

Geschäftszahlen Q1 2014

Dr. Uwe Schroeder-Wildberg, CEO

15. Mai 2014

Agenda

- **Highlights Q1 2014**
- **Finanzkennzahlen Q1 2014**
- **Neugeschäft, Berater und Kunden**
- **Ausblick und Zusammenfassung**
- **Fragen und Antworten**

Highlights Q1 2014

- **Gesamterlöse** legen um 3 Prozent auf 119,8 Mio. Euro zu, **EBIT** steigt um 10 Prozent auf 4,4 Mio. Euro
- **Positive Frühindikatoren** für die weitere Umsatzentwicklung – trotz des anhaltend schwierigen Marktumfelds
 - **20 Prozent mehr Neukunden** gewonnen
(Q1 2014: 6.000, Q1 2013: 5.000)
 - **15 Prozent mehr Neugeschäft** in der **Altersvorsorge**
(Q1 2014: 630 Mio. Euro, Q1 2013: 550 Mio. Euro)
 - **Positiver Start** des seit März 2014 ausgeweiteten **Immobilienangebots**

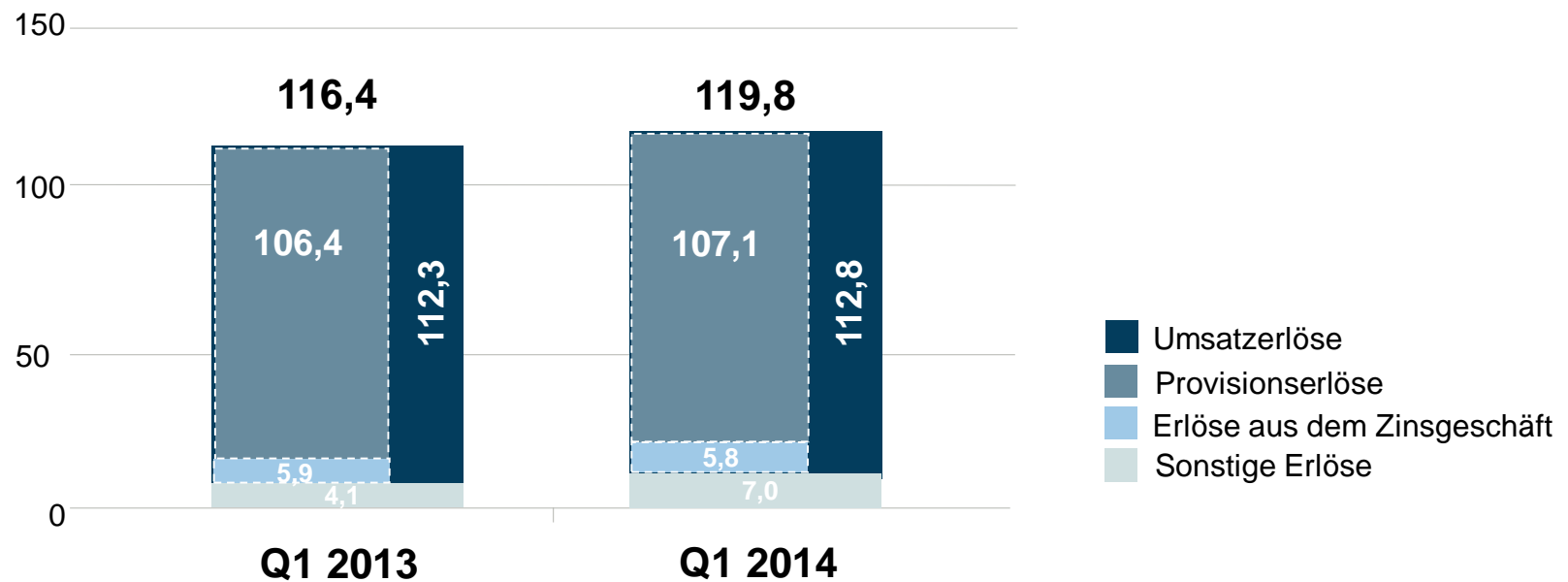
Agenda

- Highlights Q1 2014
- **Finanzkennzahlen Q1 2014**
- Neugeschäft, Berater und Neukunden
- Ausblick und Zusammenfassung
- Fragen und Antworten

Gesamterlöse von 119,8 Mio. Euro

Gesamterlöse in Q1

[in Mio. Euro]



Altersvorsorge, Vermögensmanagement und Sachversicherung leicht über dem Vorjahr

Umsatzerlöse

[in Mio. Euro]

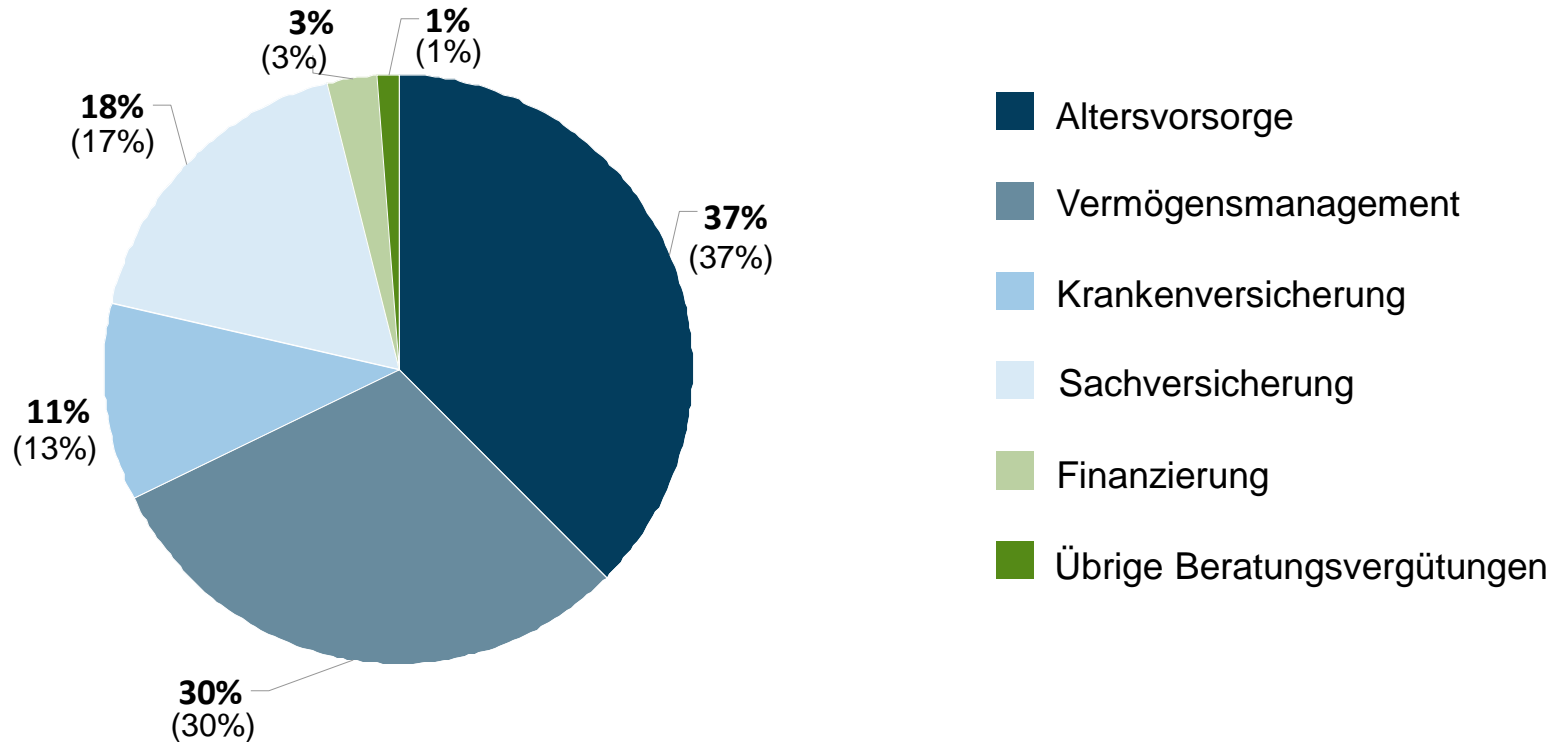
	Q1 2013	Q1 2014	Δ in %
Altersvorsorge	38,9	40,1	3
Vermögensmanagement	31,7	32,6	3
Krankenversicherung	13,9	11,4	-18
Sachversicherung	18,2	18,8	3
Finanzierung*	2,9	2,9	0
Übrige Beratungsvergütungen	0,7	1,3	86
Erlöse aus dem Zinsgeschäft	5,9	5,8	-2

*ohne MLP Hyp

MLP profitiert vom breiten Geschäftsmodell

Provisionserlöse Q1 2014: 107,1 Mio. Euro (106,4 Mio. Euro)

[in %]



EBIT steigt um 10 Prozent auf 4,4 Mio. Euro

Gewinn- und Verlustrechnung

[in Mio. Euro]

	Q1 2013	Q1 2014
Gesamterlöse	116,4	119,8
EBIT	4,0	4,4
Finanzergebnis	0,1	0,0
EBT	4,1	4,4
Steuern	-1,0	-1,0
Konzernergebnis	3,2	3,4
EPS in Euro (verwässert/ unverwässert)	0,03	0,03

- In Q1 rund 0,6 Mio. Euro der angekündigten, einmaligen Zukunftsinvestitionen von 6 Mio. Euro angefallen

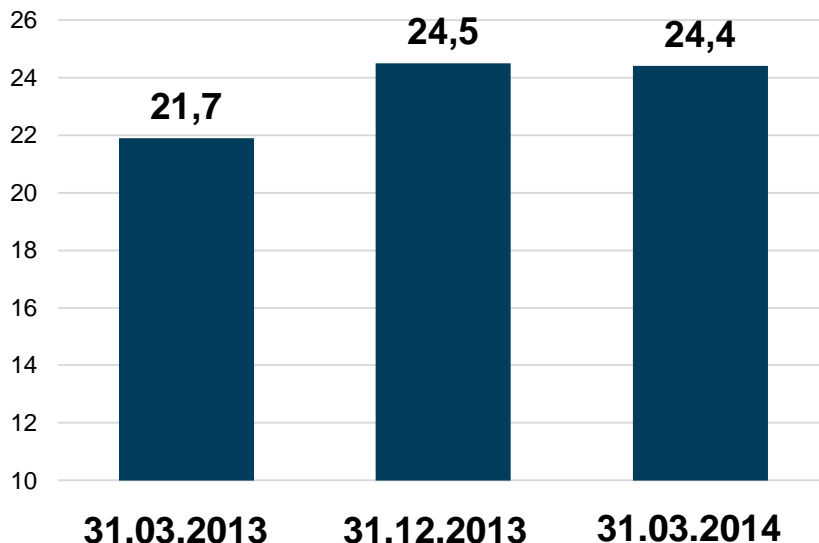
Agenda

- Highlights Q1 2014
- Finanzkennzahlen Q1 2014
- **Neugeschäft, Berater und Kunden**
- Ausblick und Zusammenfassung
- Fragen und Antworten

Neugeschäft in der Altersvorsorge steigt um 15 Prozent

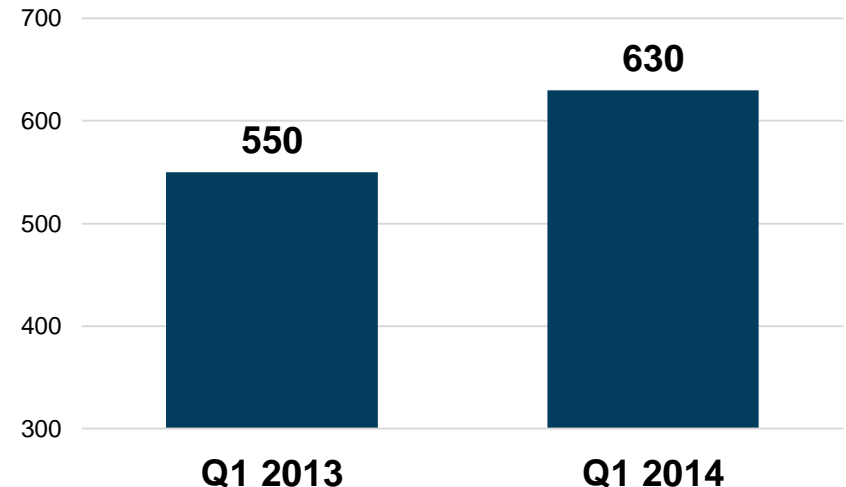
Assets under Management

[in Mrd. Euro]



Beitragssumme Altersvorsorge

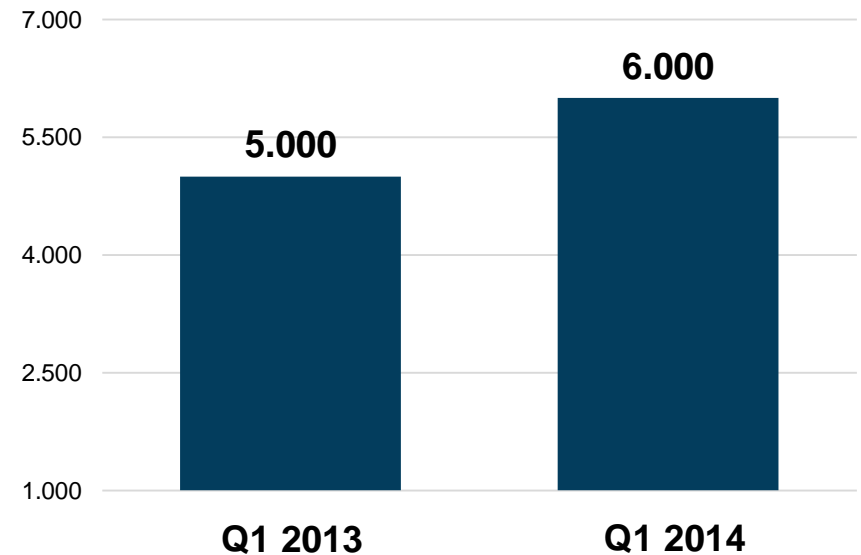
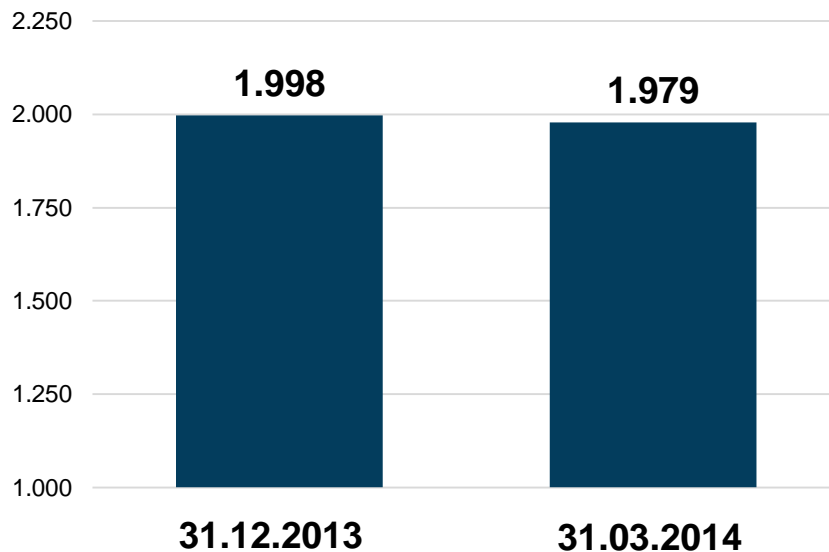
[in Mio. Euro]



Neukundengewinnung um 20 Prozent über dem Vorjahr

Berater

Bruttoneukunden



Agenda

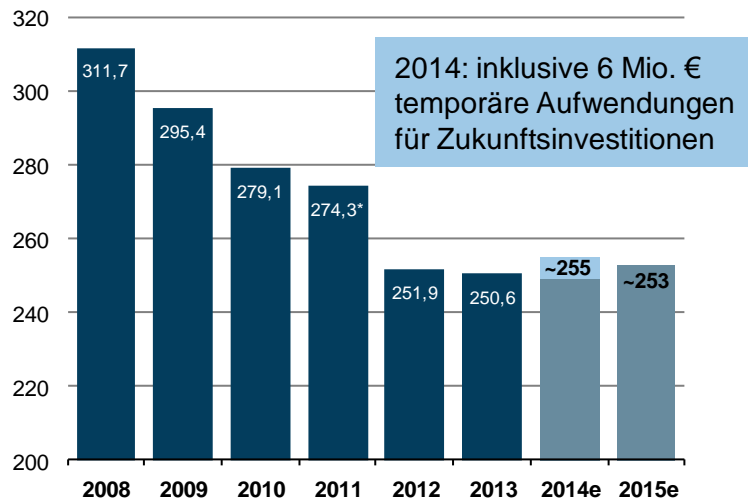
- Highlights Q1 2013
- Finanzkennzahlen Q1 2013
- Neugeschäft, Berater und Kunden
- **Ausblick und Zusammenfassung**
- Fragen und Antworten

Basisszenario sieht weiterhin EBIT-Anstieg auf 65 Mio. Euro in 2014 vor

Ausblick

Verwaltungskosten

[in Mio. Euro] *bereinigt um einmalige Sonderbelastungen



Umsätze

Jeweils im Vergleich zum Vorjahr

	2014	2015
Erlöse Altersvorsorge	+	0
Erlöse Krankenversicherung	+	+
Erlöse Vermögensmanagement	+	+

positiv: +, neutral: 0, negativ: -

Prognose Basisszenario:

EBIT von rund 65 Mio. Euro im Jahr 2014 und leichter Anstieg im Jahr 2015

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 Immobilienvermittlung • 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 Immobilienvermittlung • 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 Immobilienvermittlung • Wegfall des negativen Unisex-Effekts aus 2013 	~ 50 Mio. €

Verwaltungskosten 2014: ~255 Mio. €

Zusammenfassung

- MLP profitiert wiederholt von der neuen **Breite des Geschäftsmodells**
- **Rahmenbedingungen** bleiben nach wie vor **herausfordernd** – insbesondere in der Krankenversicherung und Altersvorsorge
- Erste **Belebung** in der **Altersvorsorge** sowie Erlöszuwächse in Vermögensmanagement und Sachversicherung
- **Guter Start** des seit März ausgeweiteten **Immobilienangebots**
- Wie im MLP Geschäftsmodell üblich ist vor allem die **zweite Jahreshälfte** entscheidend für das Gesamtjahr
- **Ausblick 2014 bestätigt**

Agenda

- Highlights Q1 2014
- Finanzkennzahlen Q1 2014
- Neugeschäft, 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