



# „Im Gespräch“ MLP Hauptversammlung 2015

Mannheim, 18. Juni 2015



Finanzberatung, so individuell wie Sie.

# Überblick

- Weiterhin schwieriges Umfeld in 2014 – dennoch **Ergebnis und Umsatz deutlich gesteigert** und den **Marktanteil** in wesentlichen Geschäftsfeldern **ausgebaut**.
- Das Jahr 2014 ist ein guter Beleg für die Strategie, MLP noch **breiter und auf weitere stabile Säulen** aufzustellen – und damit **unabhängiger von kurzfristigen Markteinflüssen** zu machen.
- Genauso wie MLP mit der FERI-Kompetenz eine stabile Ertragskomponente bei institutionellen Investoren aufgebaut hat, wird MLP mit der **Übernahme der DOMCURA Gruppe** künftig auch im Sachversicherungsbereich über ein bedeutendes Angebot für Marktteilnehmer verfügen.

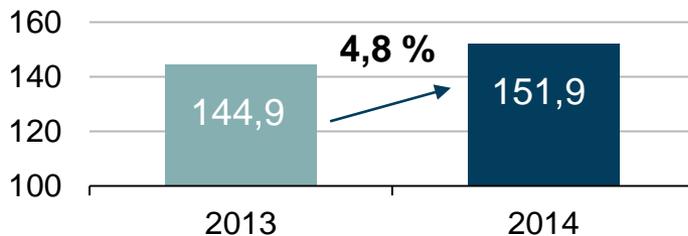
# Weiterhin schwieriges Umfeld – MLP gewinnt Marktanteile

Neugeschäft in der Branche weiterhin deutlich hinter Normalwerten zurück

## Entwicklung Markt

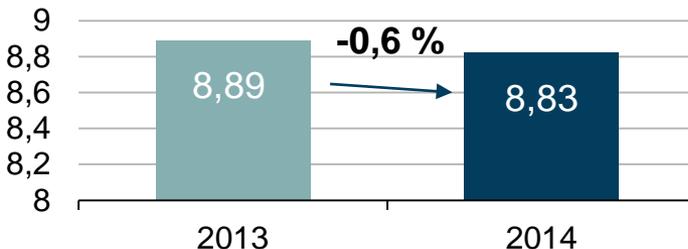
### Altersvorsorge:

Beitragssumme des Neugeschäfts in Mrd. Euro



### Krankenversicherung:

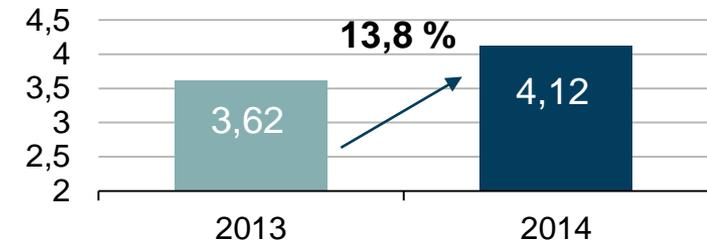
Zahl der Vollversicherten in Mio.



## Entwicklung MLP

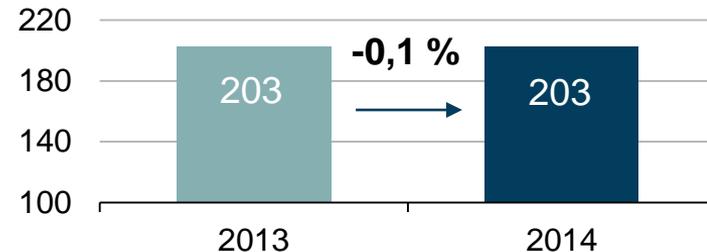
### Altersvorsorge:

Beitragssumme des MLP Neugeschäfts in Mrd. Euro



### Krankenversicherung:

Zahl der Vollversicherten in Tsd.

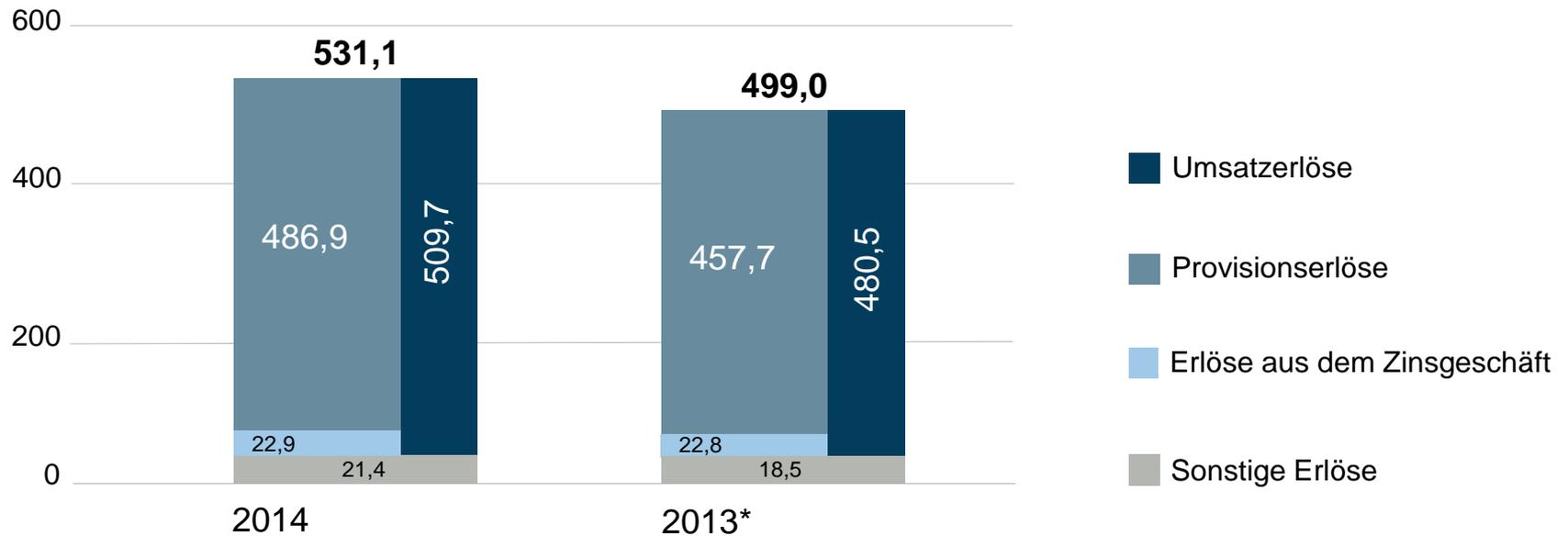


Quellen: GDV, PKV-Verband

# Gesamterlöse steigen auf 531,1 Mio. Euro

## Gesamterlöse FY

In Mio. Euro



\* Vorjahreswerte angepasst

# Belegung in der Altersvorsorge

## Umsatzerlöse

In Mio. Euro

|                             | 2014  | 2013* | Δ in % |
|-----------------------------|-------|-------|--------|
| Altersvorsorge              | 239,7 | 219,9 | 9,0    |
| Vermögensmanagement         | 147,0 | 138,1 | 6,4    |
| Krankenversicherung         | 43,5  | 47,8  | -9,0   |
| Sachversicherung            | 34,6  | 32,5  | 6,5    |
| Finanzierung**              | 13,6  | 14,5  | -6,2   |
| Übrige Beratungsvergütungen | 8,4   | 4,9   | 71,4   |
| Erlöse aus dem Zinsgeschäft | 22,9  | 22,8  | 0,4    |

\* Vorjahreswerte angepasst

\*\* ohne MLP Hyp

# FERI deutlich gestärkt

|                                          | 2007                                                 | 2014                                                                                                       | Veränderungen 2014                                                                             |
|------------------------------------------|------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Gesamterlöse</b><br>(Segment)         | 50,7 Mio. Euro                                       | 113,9 Mio. Euro                                                                                            | –                                                                                              |
| <b>Betreutes Vermögen*</b>               | 12,7 Mrd. Euro                                       | 27,5 Mrd. Euro                                                                                             | Mandatsgewinne und Aufstockungen von Kunden; 1. Platz Ewige Bestenliste bei den „Fuchsbriefen“ |
| <b>Aufstellung</b>                       | Privatkunden- und institutionelles Geschäft parallel | Investment Management und Beratung für private & institutionelle Kunden jeweils aus einer Einheit          | –                                                                                              |
| <b>Regulatorische Zulassungen</b>        | Finanzdienstleistungsinstitut                        | Finanzdienstleistungsinstitut<br>EU-Ratingagentur<br>AIFM-Lizenz Luxemburg<br>KVG in Deutschland beantragt | AIFM-Lizenz erhalten, KVG vor Abschluss – Stärkung von Sachwertanlagen                         |
| <b>Akquisitionen &amp; Beteiligungen</b> |                                                      | Beteiligung Coresis<br>Joint Venture UST Immobilien<br>Übernahme Michel & Cortesi                          | Übernahme Michel & Cortesi zur Stärkung der Schweiz-Aktivitäten                                |

**FERI als eine wichtige, zusätzliche Säule im Konzern aufgebaut**

# Kontinuierliches Wachstum in der Sachversicherung

## Umsatzerlöse

---

In Mio. Euro

|                             | 2014  | 2013* | Δ in % |
|-----------------------------|-------|-------|--------|
| Altersvorsorge              | 239,7 | 219,9 | 9,0    |
| Vermögensmanagement         | 147,0 | 138,1 | 6,4    |
| Krankenversicherung         | 43,5  | 47,8  | -9,0   |
| Sachversicherung            | 34,6  | 32,5  | 6,5    |
| Finanzierung**              | 13,6  | 14,5  | -6,2   |
| Übrige Beratungsvergütungen | 8,4   | 4,9   | 71,4   |
| Erlöse aus dem Zinsgeschäft | 22,9  | 22,8  | 0,4    |

---

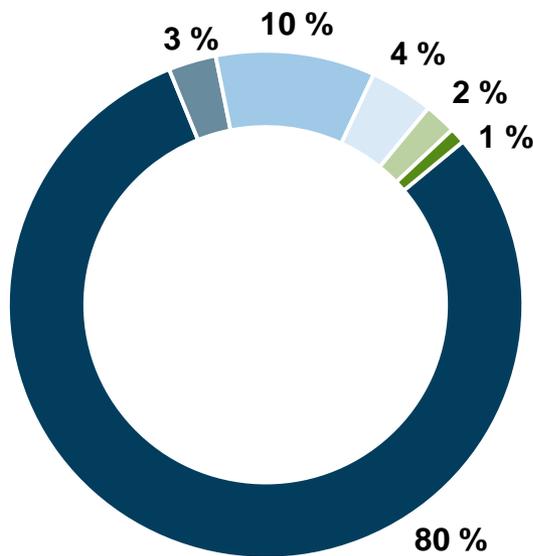
\* Vorjahreswerte angepasst

\*\* ohne MLP Hyp

# Bedeutung des Vermögensmanagements deutlich gestärkt – Umsatzmix weiter verbreitert

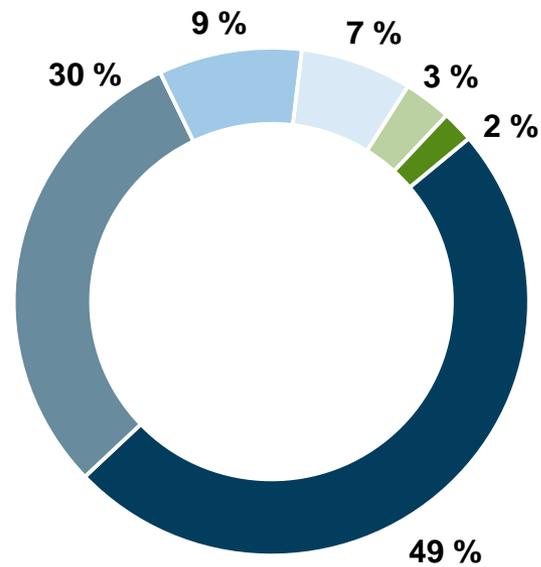
FY 2005

Provisionserlöse: 467,9 Mio. Euro



FY 2014

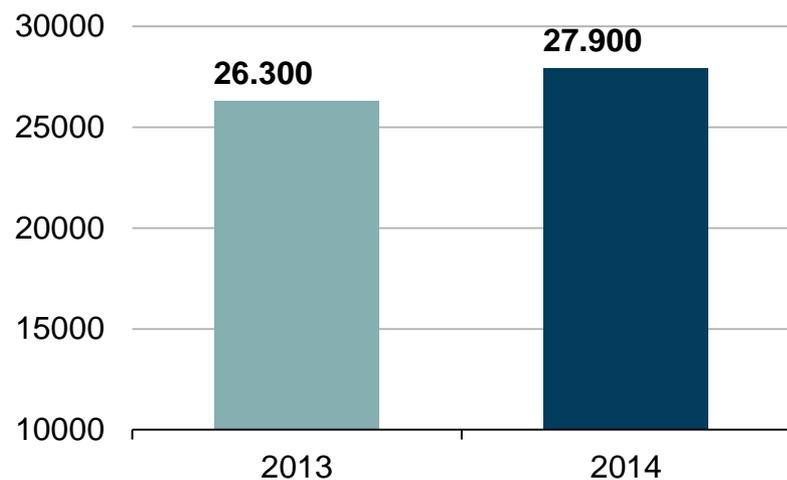
Provisionserlöse: 486,9 Mio. Euro



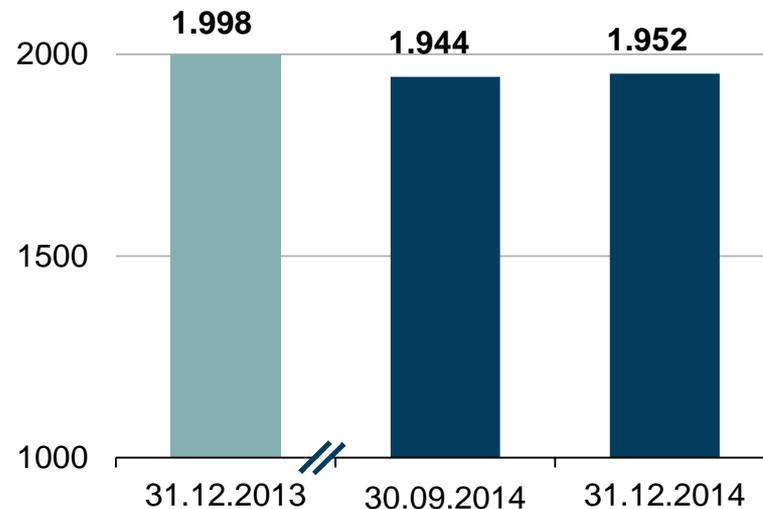
- Altersvorsorge
- Vermögensmanagement
- Krankenversicherung
- Sachversicherung
- Finanzierung
- Übrige Beratungsvergütungen

# 27.900 Neukunden gewonnen

## Bruttoneukunden



## Kundenberater



Gesamt-  
kunden

830.300

847.600

# EBIT steigt um 27 Prozent auf 39,0 Mio. Euro

## Gewinn- und Verlustrechnung

In Mio. Euro

|                                          | 2014  | 2013* |
|------------------------------------------|-------|-------|
| Gesamterlöse                             | 531,1 | 499,0 |
| EBIT                                     | 39,0  | 30,7  |
| Finanzergebnis                           | -1,3  | 0,2   |
| EBT                                      | 37,6  | 30,8  |
| Steuern                                  | -8,7  | -6,9  |
| Konzernergebnis                          | 29,0  | 23,9  |
| EPS in Euro<br>(verwässert/unverwässert) | 0,27  | 0,22  |

\* Vorjahreswerte angepasst

# Eigenkapitalrendite von 7,8 Prozent

In Mio. Euro

|                                         | 31.12.2014 | 31.12.2013* |
|-----------------------------------------|------------|-------------|
| Immaterielle Vermögenswerte             | 156,2      | 155,3       |
| Finanzanlagen                           | 145,3      | 146,1       |
| Zahlungsmittel                          | 49,1       | 46,4        |
| Sonstige Forderungen und Vermögenswerte | 117,7      | 104,7       |
| Eigenkapital                            | 376,8      | 370,5       |
| Eigenkapitalquote                       | 23,2 %     | 24,2 %      |
| Andere Verbindlichkeiten                | 117,8      | 108,7       |
| Gesamt                                  | 1.624,7    | 1.533,6     |

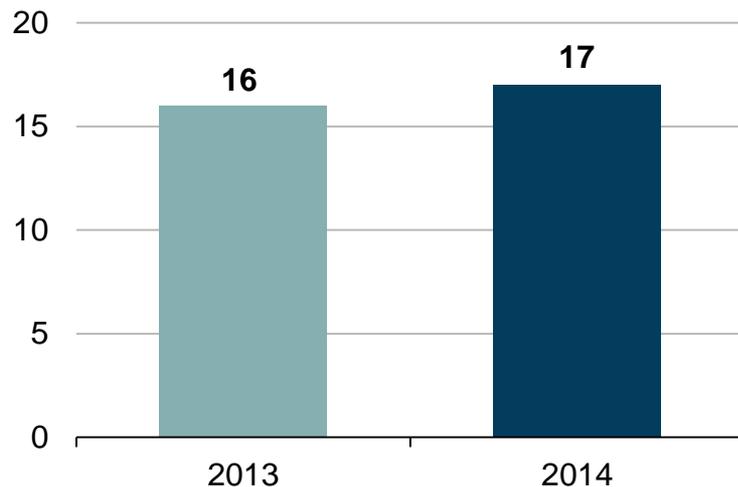
- Eigenkapitalquote: 23,2 % (24,2 %)
- Eigenkapitalrendite: 7,8 % (6,4 %)
- Eigenmittelquote: 13,6 % (16,7 %)

\* Vorjahreswerte angepasst

# Vorstand schlägt Dividende von 17 Cent vor – Ausschüttungsquote: 63 Prozent

## Dividende je Aktie

In Cent



- Ausschüttungsquote: 63 %
- Gleichzeitig Kapital benötigt für:
  - Akquisitionen
  - Investitionen
  - Kapitalmanagement (Basel III)
- Künftige Ausschüttungsquote: 50 % bis 70 % des Konzernüberschusses

# Regulierung und Digitalisierung sind maßgeblich für die weitere Marktentwicklung

## Regulierung

- Umfangreiche Regulierung für die Branche in den vergangenen Jahren.
- Jüngste Änderung durch das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) hat weit reichende Folgen für den Vermittlermarkt:
  - Absenkung des Höchstzillmersatzes von 4 % auf 2,5 % führt zu einer stärker verteilten Vergütung bzw. längeren Stornohaftungszeiten.
  - Qualität in der Kundenbetreuung gewinnt nochmals an Bedeutung.
  - Konsolidierung nimmt Fahrt auf.

## Digitalisierung

Durch die Digitalisierung ändert sich das Kundenverhalten deutlich:

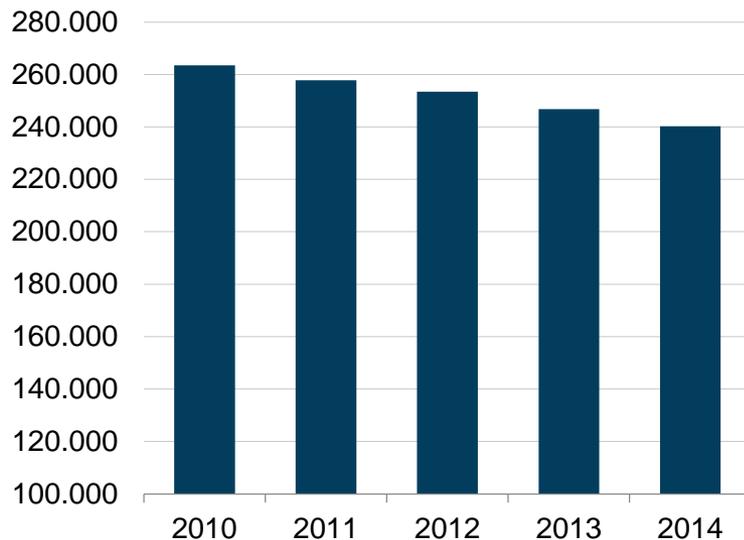
- Kunden informieren sich vor und nach der Beratung im Internet und schließen Produkte in einigen Bereichen direkt online ab.
- Persönliche Beratung gewinnt nochmals an Bedeutung, konzentriert sich aber stärker auf komplexe Fragestellungen.
- Abgestimmtes Zusammenspiel von On- und Offlineaktivitäten notwendig.

➔ **MLP ist durch strategische Aufstellung optimal auf Marktentwicklungen vorbereitet**

# Konsolidierung im Markt nimmt durch das LVRG deutlich an Fahrt auf

Anzahl der Versicherungsvermittler  
in Deutschland

Auswirkungen Lebensversicherungs-  
reformgesetz (LVRG)



- Qualität der Beratung und des Bestands werden noch stärker an Bedeutung gewinnen
- Vertrieben mit hoher Stornoquote brechen die Folgeprovisionen weg

Quelle: DIHK, Registrierungen im Versicherungsvermittlerregister

# Fortsetzung der Wachstumsinitiativen

| Stoßrichtung                     | Schwerpunkte                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|----------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Onlinestrategie               | <ul style="list-style-type: none"><li>• Ausbau des Internets zu einem bedeutenden Kanal der Interessenten- und Neukundengewinnung</li><li>• MLP financify als Überschrift für das Angebot an junge Erwachsene etabliert</li><li>• Online-Abschluss einfacher Produkte in Vorbereitung</li><li>• Videokonferenzen und eSignature als Service für Bestandskunden in Vorbereitung</li></ul>                                                  |
| 2. Beratergewinnung              | <ul style="list-style-type: none"><li>• 2013 eingeführte neue BeraterEinstiegsprogramme als Basis</li><li>• Erleichterung des Starts in die Selbstständigkeit für neue Berater</li><li>• Weiterentwicklung der Ausbildung für neue Berater</li><li>• Ausbau des Praktikantenprogramms</li><li>• Fortsetzung von Geschäftsstellen-Neugründungen im Hochschulsegment<br/>→ Qualität neuer Berater hat weiterhin höchste Priorität</li></ul> |
| 3. Verbreiterung der Umsatzbasis | <ul style="list-style-type: none"><li>• Weitere Stärkung des 2014 eingeführten Immobiliengeschäfts; drei neue Produktpartner</li><li>• Weitere Stärkung der Bereiche Sachwerte u. alternative Anlagen bei FERl; weitere Akquisitionen bei FERl möglich</li><li>• Weiterer Ausbau des Vermögensmanagements</li><li>• Aufbau eines weiteren strategisch relevanten Geschäftsfelds durch Übernahme der DOMCURA Gruppe</li></ul>              |

**MLP  
unabhängiger  
von kurzfristigen  
Markteinflüssen  
machen**

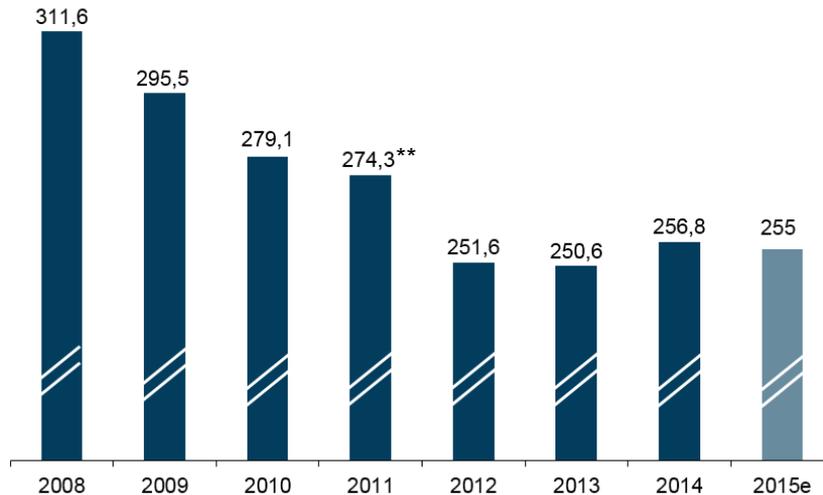
# Gezielter Aufbau eines weiteren Geschäftsfelds

- MLP übernimmt DOMCURA Gruppe
- Erfolgreiches Geschäftsmodell von DOMCURA als Assekurateur wird ausgebaut – sehr hohe Kontinuität für Geschäftspartner sichergestellt
- Zugleich erhebliche Potenziale im Zusammenwirken mit bestehendem Privat- und Firmenkundengeschäft
- MLP Gruppe erschließt sich ein weiteres, strategisch relevantes Geschäftsfeld – Umsatzbasis wird weiter verbreitert
- Da MLP schon im Jahr 2015 einen positiven Ergebnisbeitrag von DOMCURA erwartet, zahlt sich die Akquisition auch für Aktionäre unmittelbar aus

# Ausblick: MLP erwartet EBIT über Vorjahr

## Verwaltungskosten\*

In Mio. Euro



## Umsätze

Jeweils im Vergleich zum Vorjahr

|                                            | 2015                |
|--------------------------------------------|---------------------|
| Erlöse Altersvorsorge                      | Stabile Entwicklung |
| Erlöse Krankenversicherung                 | Leichter Anstieg    |
| Erlöse Vermögensmanagement                 | Leichter Anstieg    |
| Sonstige Beratungsvergütungen (Immobilien) | Deutlicher Anstieg  |

➔ **Trotz weiterhin schwieriger Märkte und umfangreicher Investitionen erwartet MLP 2015 einen leichten EBIT-Anstieg**

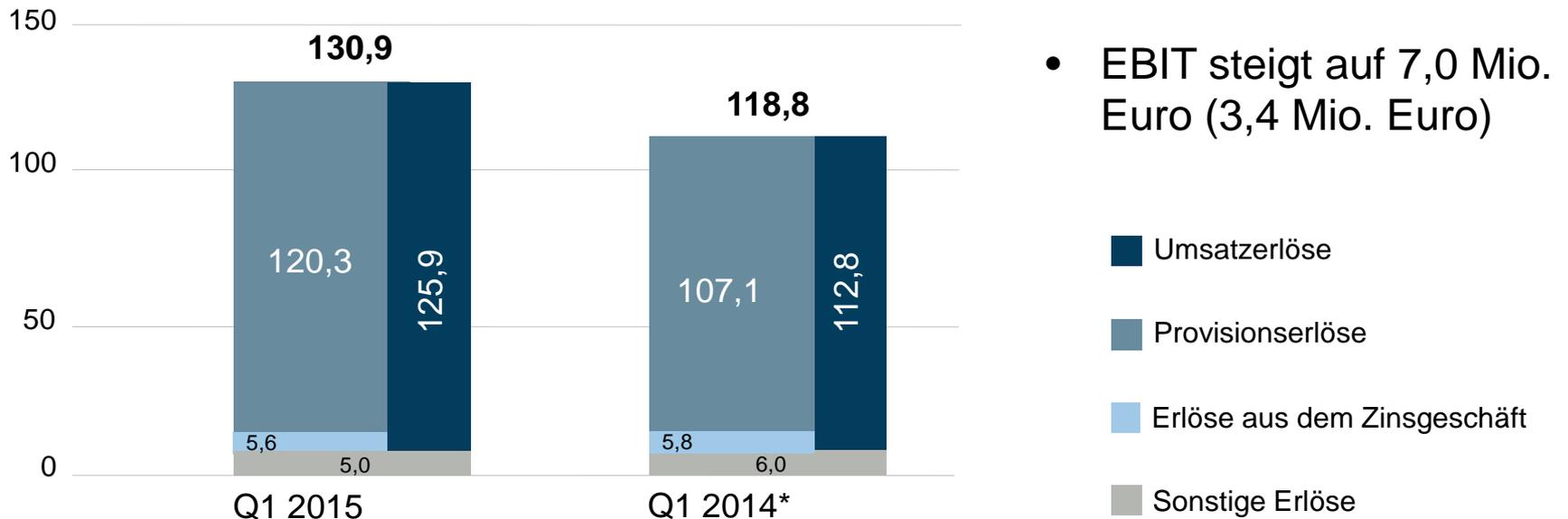
\* Personalaufwendungen, Abschreibungen und Wertminderungen, sonstige betriebliche Aufwendungen

\*\* Bereinigt um einmalige Sonderbelastungen

# Q1 2015: Erste positive Signale

## Gesamterlöse in Q1

In Mio. Euro



\* Vorjahreswerte angepasst

# Tagesordnung der MLP Hauptversammlung

1. Vorlagen an die Hauptversammlung
2. Verwendung des Bilanzgewinns
3. Entlastung des Vorstands
4. Entlastung des Aufsichtsrats
5. Wahl des Abschlussprüfers
6. Nachwahl zum Aufsichtsrat

# Zusammenfassung

1. Trotz schwieriger Märkte hat MLP 2014 **versöhnlich** abgeschlossen und dabei die **Marktanteile** gesteigert.
2. MLP setzt **Transformation fort**: Durch die Akquisition der DOMCURA Gruppe erschließt MLP ein **weiteres strategisches Geschäftsfeld**.
3. Ausblick **2015** unterstreicht den Anspruch an **profitables Wachstum** – trotz schwieriger Rahmenbedingungen und umfangreicher Zukunftsinvestitionen.

# „Im Gespräch“ MLP Hauptversammlung 2015

Mannheim, 18. Juni 2015



Finanzberatung, so individuell wie Sie.