

# Jahrespressekonferenz 2019

Wiesloch, 28. Februar 2019



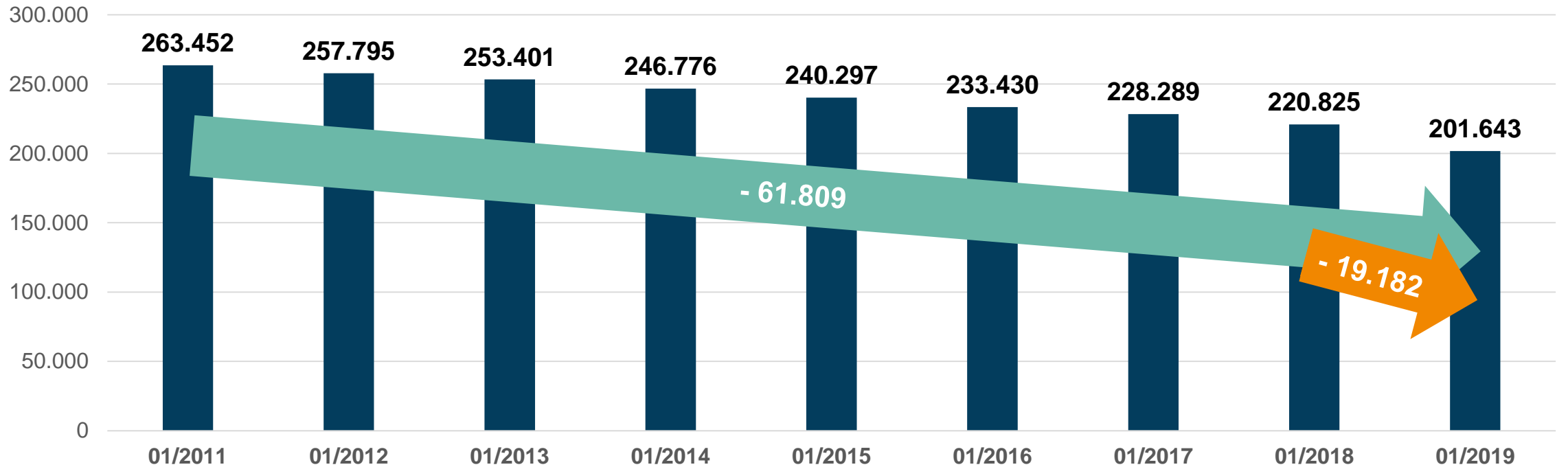
Finanzen verstehen. Richtig entscheiden.

# 2018: Erfolgreiche Entwicklung und umfangreiche Investitionen in die Zukunft

- Finanzziele erfüllt und gleichzeitig kräftig in künftiges Wachstum investiert
- Gesamterlöse auf 666,0 Mio. Euro gesteigert – höchster Wert in der Konzernstruktur seit Verkauf der eigenen Versicherer; EBIT mit 46,4 Mio. Euro voll im Zielkorridor
- Weitere erfolgreiche Verbreiterung der Erlösbasis: Wachstum in allen Beratungsfeldern und allen Teilen des Konzerns
- Zukunftsinvestitionen beginnen zu greifen: Beraterzahl erstmals seit dem Jahr 2007 wieder gesteigert
- Vorstand schlägt eine Dividende von 20 Cent vor – Ausschüttungsquote mit 63 Prozent im oberen Bereich des angekündigten Rahmens

# Beschleunigtes Vermittlersterben im Markt

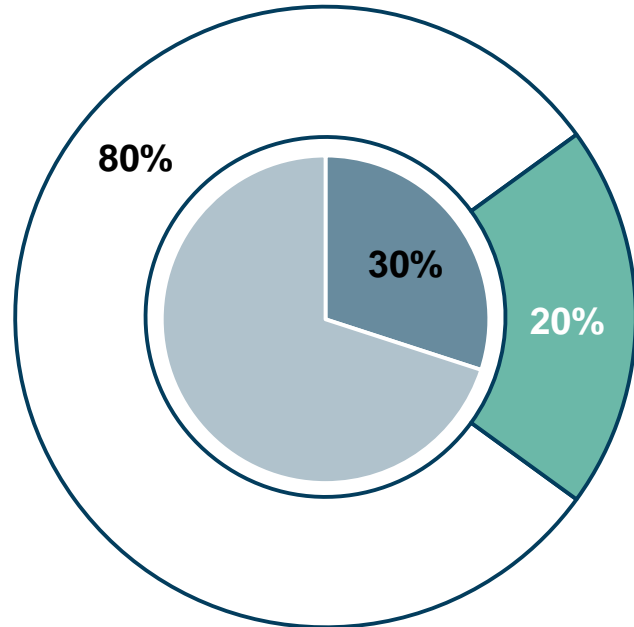
## Eingetragene Versicherungsvermittler



Quelle: DIHK, jeweils Stand im Januar jeden Jahres (2019: Stand 3. Januar)

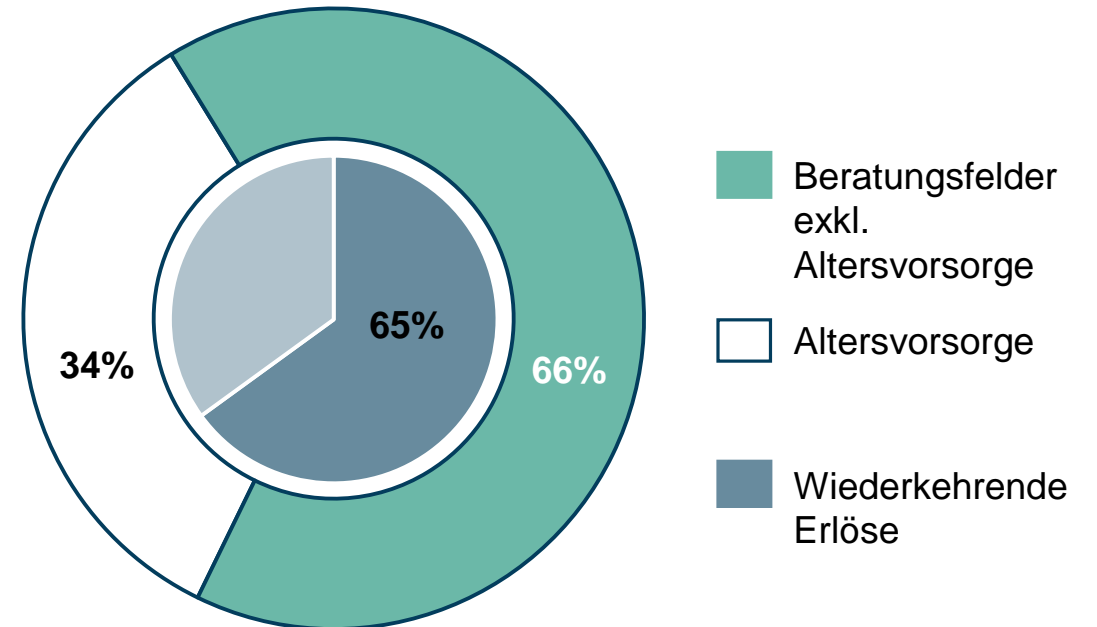
# Wandlungsfähigkeit von MLP unter Beweis gestellt

Provisionserlöse FY 2005



Wachstum fernab  
der Altersvorsorge  
durchschnittlich  
12,1 % p. a.

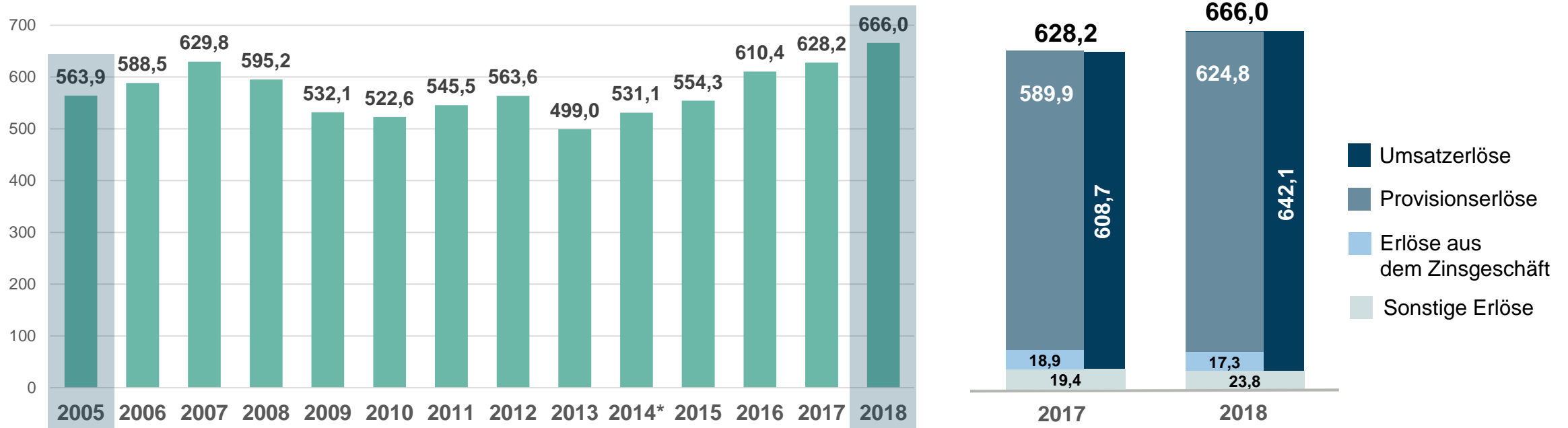
Provisionserlöse FY 2018



# FY 2018: Gesamterlöse auf höchstem Wert in der Konzernstruktur seit Verkauf der eigenen Versicherer

## Gesamterlöse FY

In Mio. Euro

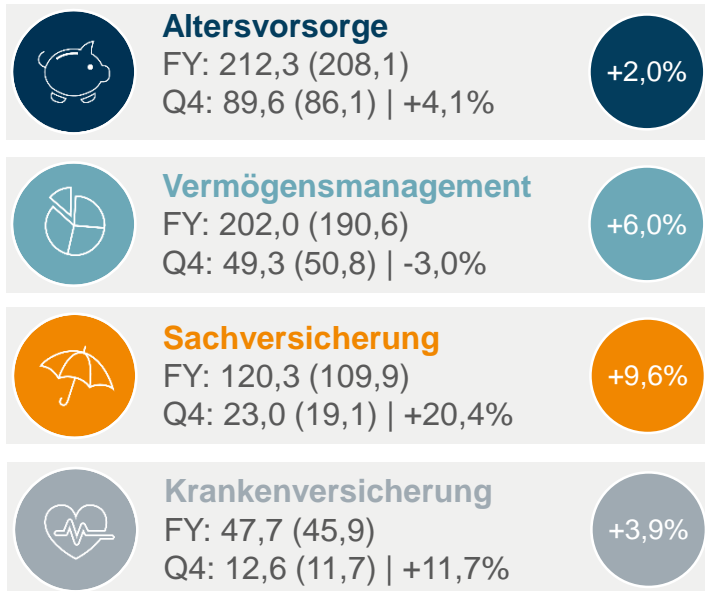


\* Vorjahreswerte angepasst

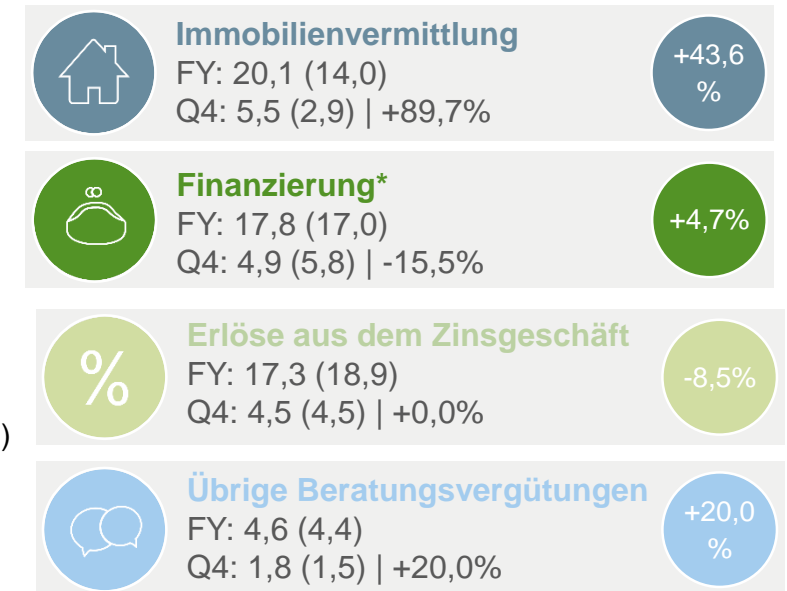
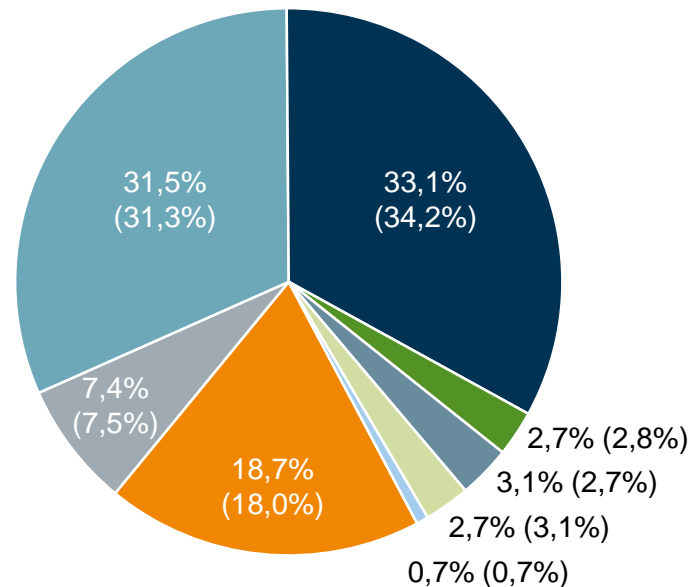
# FY 2018: Wachstum in allen Beratungsfeldern

## Umsatzerlöse 2018

In Mio. Euro



Erlösverteilung FY 2018:



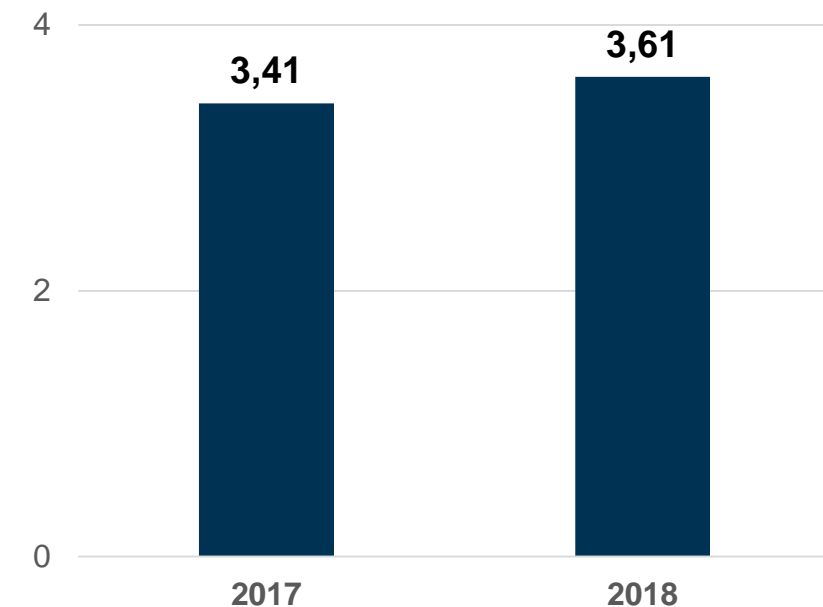
Vorjahreswerte in Klammern

\*ohne MLP Hyp

# Erfolgreiches Neugeschäft in der Altersvorsorge – betreutes Vermögen über Vorjahr

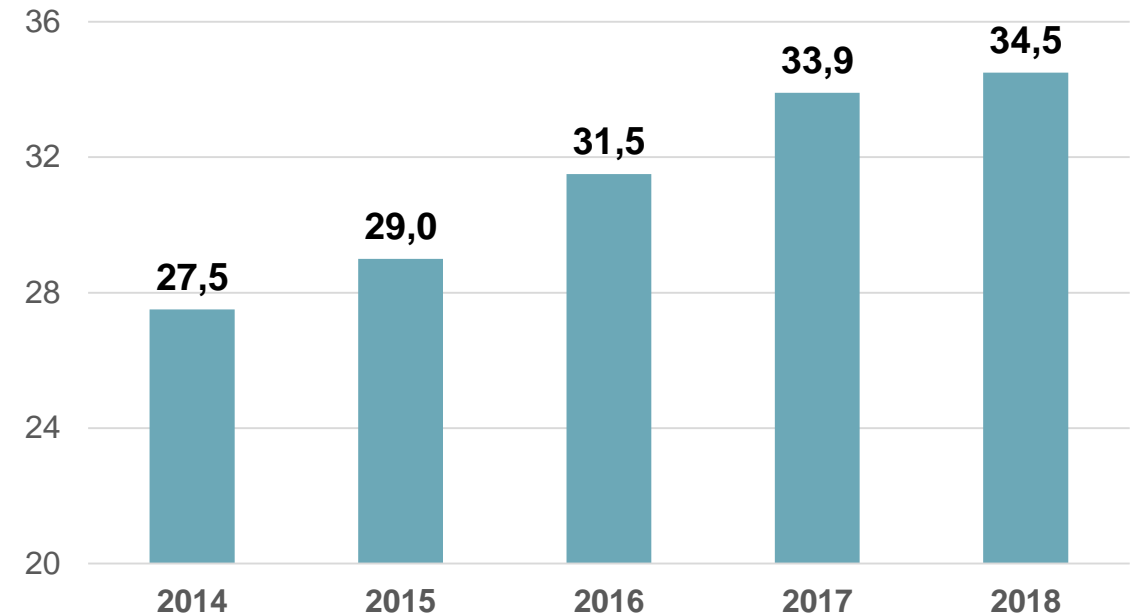
## Beitragssumme des Neugeschäfts Altersvorsorge

In Mrd. Euro



## Betreutes Vermögen MLP Konzern

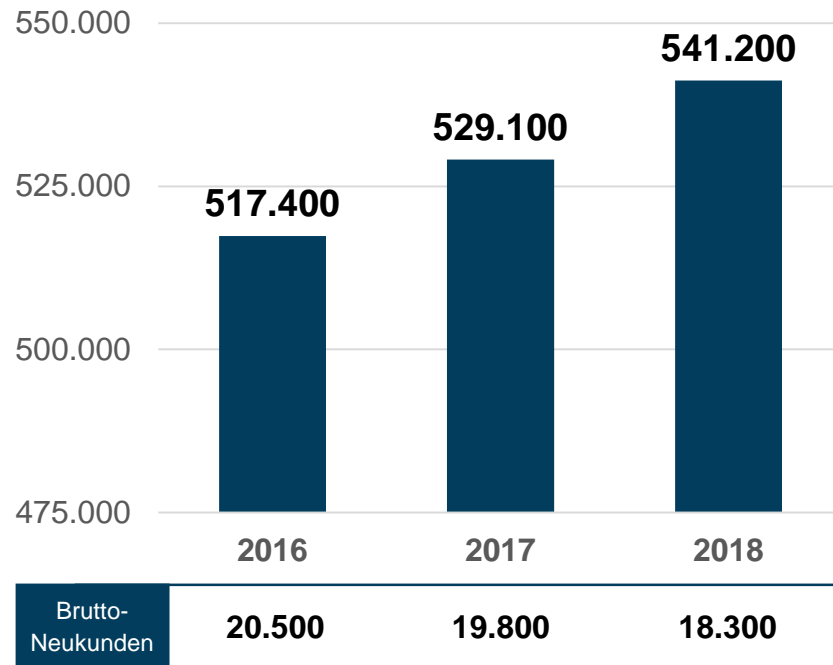
In Mrd. Euro



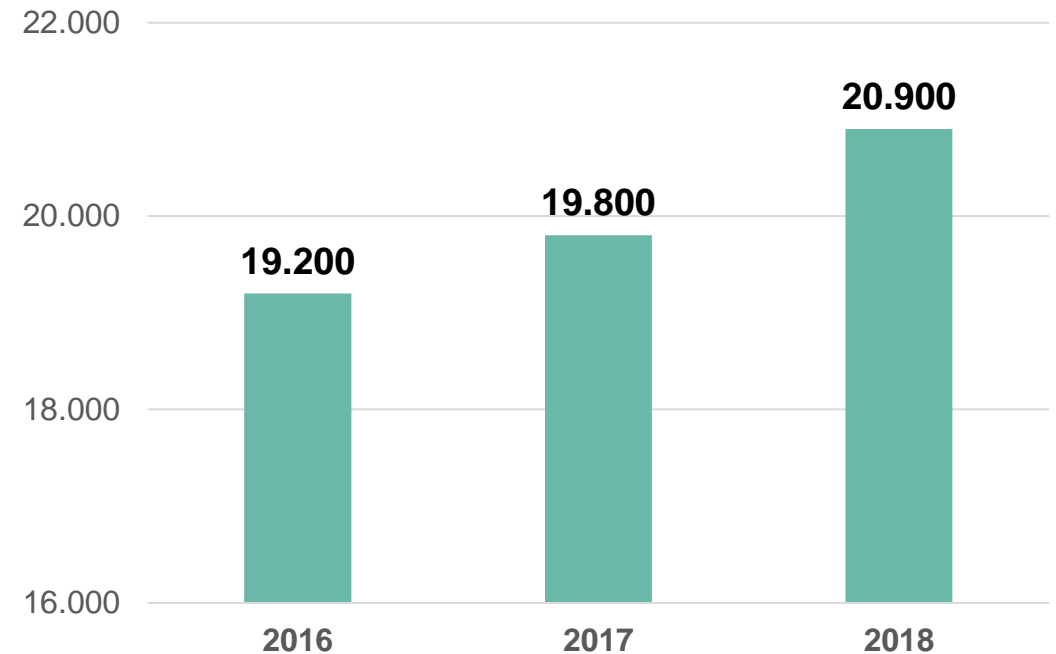
Jeweils zum Stichtag 31.12.

# Wachstum bei Familienkunden sowie Firmen- und institutionellen Kunden

## Familienkunden



## Firmen- und institutionelle Kunden



Jeweils zum Stichtag 31.12.



# FY 2018: EBIT liegt voll im Zielkorridor

## Gewinn- und Verlustrechnung

In Mio. Euro

	Q4 2017	Q4 2018	2017	2018
Gesamterlöse	187,5	203,4	628,2	666,0
Operatives EBIT*	25,3	23,5	46,7	46,4
EBIT	23,0	23,5	37,6	46,4
Finanzergebnis	-0,5	0	-1,2	-0,6
EBT	22,5	23,5	36,4	45,8
Steuern	-5,8	-6,4	-8,6	-11,3
Konzernergebnis	16,7	17,1	27,8	34,5
EPS in Euro (verwässert/unverwässert)	0,15	0,16	0,25	0,32

\*vor einmaligen Sonderbelastungen

# Eigenkapitalrendite legt auf 8,5 Prozent zu

In Mio. Euro	<b>Aktiva</b>	<b>31.12.2017</b>	<b>31.12.2018</b>
	Immaterielle Vermögenswerte	161,8	155,9
	Finanzanlagen	158,5	165,3
	Forderungen gegen Kunden aus dem Bankgeschäft	702,0	761,0
	Forderungen gegen Kreditinstitute aus dem Bankgeschäft	634,2	694,2
	Sonstige Forderungen und Vermögenswerte	125,7	158,1
	Zahlungsmittel	301,0	385,9
	<b>Passiva</b>		
	Eigenkapital	404,9	424,8
	Rückstellungen	88,7	94,5
	Verbindlichkeiten gegenüber Kunden aus dem Bankgeschäft	1.439,8	1.638,9
	Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten aus dem Bankgeschäft	61,4	81,6
	Andere Verbindlichkeiten	154,9	165,8
	<b>Gesamt</b>	<b>2.169,5</b>	<b>2.421,0</b>

Eigenkapitalquote: 17,5 %

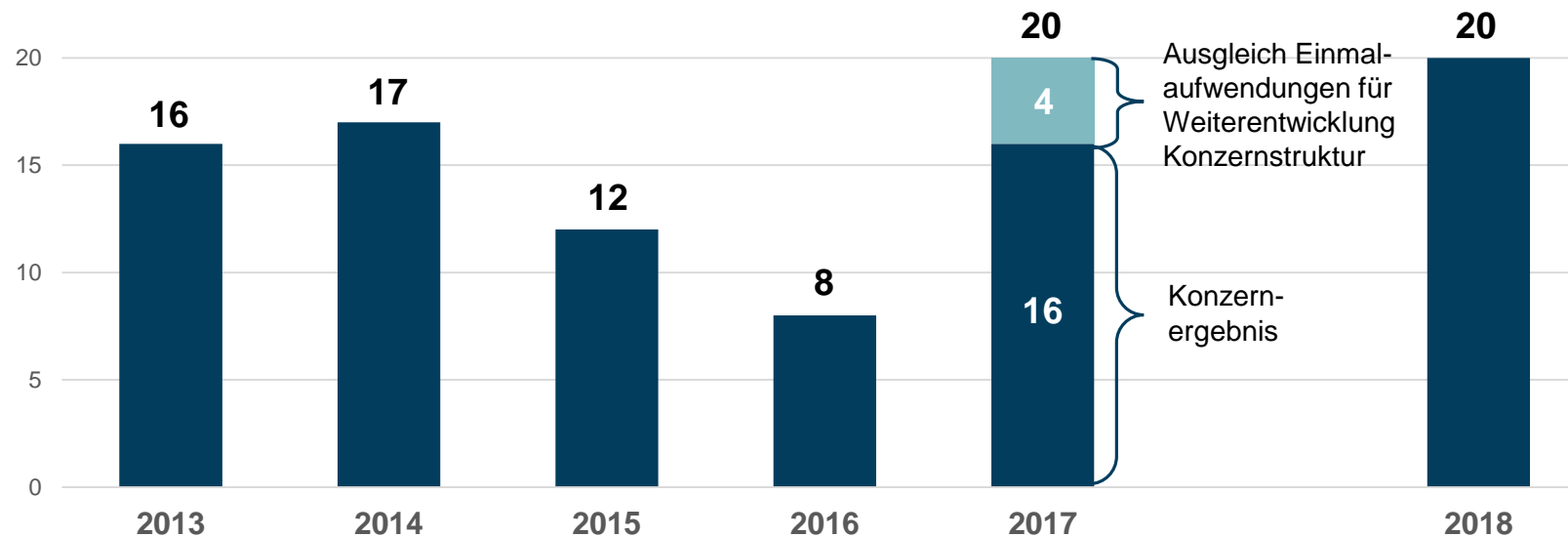
Eigenkapitalrendite: 8,5 %

Eigenmittelquote: 19,6 %

# Vorstand schlägt Dividende von 20 Cent pro Aktie vor

## Dividende je Aktie

In Euro Cent



Ausschüttungsquote	2013	2014	2015	2016	2017	2018
	68%	63%	56%*	60%	64%**	63%

\* Bezogen auf das Konzernergebnis, das einen Erwerb von DOMCURA zum 1. Januar 2015 simuliert. \*\* Bezogen auf das operative Konzernergebnis.

# Laufende Stärkung des Hochschulbereichs

5 vertriebs-  
erfahrene  
Regionalmanager  
installiert

67 Leiter  
Hochschulteam  
gewonnen

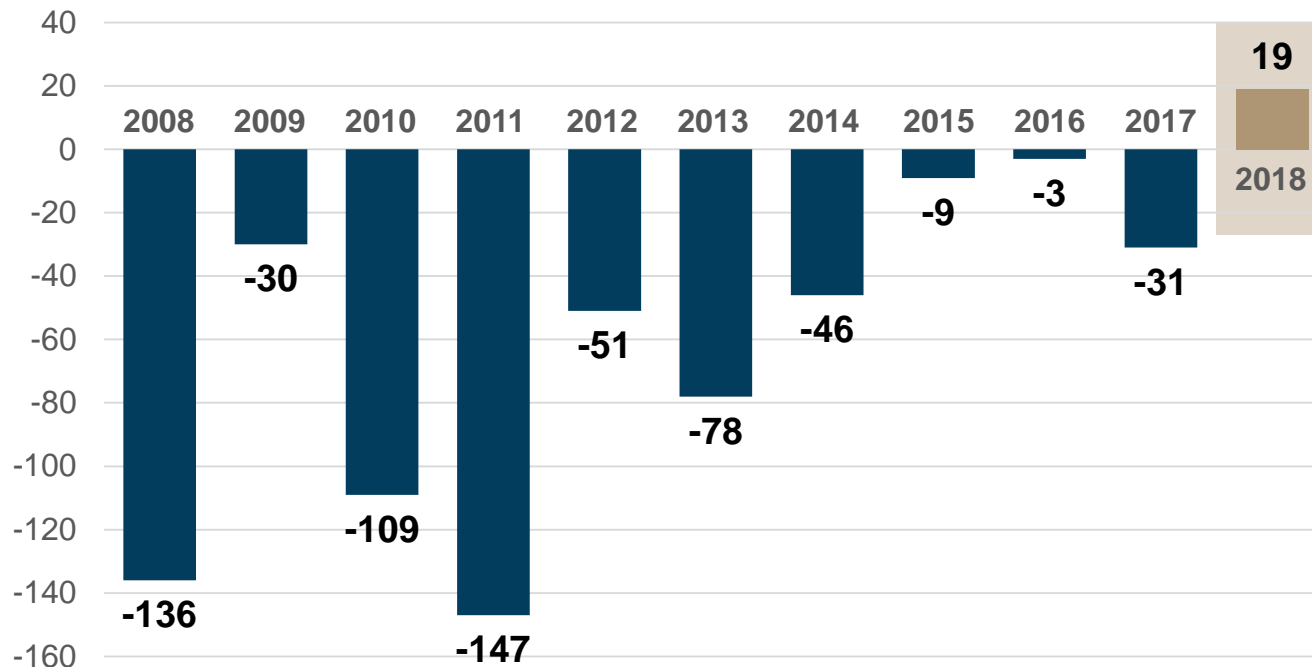
Bewerbungen  
als MLP Berater  
2018 im  
Vergleich zum  
Vorjahr mehr als  
verdoppelt

Ausblick 2019:  
Weitere Dynamik  
bei der  
Einstellung neuer  
Berater erwartet

2018 Investitionen von rund 7 Millionen Euro in den Hochschulbereich getätigt

# Erstes Beraterwachstum seit 2007

## Netto-Beraterentwicklung auf Jahressicht



Jeweils zum Stichtag 31.12.

### Angebot für branchenerfahrene Wechsler

- Fast-Entry: Leichtere Anerkennung von Vorqualifizierungen
- Zusätzliche finanzielle Komponente für den Übergangszeitraum des Wechsels

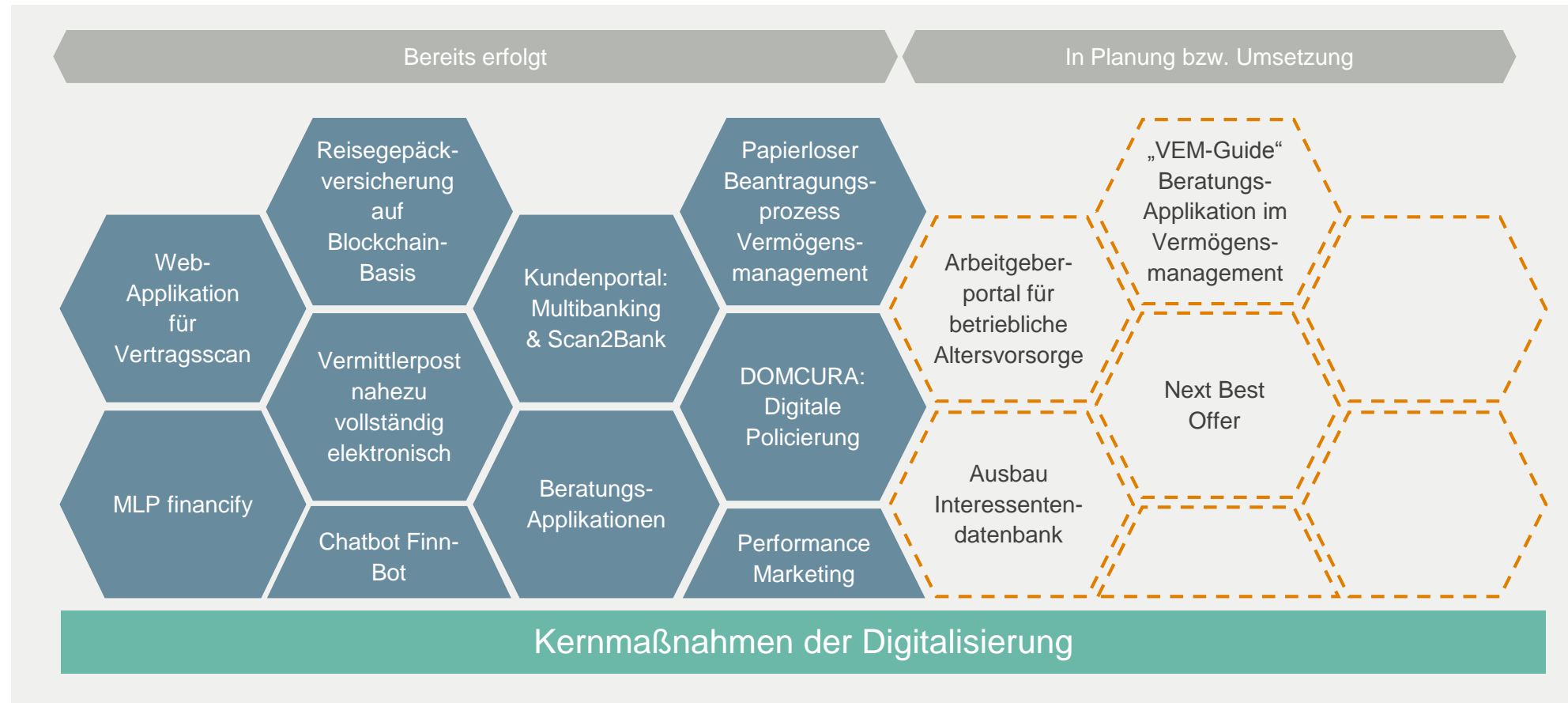
➔ Branchenerfahrene Berater steigen mit hoher Produktivität ein

# Strategische Agenda 2019

<b>Stoß- richtung</b>	<b>1</b> <b>Organisches Wachstum</b>	<b>2</b> <b>Anorganisches Wachstum</b>	<b>3</b> <b>Fortsetzung Kostenmanagement</b>
<b>Umsetzung</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Stärkung des Hochschulsegments im Privatkundengeschäft:</b> durch Fokussierung auf Gewinnung junger Berater und Kunden</li><li>• <b>Weitere Verbreiterung der Erlösbasis:</b> vor allem durch weiteren Ausbau von Vermögensmanagement, Sachversicherung und Immobilienvermittlung</li><li>• <b>Beschleunigte Umsetzung der Digitalisierungsstrategie:</b> insbesondere Erweiterung digitaler Informations- und Serviceangebote</li></ul>	<p>Die MLP Gruppe strebt weiterhin Akquisitionen an und ist insbesondere in drei Bereichen dafür offen:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• im Marktsegment FER1</li><li>• im Marktsegment DOMCURA</li><li>• im Privatkundengeschäft von MLP</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Fortlaufendes Effizienzmanagement auf der 2016 nochmals strukturell gesenkten Kostenbasis</li><li>• Gleichzeitig Investition in Zukunftsprojekte</li></ul>
<b>MLP unabhängiger von kurzfristigen Markteinflüssen machen und bereits erreichtes Gewinn-Niveau weiter steigern</b>			

# Konsequente Umsetzung der Digitalisierungsstrategie

## Intelligente Verbindung von persönlicher Beratung und digitalen Angeboten



# Weitere Verbreiterung der Erlösbasis

## Treiber und Impulse für 2019



### Vermögensmanagement

#### FERI

- Aufsetzen auf erfolgreiche Entwicklung in allen Geschäftsbereichen (Investment Management, Consulting und Research)
- Umfassende Expertise und Aufstellung bei alternativen und nachhaltigen Anlagen

#### MLP Privatkundengeschäft

- Kunden-Altersstruktur erzeugt wachsenden Beratungsbedarf im Vermögensmanagement



### Sachversicherung

#### DOMCURA

- Erfolgreiche, sehr enge Betreuung von mehr als 5.000 Maklern und Vermittlern als Premium-Anbieter
- Fortlaufende Entwicklung innovativer Deckungskonzepte – erste marktreife Blockchain-Police in Europa angeboten

#### MLP Privatkundengeschäft

- Kundenstamm mit weiterhin großem Potenzial – laufende aktive Beraterunterstützung

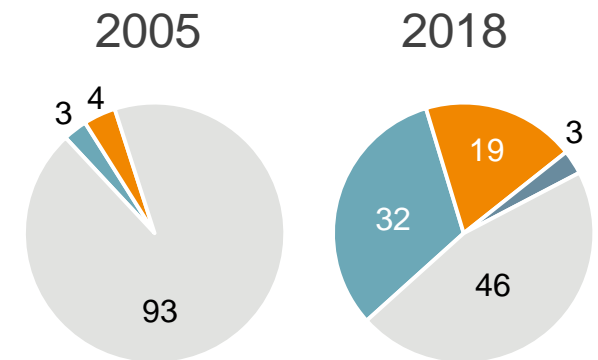


### Immobilienvermittlung

#### MLP Privatkundengeschäft

- Ausgebautes Vermittlungsangebot, insbesondere Konzeptimmobilien (studentisches Wohnen, Pflege etc.)
- Rund 500 MLP Berater vermitteln derzeit aktiv, weiter zunehmende Anzahl in den kommenden Jahren erwartet

Anteil an den gesamten Umsatzerlösen (in Prozent):





# Strategische Agenda 2019

<b>Stoß- richtung</b>	<b>1</b> <b>Organisches Wachstum</b>	<b>2</b> <b>Anorganisches Wachstum</b>	<b>3</b> <b>Fortsetzung Kostenmanagement</b>
<b>Umsetzung</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Stärkung des Hochschulsegments im Privatkundengeschäft:</b> durch Fokussierung auf Gewinnung junger Berater und Kunden</li><li>• <b>Weitere Verbreiterung der Erlösbasis:</b> vor allem durch weiteren Ausbau von Vermögensmanagement, Sachversicherung und Immobilienvermittlung</li><li>• <b>Beschleunigte Umsetzung der Digitalisierungsstrategie:</b> insbesondere Erweiterung digitaler Informations- und Serviceangebote</li></ul>	<p>Die MLP Gruppe strebt weiterhin Akquisitionen an und ist insbesondere in drei Bereichen dafür offen:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• im Marktsegment FER1</li><li>• im Marktsegment DOMCURA</li><li>• im Privatkundengeschäft von MLP</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Fortlaufendes Effizienzmanagement auf der 2016 nochmals strukturell gesenkten Kostenbasis</li><li>• Gleichzeitig Investition in Zukunftsprojekte</li></ul>
<b>MLP unabhängiger von kurzfristigen Markteinflüssen machen und bereits erreichtes Gewinn-Niveau weiter steigern</b>			

# Provisionsdeckel verhindert fairen Wettbewerb

Makler müssen Großteil ihrer Aufwendungen aus Provisionen decken

Aufwendungen	Beim Maklervertrieb aus Provisionen finanziert	Beim Ausschließlichkeitsvertrieb aus Provisionen finanziert
Abschlussvergütung	✓	✓
Erstqualifizierung Vermittler	✓	
Weiterbildung Vermittler	✓	
Produktschulungen	✓	
Fachliche Unterstützung für Abschluss	✓	
Provisionsverteilung und -rückbelastung	✓	
IT-Aufwände für digitale Antragsbearbeitung	✓	
Aufwendungen für Geschäftsstellen	✓	
Fachliche Unterstützung für Bestand	✓	
Produktauswahlprozess	✓	
Partnerauswahlprozess	✓	

Diese Leistungen werden nur vom Makler erbracht

# Prognose für das Geschäftsjahr 2019

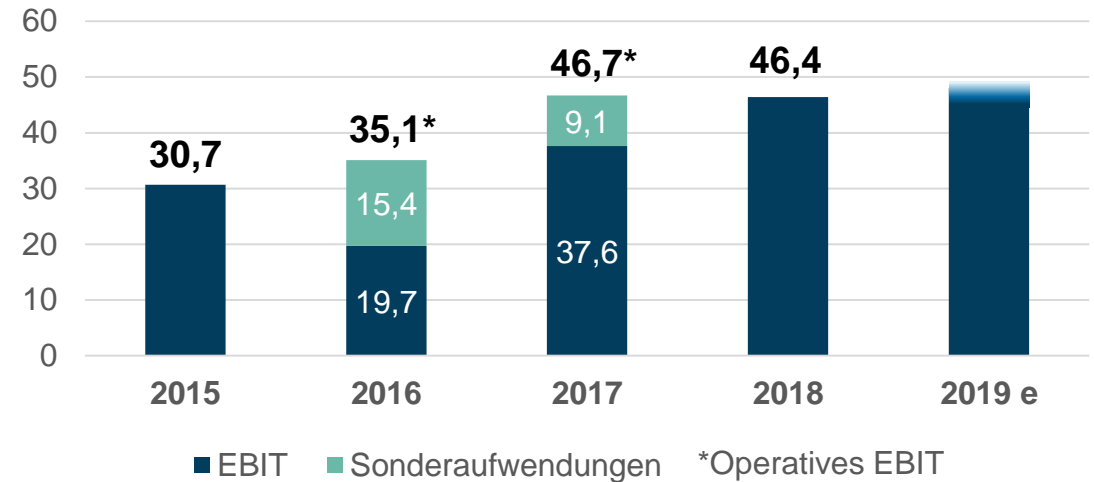
## Qualitative Einschätzung der Umsatzentwicklung

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

 <b>Altersvorsorge</b>	0
 <b>Vermögensmanagement</b>	+
 <b>Krankenversicherung</b>	0
 <b>Sachversicherung</b>	+
 <b>Finanzierung</b>	++
 <b>Immobilienvermittlung</b>	++

## Ergebnisentwicklung

In Mio. Euro



MLP erwartet 2019 einen leichten Anstieg des EBITs

# Zusammenfassung

- Permanente eigene Weiterentwicklung 2018 erfolgreich vorangetrieben
- Schwerpunkt auch 2019 auf weiteren Digitalisierungsinitiativen, fortgesetzter Verbreiterung der Erlösbasis sowie intensivierter Beratergewinnung
- Trotz erneuter umfangreicher Zukunftsinvestitionen – Ziel: leichte EBIT-Steigerung 2019

# Kontakt

**MLP Corporate Communications**  
**Alte Heerstr. 40**  
**69168 Wiesloch**  
**Deutschland**

- **Frank Heinemann, Leiter Externe Kommunikation**
- **Andreas Herzog, Leiter Investor Relations und Financial Communications**

**Tel.: +49 (0) 6222 308 8320**

**Fax: +49 (0) 6222 308 1131**

**[investorrelations@mlp.de](mailto:investorrelations@mlp.de)**

**[www.mlp-se.de](http://www.mlp-se.de)**