

# **Geschäftszahlen 9M/Q3 2014**

**Dr. Uwe Schroeder-Wildberg, CEO**

13. November 2014

# Agenda

- **Highlights 9M/Q3 2014**
- **Finanzkennzahlen 9M/Q3 2014**
- **Berater und Kunden**
- **Ausblick und Zusammenfassung**
- **Fragen und Antworten**

# Highlights 9M/Q3 2014

- **Gesamterlöse** liegen nach neun Monaten mit **345,7 Mio. Euro** um 2 % über dem Vorjahr (9M 2013: 338,8 Mio. Euro)
- Steigerung im **Vermögensmanagement**, **Q3** war das bislang **umsatzstärkste in der Geschichte**
- Markt für **Altersvorsorge** bleibt schwierig – aber **leichtes Umsatzplus** und Gewinn von **Marktanteilen**
- **Krankenversicherung** marktbedingt weiterhin **unter den Erwartungen**
- **Quartalsergebnis** von mehreren **Einmaleffekten belastet** – Kostenprognose für das Gesamtjahr bestätigt
- **Neugeschäft** Altersvorsorge in den ersten Wochen des **vierten Quartals deutlich über Vorjahr**
- **Wachstumsinitiativen** entfalten zunehmend Wirkung

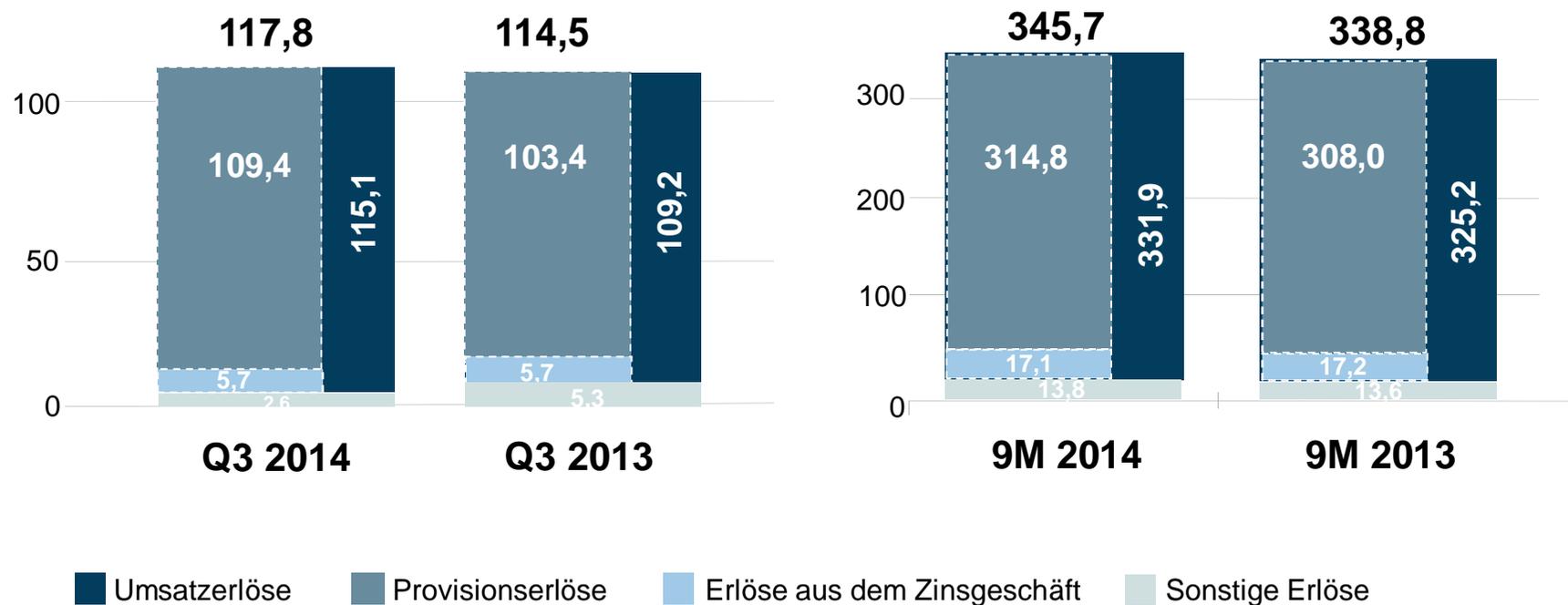
# Agenda

- Highlights 9M/Q3 2014
- **Finanzkennzahlen 9M/Q3 2014**
- Berater und Neukunden
- Ausblick und Zusammenfassung
- Fragen und Antworten

# Gesamterlöse steigen sowohl auf Quartals- als auch auf Neunmonatsbasis

## Gesamterlöse in Q3 und 9M

[in Mio. Euro]



# Leichtes Umsatzplus in der Altersvorsorge, starkes Wachstum im Vermögensmanagement

## Umsatzerlöse

[Mio. Euro]

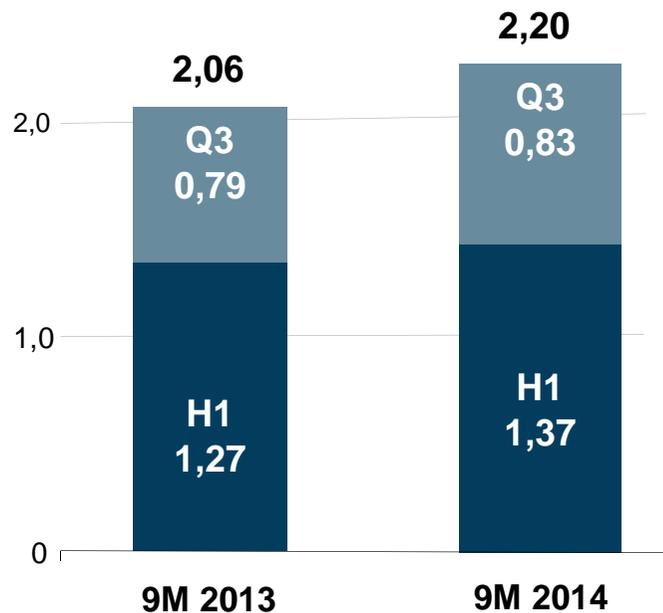
	Q3 2014	Q3 2013	Δ in %	9M 2014	9M 2013	Δ in %
Altersvorsorge	48,9	48,1	2	133,1	131,6	1
Vermögensmanagement	38,8	35,1	11	105,7	100,4	5
Krankenversicherung	10,7	10,7	0	31,8	36,2	-12
Sachversicherung	5,5	4,6	20	29,6	27,1	9
Finanzierung*	3,2	3,8	-16	9,1	9,8	-7
Übrige Beratungsvergütungen	2,4	1,2	100	5,4	2,9	86
Erlöse aus dem Zinsgeschäft	5,7	5,7	0	17,1	17,2	-1

\*ohne MLP Hyp

# Vermitteltes Neugeschäft in der Altersvorsorge steigt um 7 %

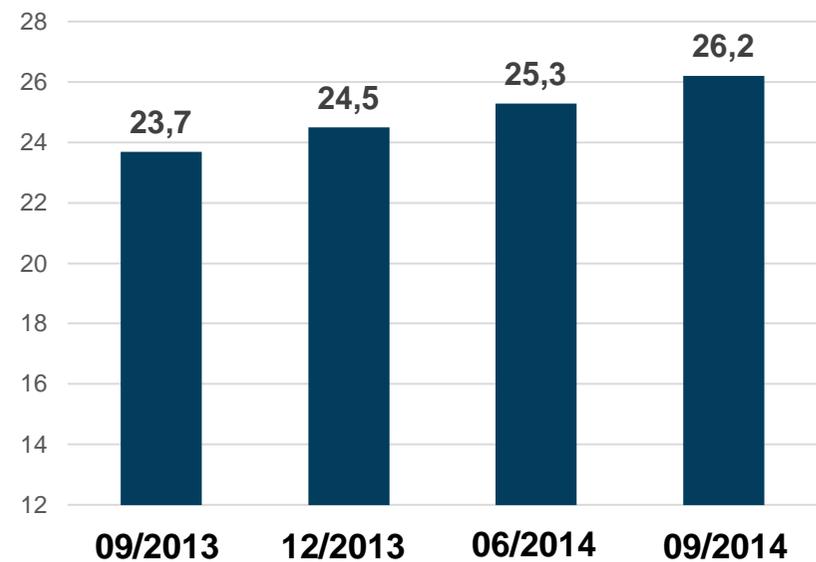
## Beitragssumme Altersvorsorge

[in Mrd. Euro]



## Betreutes Vermögen

[in Mrd. Euro]



# Positive Entwicklung in der Sachversicherung, Krankenversicherung unter Erwartungen

## Umsatzerlöse

[Mio. Euro]

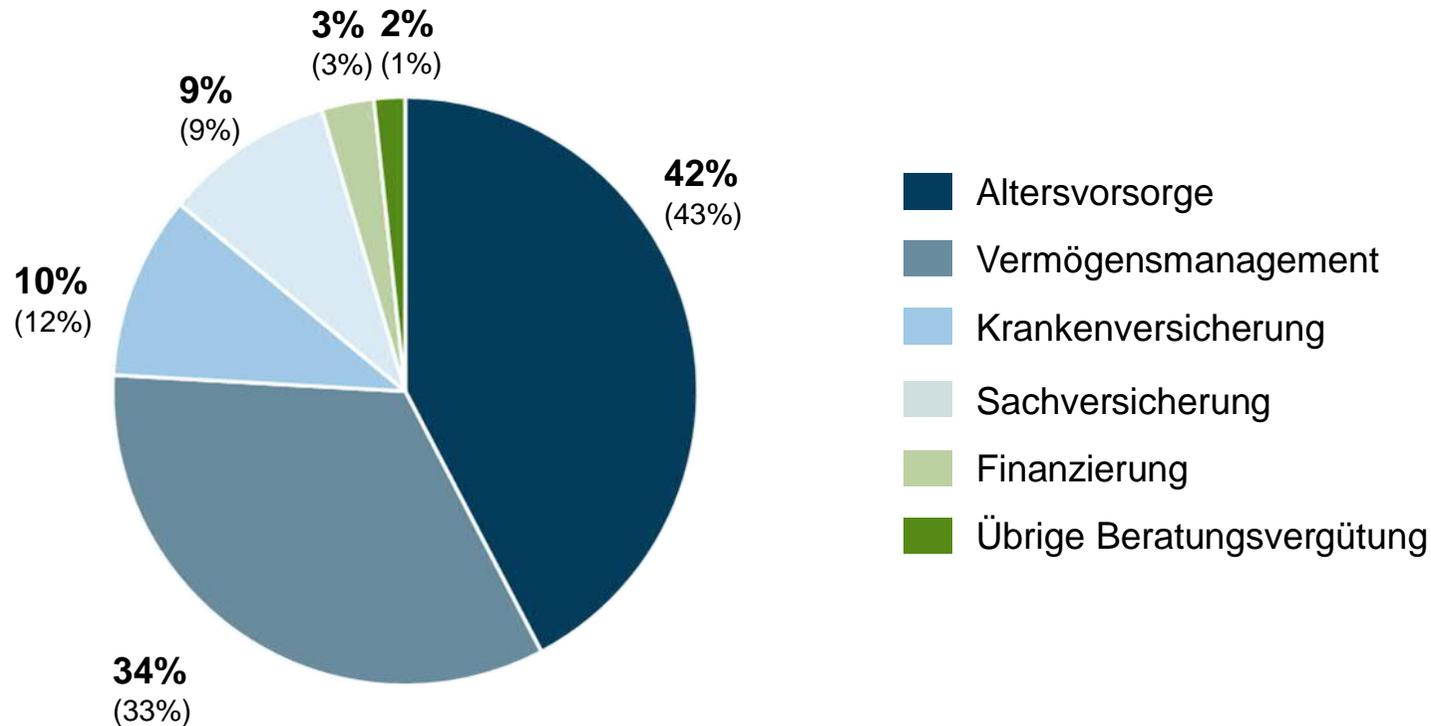
	Q3 2014	Q3 2013	Δ in %	9M 2014	9M 2013	Δ in %
Altersvorsorge	48,9	48,1	2	133,1	131,6	1
Vermögensmanagement	38,8	35,1	11	105,7	100,4	5
Krankenversicherung	10,7	10,7	0	31,8	36,2	-12
Sachversicherung	5,5	4,6	20	29,6	27,1	9
Finanzierung*	3,2	3,8	-16	9,1	9,8	-7
Übrige Beratungsvergütungen	2,4	1,2	100	5,4	2,9	86
Erlöse aus dem Zinsgeschäft	5,7	5,7	0	17,1	17,2	-1

\*ohne MLP Hyp

# MLP profitiert von verbreiterter Umsatzbasis – Vermögensmanagement gibt Stabilität

Provisionserlöse 9M 2014: 314,8 Mio. Euro (308,0 Mio. Euro)

[in %]



# EBIT aufgrund mehrerer Einmaleffekte in Q3 rückläufig

## Gewinn- und Verlustrechnung

[Mio. Euro]

	Q3 2014	Q3 2013	9M 2014	9M 2013
Gesamterlöse	117,8	114,5	345,7	338,8
EBIT	4,9	7,3	10,4	12,3
Finanzergebnis	0,0	0,1	-0,1	0,1
EBT	4,9	7,4	10,3	12,4
Steuern	-1,5	-2,2	-2,4	-2,9
Konzernergebnis	3,4	5,3	7,9	9,5
EPS in Euro (verwässert/unverwässert)	0,03	0,05	0,07	0,09

- Verwaltungskosten GJ 2014 weiter bei 255 Mio. € erwartet

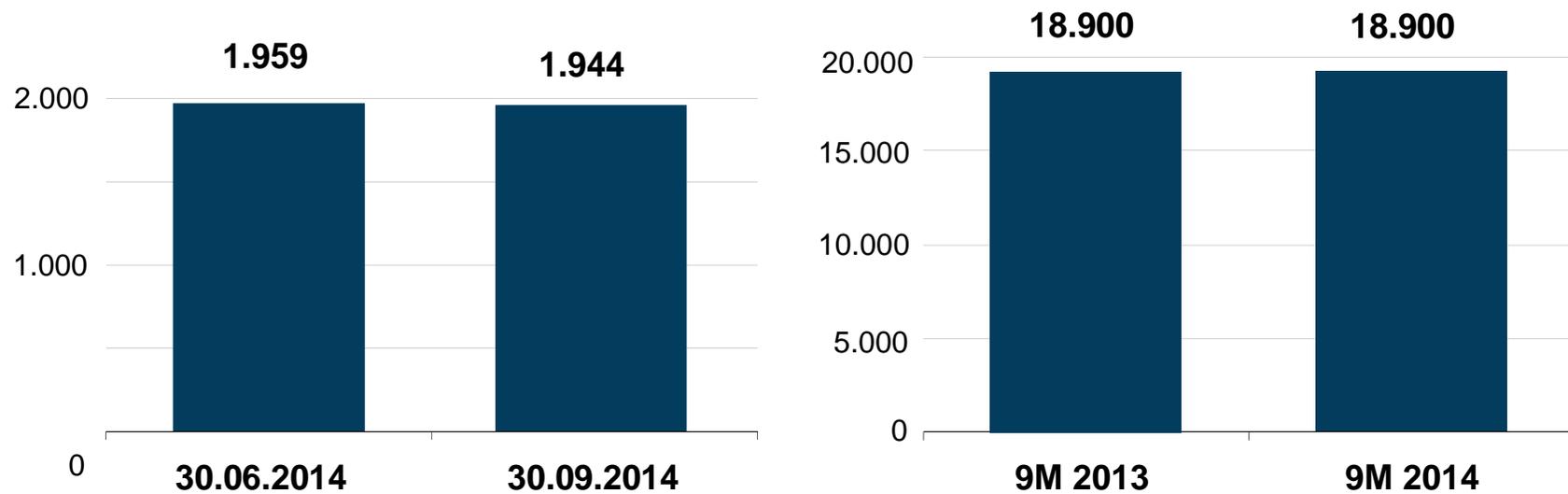
# Agenda

- Highlights 9M/Q3 2014
- Finanzkennzahlen 9M/Q3 2014
- **Berater und Kunden**
- Ausblick und Zusammenfassung
- Fragen und Antworten

# 18.900 Neukunden gewonnen

Berater

Bruttoneukunden



# Agenda

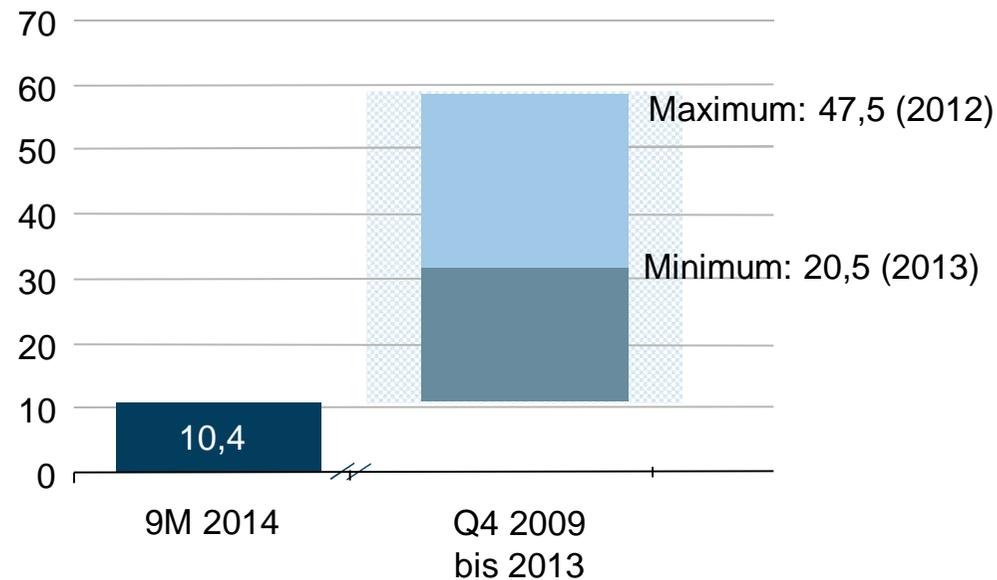
- Highlights 9M/Q3 2014
- Finanzkennzahlen 9M/Q3 2014
- Berater und Kunden
- **Ausblick und Zusammenfassung**
- Fragen und Antworten

# Hoher Einfluss des Q4 auf das Gesamtjahresergebnis

Ausblick 2014

## Beitrag des vierten Quartals zum Jahres-EBIT\* (2009-2013)

[in Mio. Euro]



\*operatives EBIT

- Große Spannbreite zeigt den Ergebnishebel im Schlussquartal
- Erreichen des unteren Prognoseszenarios (mind. 50 Mio. € EBIT) ist ambitionierter geworden
- Sehr hohe Dynamik in den verbleibenden Wochen des Jahres notwendig

# Zusammenfassung

- Geschäftsentwicklung in Q3 weiterhin geprägt von **schwierigen Marktbedingungen** in der Altersvorsorge und vor allem in der Krankenversicherung
- MLP profitiert von der **Verbreiterung des Geschäftsmodells** in den vergangenen Jahren
- Nach neun Monaten liegt MLP **hinter den eigenen Erwartungen** zurück, aber **guter Start ins Schlussquartal**
- Entscheidend sind die letzten Wochen bis zum Jahresende – für das **Mindestziel von 50 Mio. Euro** ist eine **sehr hohe Dynamik** notwendig

# Agenda

- Highlights 9M/Q3 2014
- Finanzkennzahlen 9M/Q3 2014
- 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](mailto:investorrelations@mlp.de)**

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