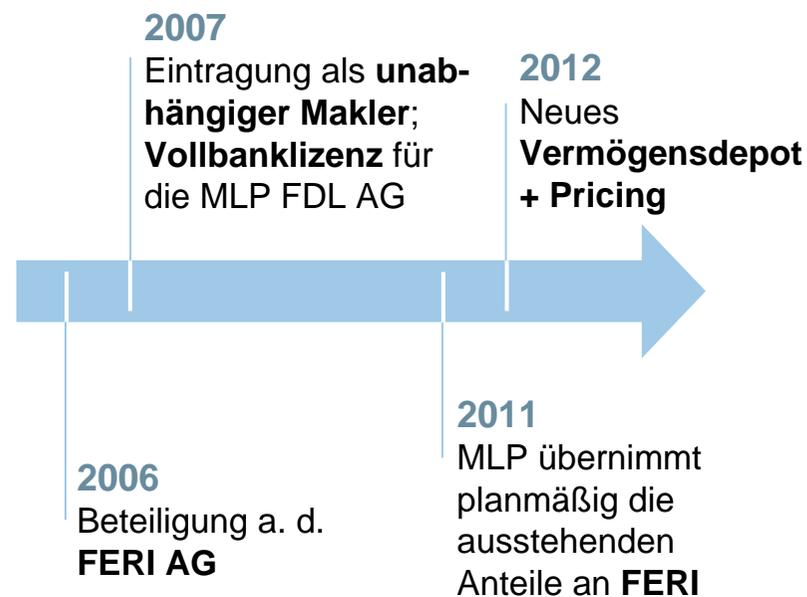
Durchschnittsalter
MLP Kunden: 41 Jahre

...vor allem im Vermögensmanagement

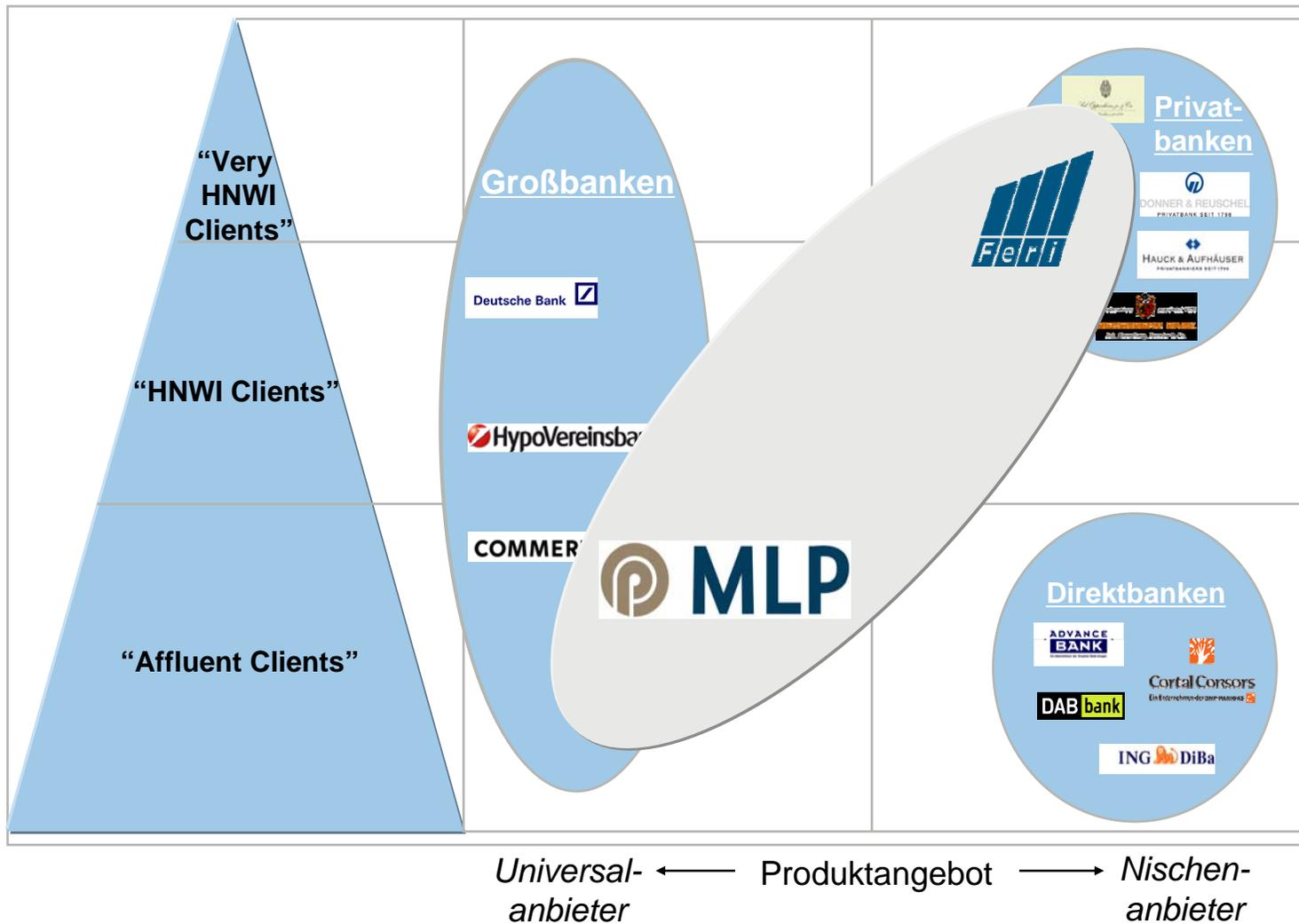
Potenzielle Umsatzerlöse pro Jahr und Kunde



Wesentliche Schritte zur Stärkung des Vermögensmanagements



MLP und FERI – einzigartige Positionierung im Vermögensmanagement



MLP Kunden profitieren von FERI Expertise

FERI

MLP Vermögensmanagement

Privat- und Firmenkunden sowie institutionelle Investoren

- Vermögensverwaltung/Investment Management
- Risiko Overlay
- Vermögensberatung
- Vermögensstrukturierung /-controlling
- Asset Protection
- Asset Liability Management

Rating

Produktunabhängige Markteinschätzungen

- Know-how Transfer
- Qualitätsprüfung
- Fondsselektion
- Best of-Auswahl
- Nachhaltigkeitsliste
- Geschlossene Fonds

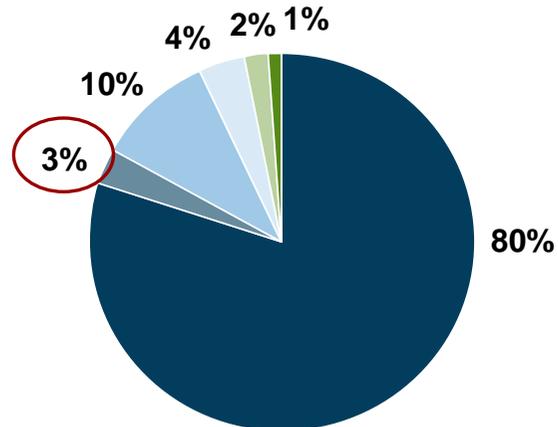
Feri-Direktmandate

Deutliche Steigerung der Erlöse im Vermögensmanagement

Provisionserlöse MLP Konzern

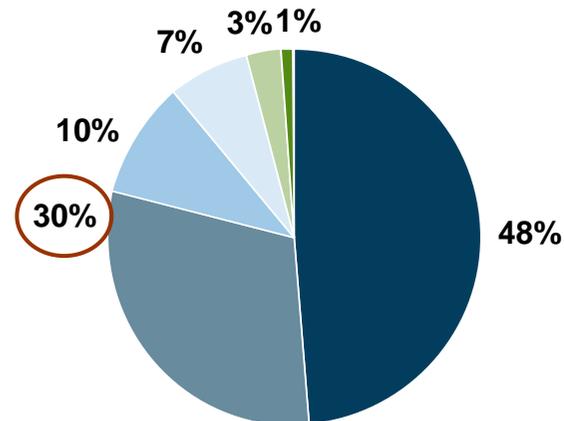
FY 2005

Provisionserlöse: 467,9 Mio. Euro



FY 2013

Provisionserlöse: 457,7 Mio. Euro



Potenzial in der betrieblichen Altersversorgung früh erkannt

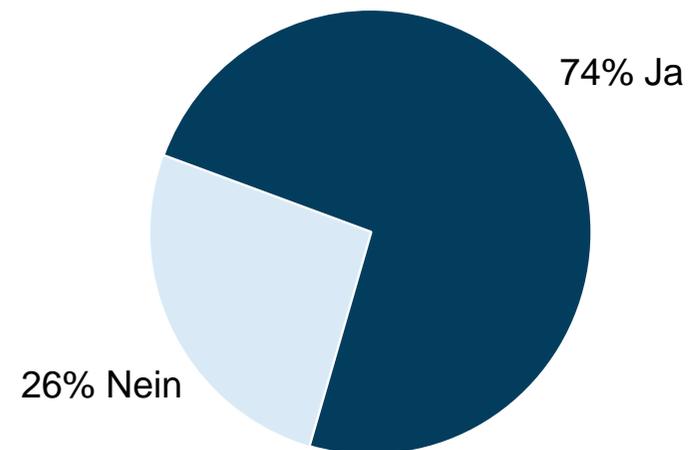
Studien belegen hohes Interesse – 2004 und heute

2004: Geringe Abdeckung mit bAV

2012: bAV bleibt interessant

Anzahl Arbeitnehmer je Unternehmen	Verbreitung der bAV unter Mitarbeitern
1-4	21 %
5-9	25 %
10-19	31 %
20-49	35 %
50-99	39 %
100-199	43 %
200-499	56 %
500-999	68 %
1.000 und mehr	85 %
Gesamt	46 %

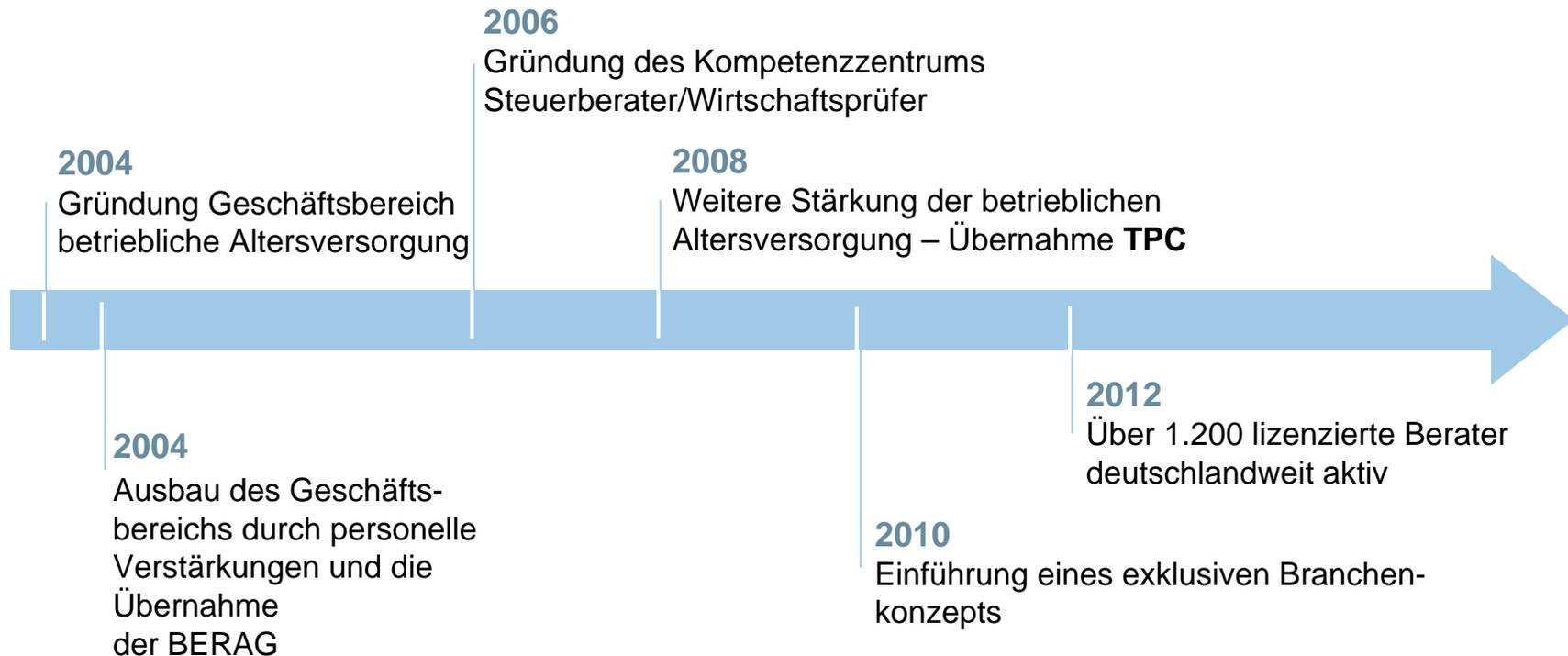
Fragen Arbeitnehmer* Informationen zur bAV aktiv ab?



Quelle: TNS Infratest Sozialforschung – Zusatzversorgung in Privatwirtschaft und öffentlichem Dienst 2001 – 2004

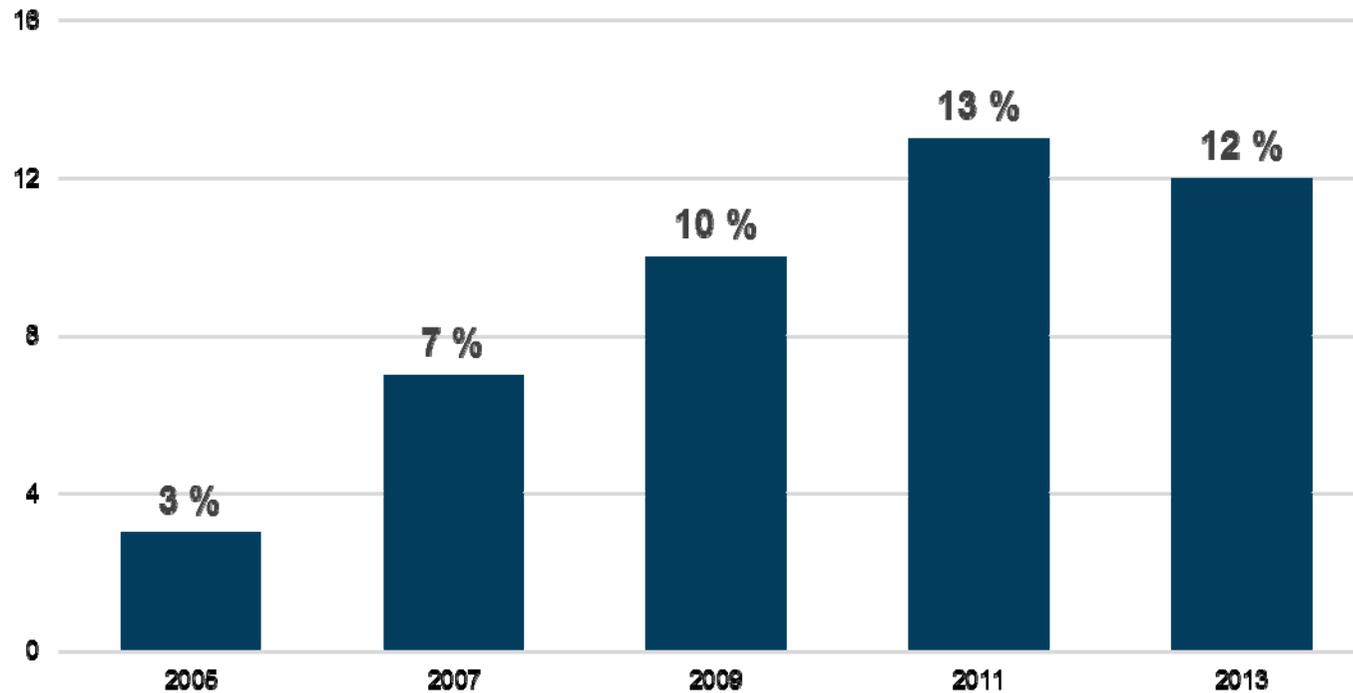
* In Unternehmen mit mehr als 1.000 Arbeitnehmern
Quelle: Zurich bAV-Report 2011/2012

Geschäftsbereich betriebliche Altersversorgung konsequent ausgebaut



Bedeutung der betrieblichen Vorsorge ist langfristig deutlich gestiegen

bAV-Anteil an der vermittelten Beitragssumme im Bereich Altersvorsorge



Agenda

- MLP im Überblick
- Weiterentwicklung des Geschäftsmodells
- **Geschäftsverlauf**
- Ausblick

Anhaltend schwieriges Marktumfeld in Krankenversicherung und Altersvorsorge

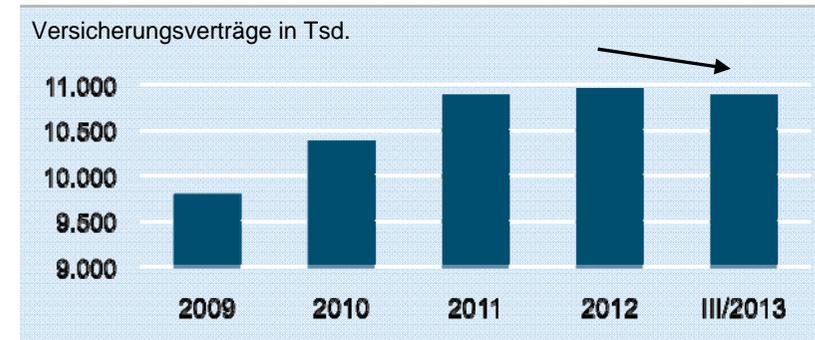
2013

Markt Krankenversicherung:
Rückgänge im Neugeschäft Vollversicherung



Quelle: PKV-Verband

Markt Altersvorsorge:
Erstmals Rückgang bei Riester



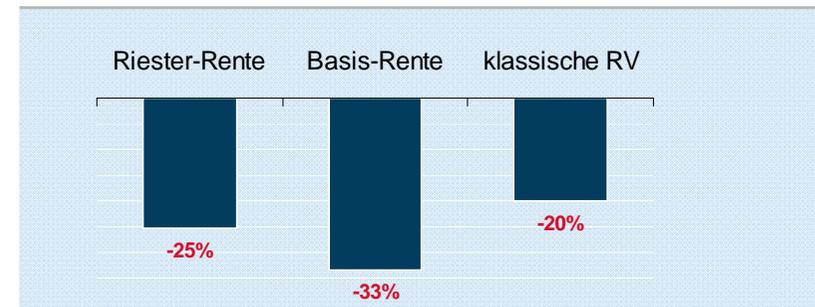
Quelle: BMAS 2013

Planung,
die private Altersvorsorge **nicht** weiter auszubauen



Quelle: Postbank-Studie „Altersvorsorge in Deutschland 2013/2014“

Markt:
Jahresvergleich Stücke Neuzugänge 2013



Quelle: GDV 2014

Marktentwicklung hat unmittelbare Auswirkungen auf die Umsätze

Umsatzerlöse

Mio. Euro

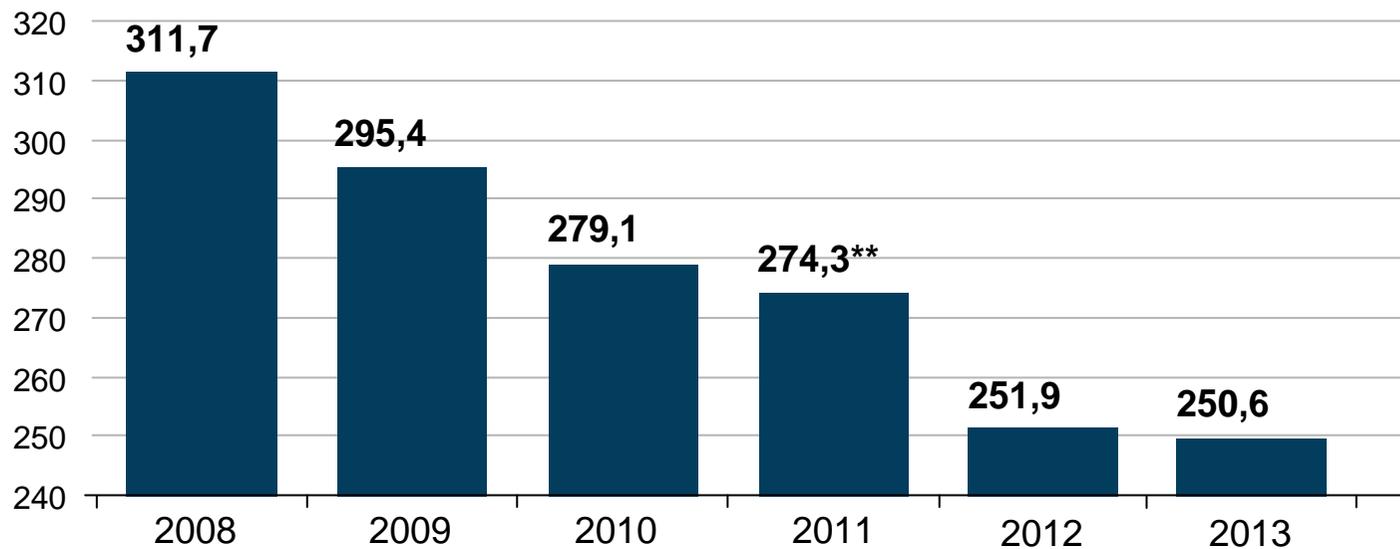
	2012	2013	Δ in %
Altersvorsorge	287,3	219,9	-23,5
Vermögensmanagement	117,9	138,1	17,1
Krankenversicherung	63,9	47,8	-25,2
Sachversicherung	31,1	32,5	4,5
Finanzierung*	13,4	14,5	8,2
Übrige Beratungsvergütungen	4,6	4,9	6,5
Erlöse aus dem Zinsgeschäft	26,6	22,8	-14,3

* ohne MLP Hyp

Verwaltungskosten seit 2008 um mehr als 60 Mio. Euro gesenkt

Verwaltungskosten*

Mio. Euro



* Personalaufwand, planmäßige Abschreibungen, sonstige betriebliche Aufwendungen

**bereinigt um einmalige Sonderbelastungen

EBIT von 32,8 Mio. Euro in 2013 erzielt

Gewinn- und Verlustrechnung

Mio. Euro

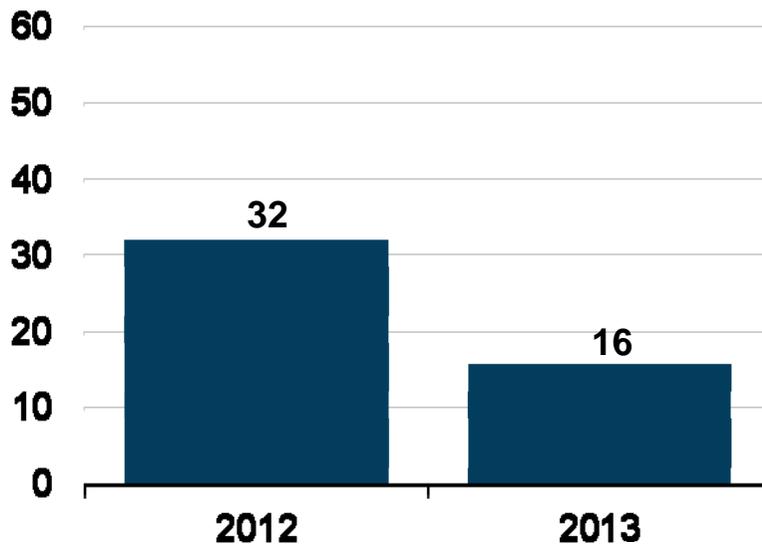
	2012*	2013
Gesamterlöse	568,0	501,1
EBIT	73,9	32,8
Finanzergebnis	1,0	0,3
EBT	74,9	33,1
Steuern	-22,0	-7,6
Konzernergebnis	52,9	25,5
EPS in Euro	0,49	0,24

*Vorjahreswert angepasst

Dividendenvorschlag: 16 Cent vor – Ausschüttungsquote: 68 Prozent

Dividende je Aktie

in Cent



- Ausschüttungsquote: 68 Prozent
- Gleichzeitig Kapital benötigt für:

- Akquisitionen
- Investitionen
- Kapitalmanagement (Basel III)

- Auch künftig Ausschüttungsquote von 60 bis 70 % des Konzernüberschusses

Agenda

- MLP im Überblick
- Weiterentwicklung des Geschäftsmodells
- Geschäftsverlauf
- **Ausblick**

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 FERI
- Akquisitionen in den FERI 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

Deutliche Ergebnissteigerung in sämtlichen Szenarien erwartet

Ausblick

	Umfeld	Annahmen	EBIT
Oberes Szenario	Deutliche Verbesserung des Marktumfelds	<ul style="list-style-type: none"> • Zurückhaltung bei kapitalmarktnahen Vorsorgeprodukten löst sich weitgehend auf • Krankenversicherung entwickelt sich marktweit sehr positiv • Neue Potenziale durch Immobilienangebot • Wegfall des negativen Unisex-Effekts aus 2013 	~ 75 Mio. €
Basis-szenario	Erste Verbesserung der Rahmenbedingungen	<ul style="list-style-type: none"> • Chancen bei Produkten mit geringer Kapitalmarkt Komponente (Pflegerente, Berufsunfähigkeit, betriebliche Vorsorge) • Leichte Verbesserung bei kapitalmarktnahen Vorsorgeprodukten – v. a. durch neue Garantiekonzepte • Reduzierung der Unsicherheiten in der Krankenversicherung • Neue Potenziale durch Immobilienangebot • Wegfall des negativen Unisex-Effekts aus 2013 	~ 65 Mio. €
Unteres Szenario	Anhaltende Zurückhaltung der Kunden	<ul style="list-style-type: none"> • Kritische öffentliche Diskussion z.B. durch Absenkung des Garantiezinses bei Lebens- und Rentenversicherung führt zu ähnlicher Zurückhaltung wie 2013 • Reduzierung der Unsicherheiten in der Krankenversicherung • Neue Potenziale durch Immobilienangebot • Wegfall des negativen Unisex-Effekts aus 2013 	~ 50 Mio. €

Verwaltungskosten 2014: ~255 Mio. €

Q1 2014: Erste positive Signale

Gesamterlöse in Q1

Mio. Euro



- EBIT steigt von 4,0 Mio. Euro auf 4,4 Mio. Euro

■ Umsatzerlöse ■ Provisionserlöse ■ Erlöse aus dem Zinsgeschäft ■ Sonstige Erlöse

MLP Unternehmenspräsentation

DSW Aktienforum Stuttgart

Jan Berg,
Leiter Kommunikation und Politik

27. Mai 2014