

MLP Unternehmenspräsentation

DSW Aktienforum Stuttgart

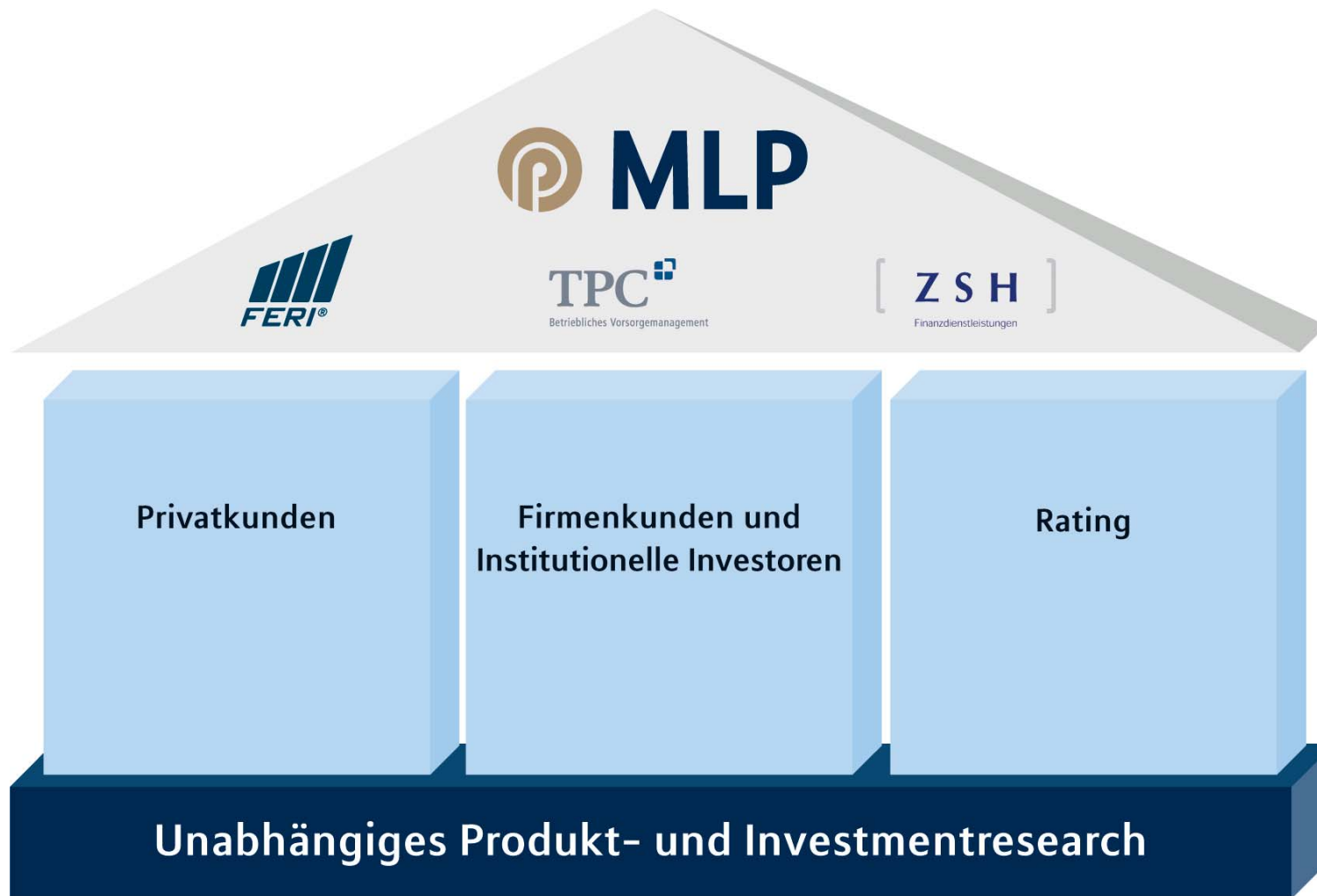
Jan Berg,
Leiter Kommunikation und Politik

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



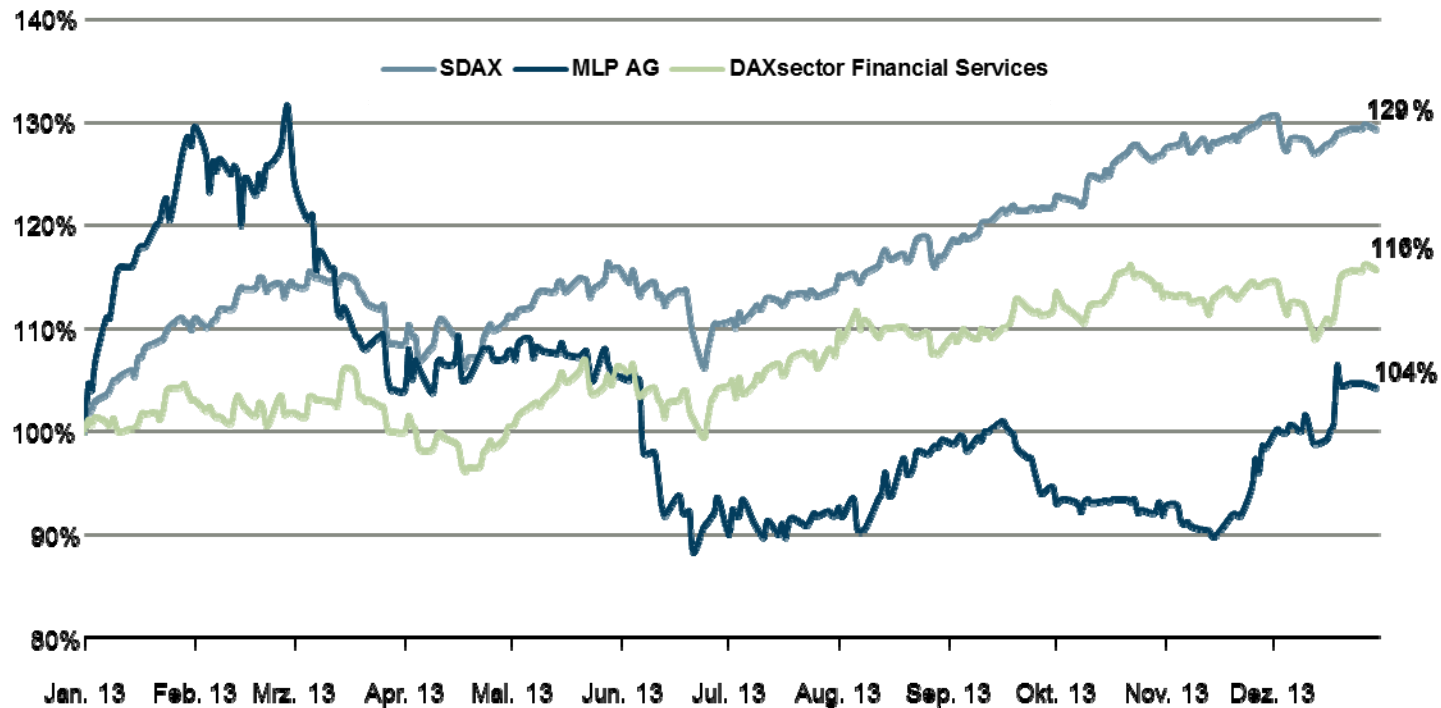
MLP Aktie

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

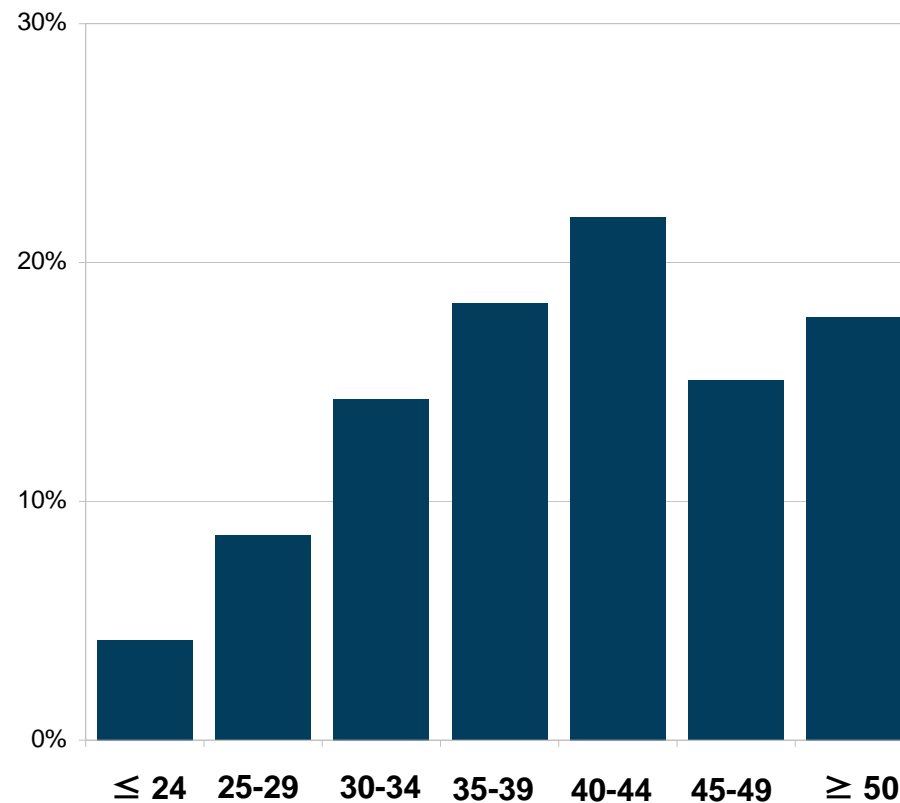
- MLP im Überblick
- **Weiterentwicklung des Geschäftsmodells**
- Geschäftsverlauf
- Ausblick

Geschäftsmodell mit klaren Alleinstellungsmerkmalen



Niedriges Durchschnittsalter der Kunden bietet hohes Potenzial...

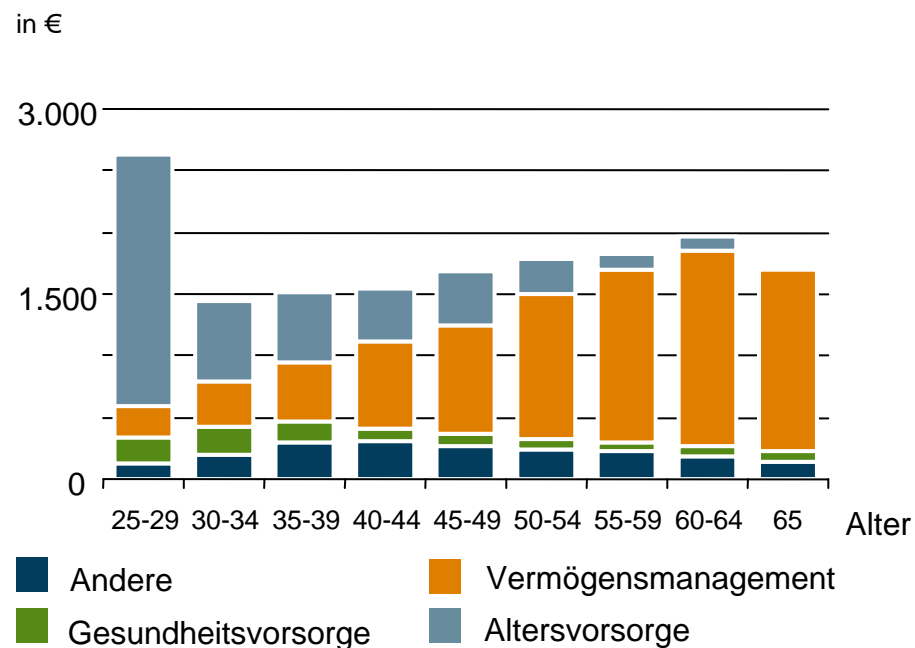
MLP Kunden nach Altersgruppen



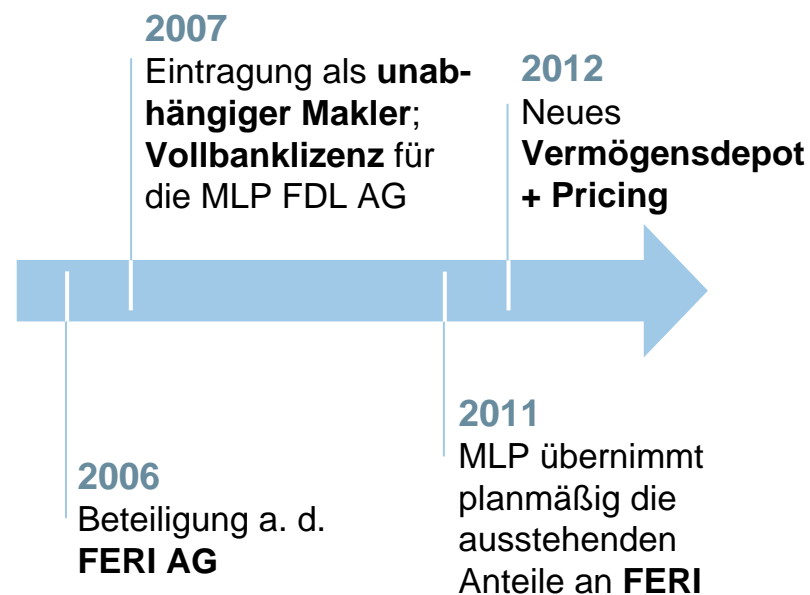
Durchschnittsalter
MLP Kunden: 41 Jahre

...vor allem im Vermögensmanagement

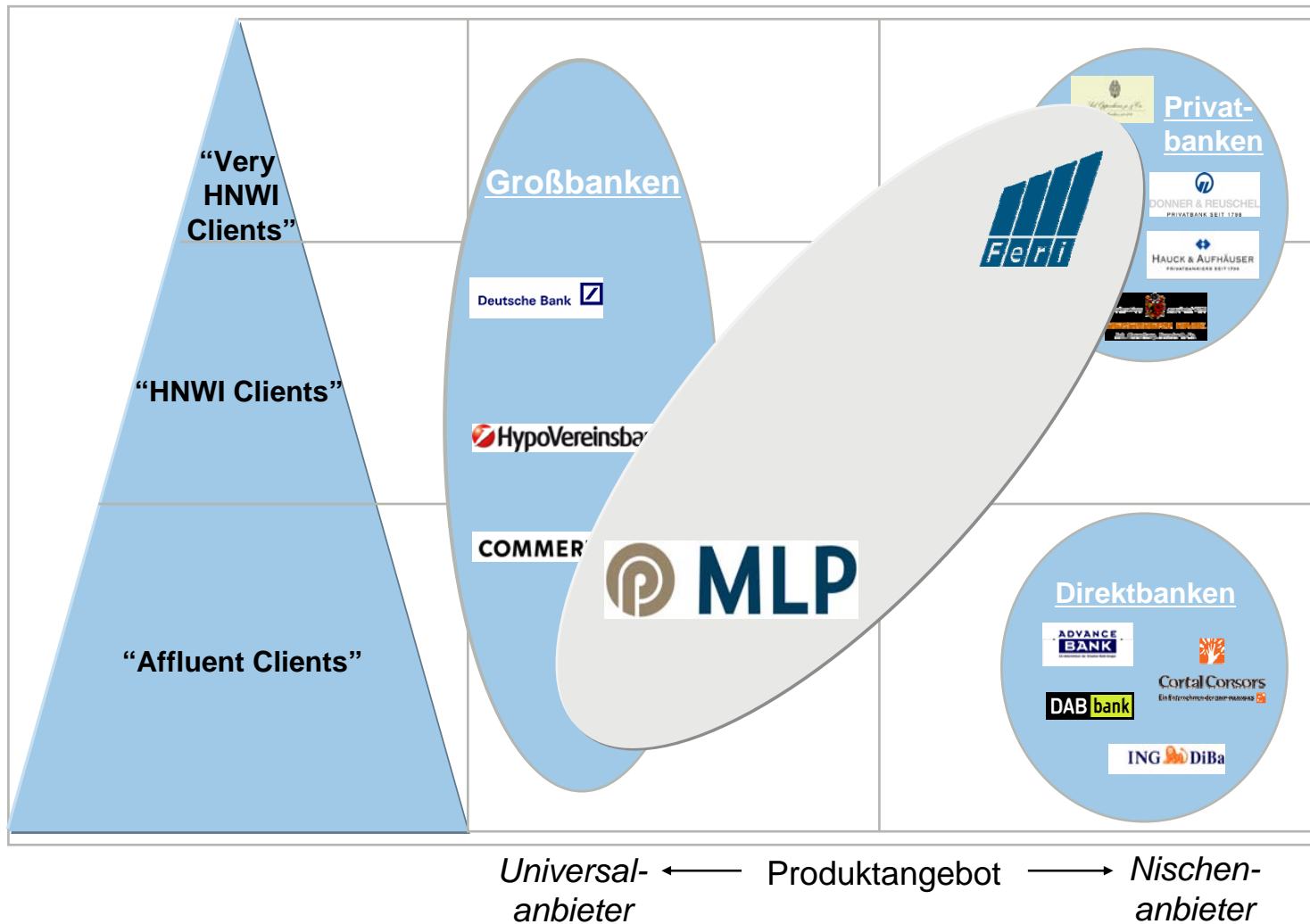
Potenzielle Umsatzerlöse pro Jahr und Kunde



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

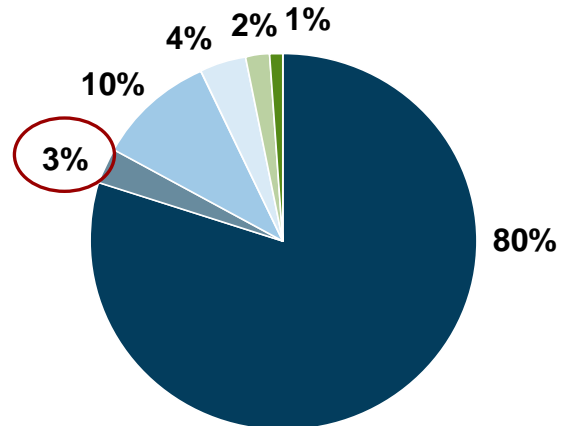
Feri-Direktmandate

Deutliche Steigerung der Erlöse im Vermögensmanagement

Provisionserlöse MLP Konzern

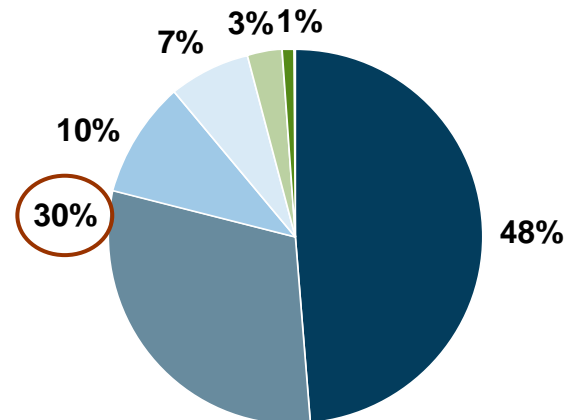
FY 2005

Provisionserlöse: 467,9 Mio. Euro



FY 2013

Provisionserlöse: 457,7 Mio. Euro



- Altersvorsorge
- Vermögensmanagement
- Krankenversicherung
- Sachversicherung
- Finanzierung
- Übrige Beratungsvergütungen

Potenzial in der betrieblichen Altersversorgung früh erkannt

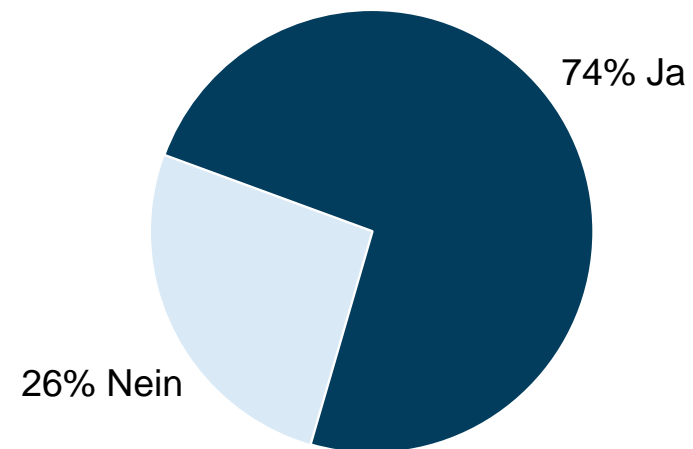
Studien belegen hohes Interesse – 2004 und heute

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 % |

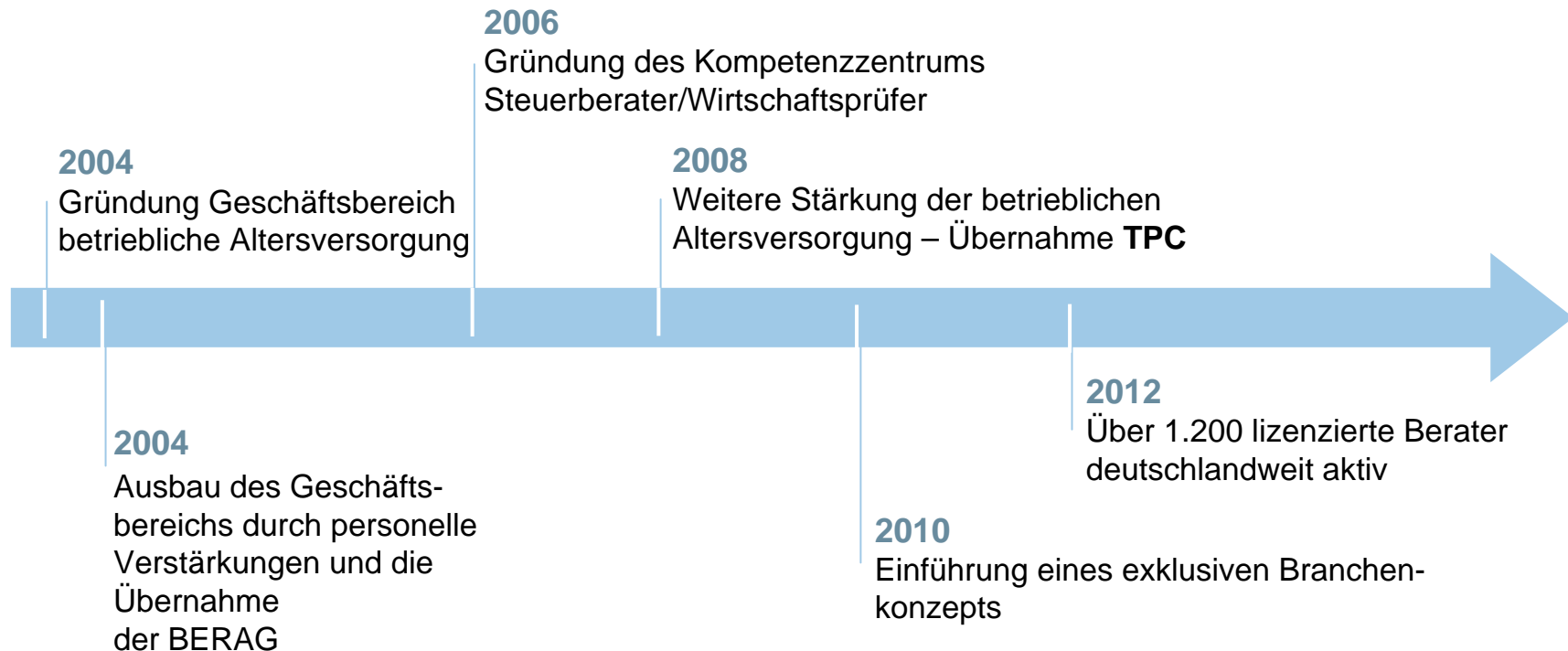
Fragen Arbeitnehmer* Informationen zur bAV aktiv ab?



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

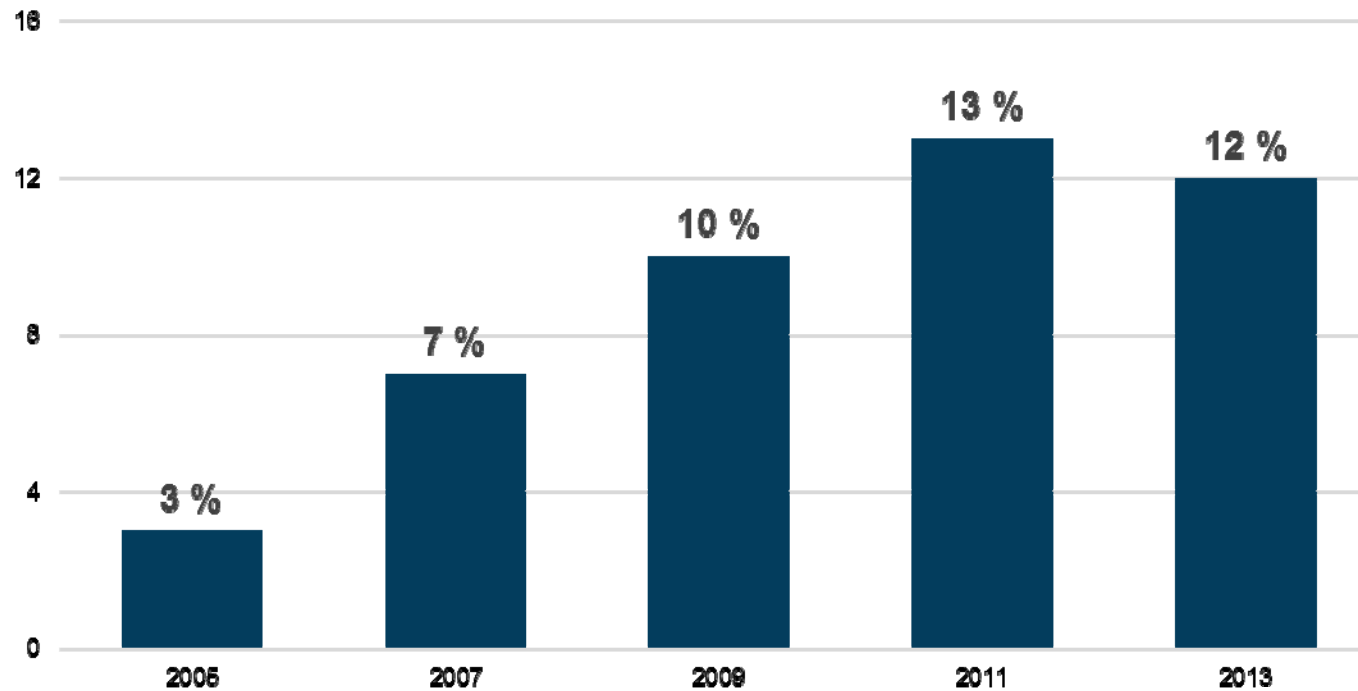
* In Unternehmen mit mehr als 1.000 Arbeitnehmern
Quelle: Zurich bAV-Report 2011/2012

Geschäftsbereich betriebliche Altersversorgung konsequent ausgebaut



Bedeutung der betrieblichen Vorsorge ist langfristig deutlich gestiegen

bAV-Anteil an der vermittelten Beitragssumme im Bereich Altersvorsorge



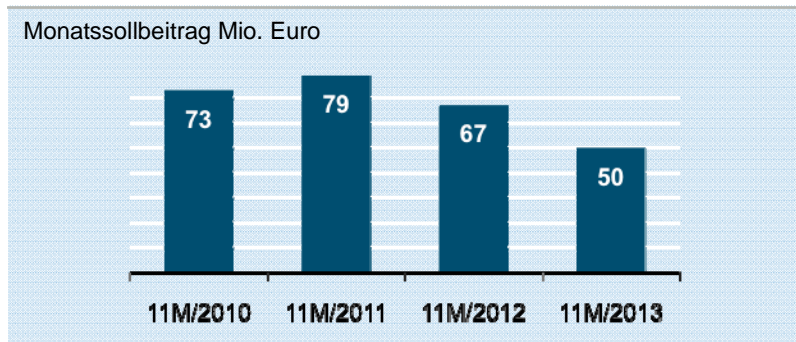
Agenda

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

Anhaltend schwieriges Marktumfeld in Krankenversicherung und Altersvorsorge

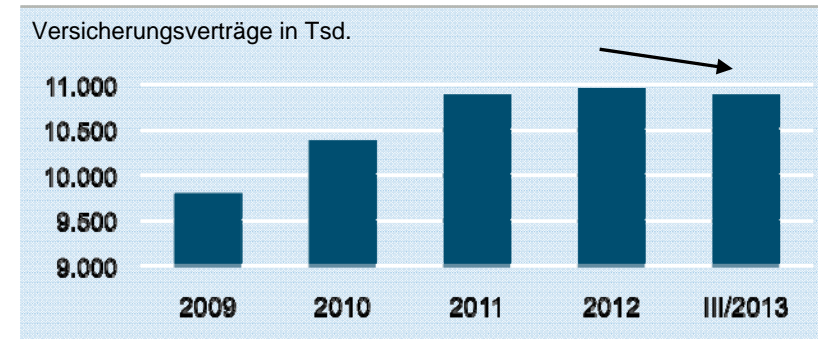
2013

Markt Krankenversicherung:
Rückgänge im Neugeschäft Vollversicherung



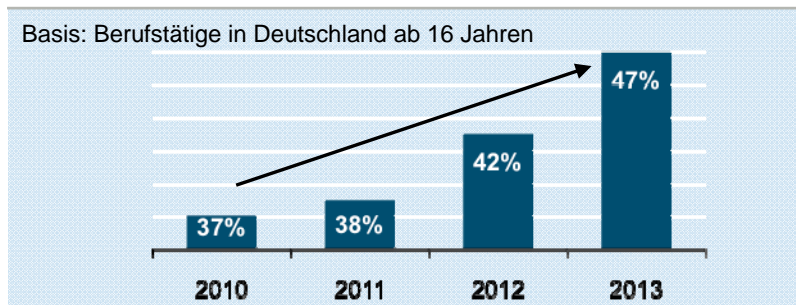
Quelle: PKV-Verband

Markt Altersvorsorge:
Erstmals Rückgang bei Riester



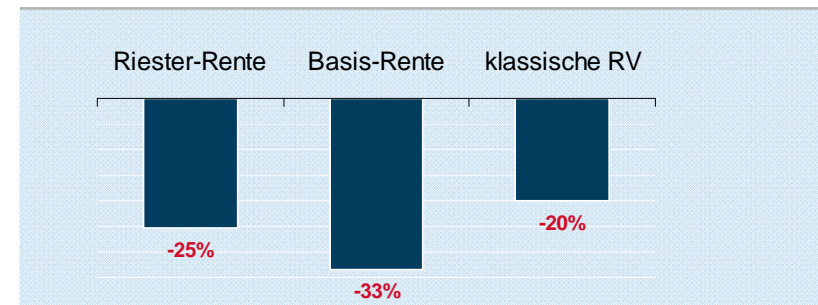
Quelle: BMAS 2013

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

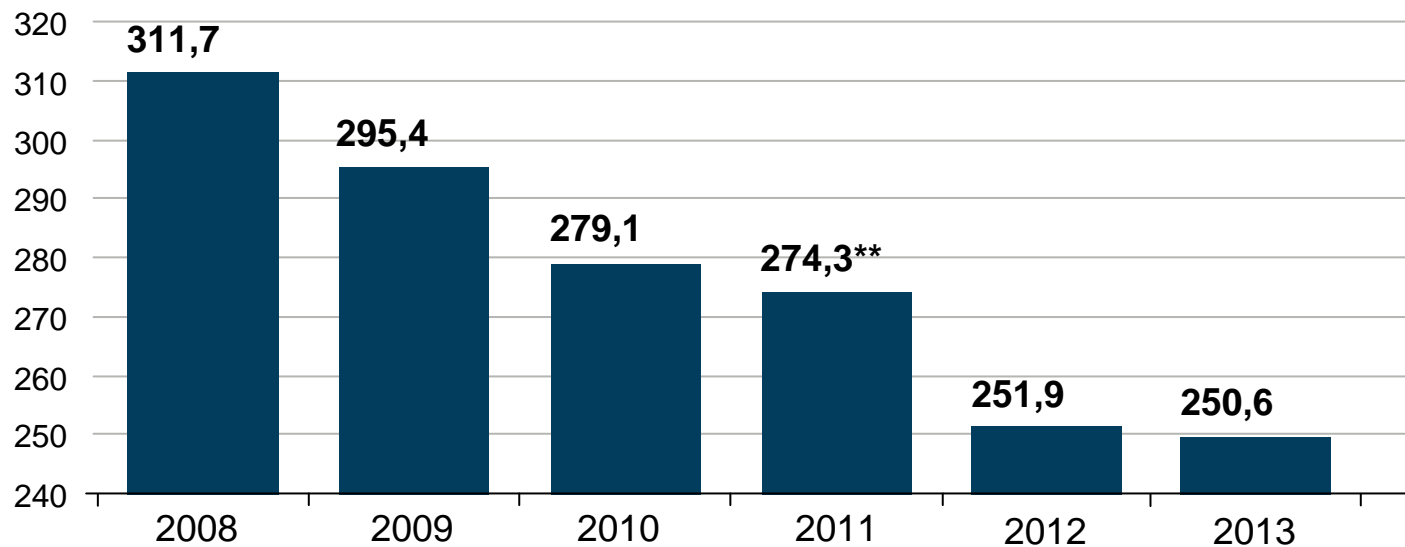
| | 2012 | 2013 | Δ in % |
|-----------------------------|-------|-------|--------|
| Altersvorsorge | 287,3 | 219,9 | -23,5 |
| Vermögensmanagement | 117,9 | 138,1 | 17,1 |
| Krankenversicherung | 63,9 | 47,8 | -25,2 |
| Sachversicherung | 31,1 | 32,5 | 4,5 |
| Finanzierung* | 13,4 | 14,5 | 8,2 |
| 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

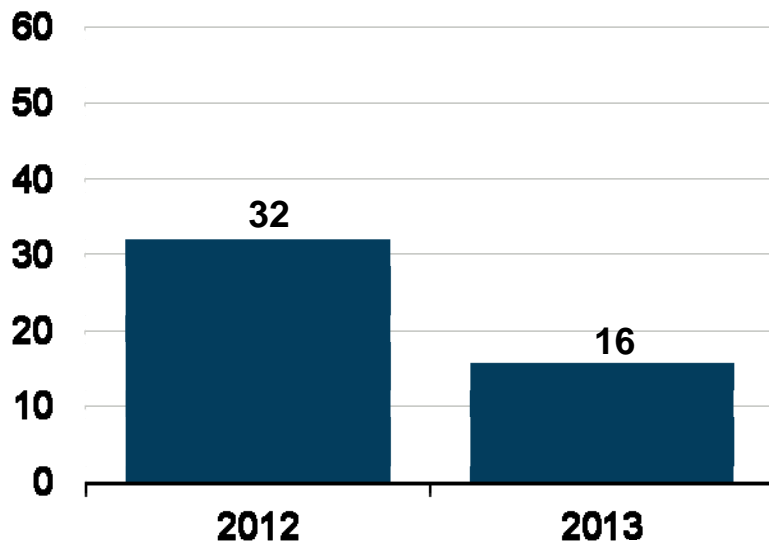
| | 2012* | 2013 |
|-----------------|-------|-------|
| Gesamterlöse | 568,0 | 501,1 |
| EBIT | 73,9 | 32,8 |
| Finanzergebnis | 1,0 | 0,3 |
| EBT | 74,9 | 33,1 |
| Steuern | -22,0 | -7,6 |
| Konzernergebnis | 52,9 | 25,5 |
| EPS in Euro | 0,49 | 0,24 |

*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

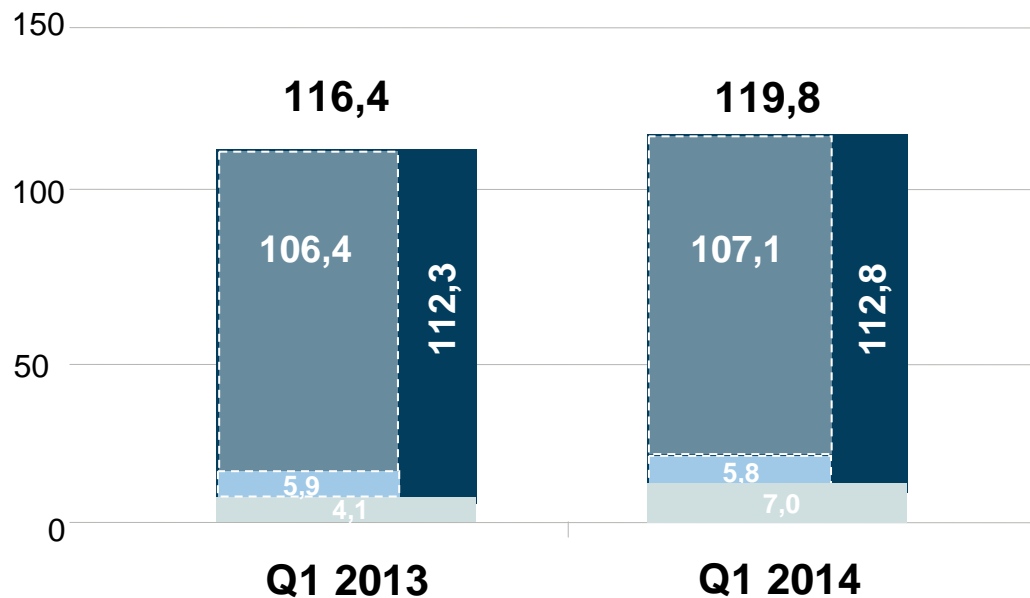
Ausblick

| | 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