

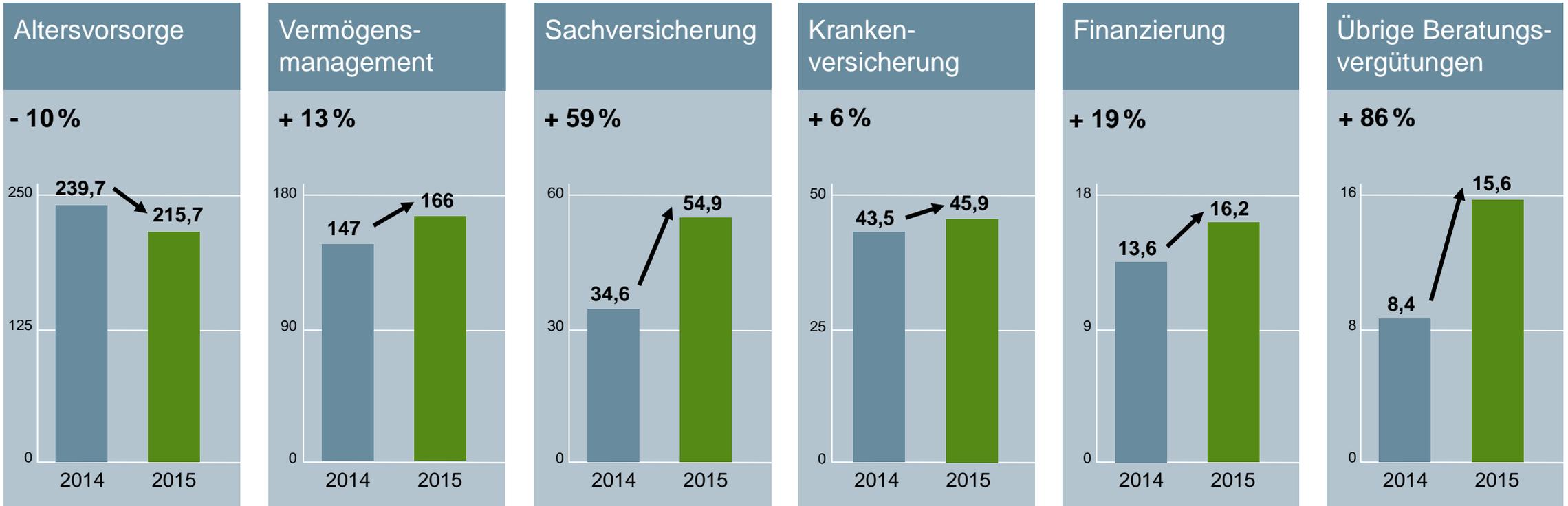
Jahrespressekonferenz 2016

Frankfurt, 25. Februar 2016



Finanzen verstehen. Richtig entscheiden.

Zuwächse in nahezu allen Beratungsfeldern



**Gesamterlöse:
557,2 Mio. Euro**

**Proforma-EBIT:
32,5 Mio. Euro**

**Dividendenvorschlag:
12 Cent je Aktie**

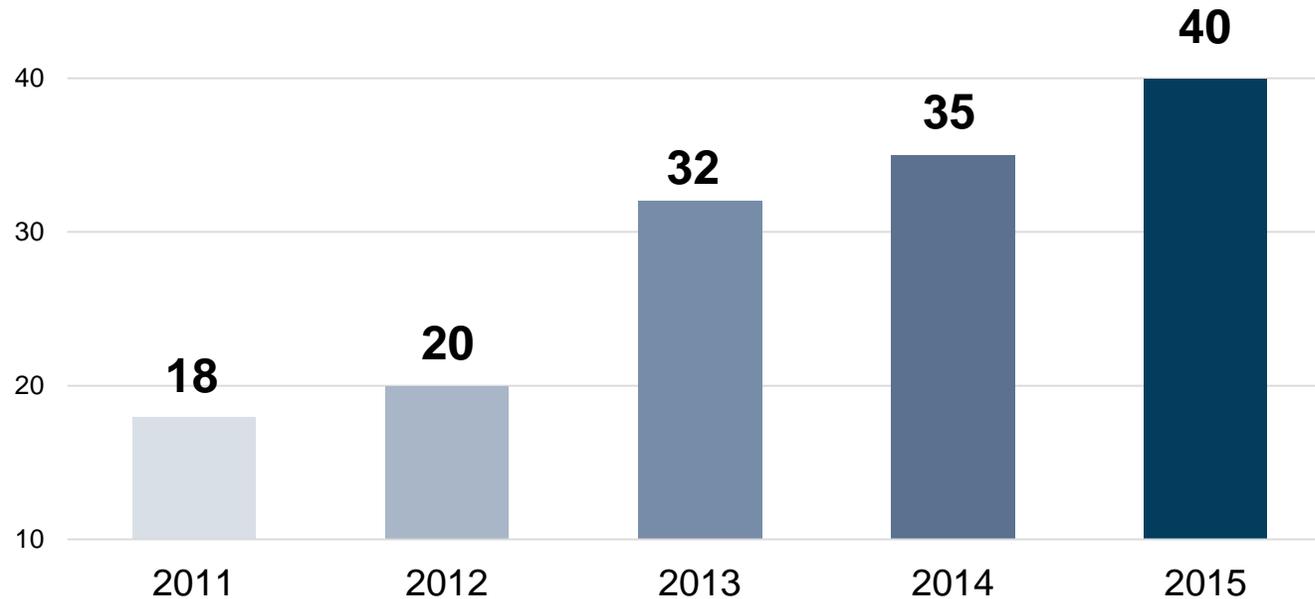
Wichtigste Aussagen zur Geschäftsentwicklung

- MLP profitiert 2015 so stark wie nie zuvor von der Verbreiterung der Umsatzbasis.
- Wachstum in nahezu allen Beratungsfeldern – Altersvorsorge bleibt marktbedingt sehr schwierig.
- MLP erwirtschaftet trotz schwieriger Rahmenbedingungen solide Gewinne.
- Um das Gewinnniveau ab dem Jahr 2017 wieder nachhaltig zu steigern, strafft MLP sein Kostenmanagement nochmals.

Schwieriges Marktumfeld in der Altersvorsorge hält an

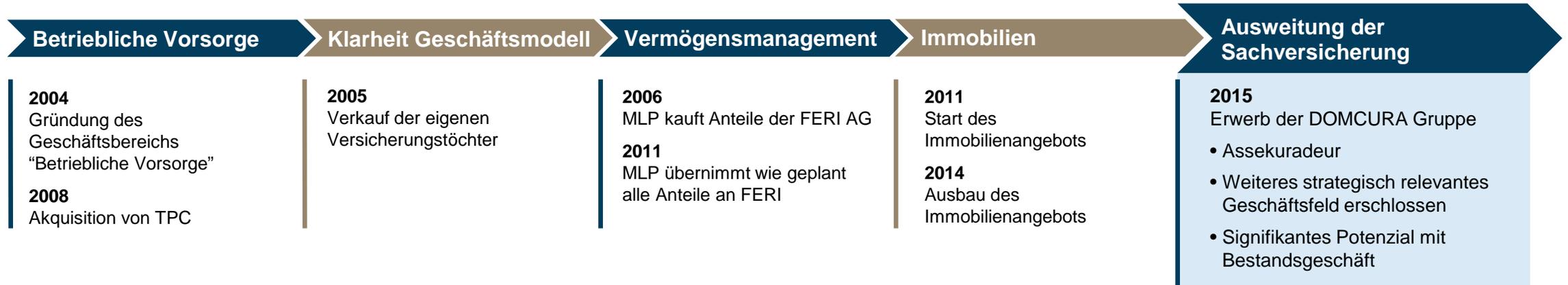
Anteil der Personen, die monatlich **nichts** für die Altersvorsorge sparen:

In Prozent



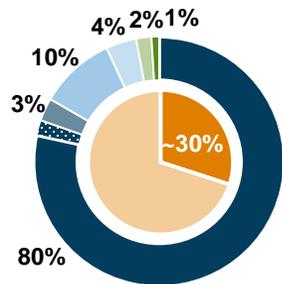
Quelle: Finanzgruppe Deutscher Sparkassen- und Giroverband Vermögensbarometer 2011–2015

Strategisches Portfolio deutlich ausgeweitet



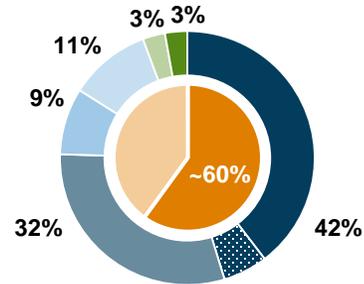
FY 2005

Provisionserlöse 467,9 Mio. €



FY 2015

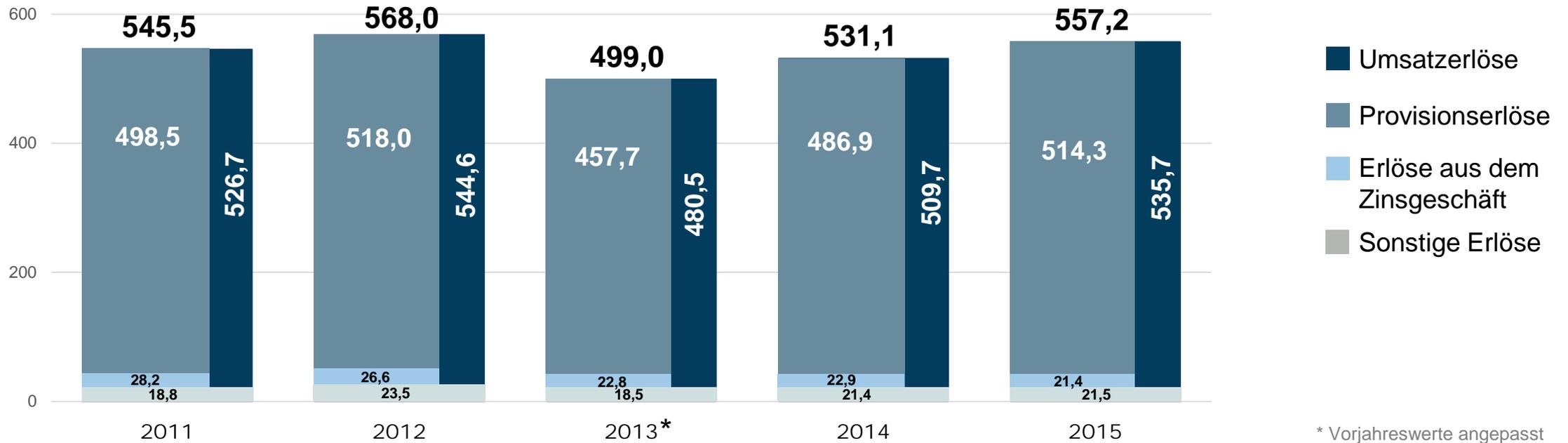
Provisionserlöse 514,3 Mio. €



FY 2015: Gesamterlöse steigen auf 557,2 Mio. €

Gesamterlöse FY

Mio. Euro



Zuwächse in nahezu allen Sparten

Umsatzerlöse

Mio. Euro

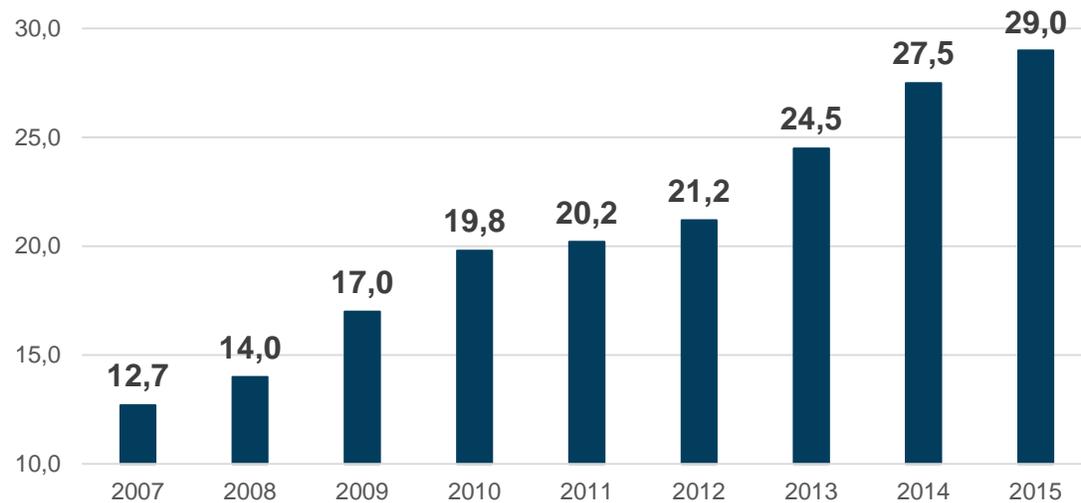
	Δ 2014/2015 in %	2015	2014	Q4 2015	Q4 2014	Δ in %
Altersvorsorge	-10,0	215,7	239,7	87,8	106,6	-17,6
Vermögensmanagement	12,9	166,0	147,0	44,7	41,3	8,2
Krankenversicherung	5,5	45,9	43,5	9,2	13,9	-33,8
Sachversicherung	58,7	54,9	34,6	21,3	2,7	>100,0
Finanzierung*	19,1	16,2	13,6	5,1	4,5	13,3
Übrige Beratungsvergütungen	85,7	15,6	8,4	5,1	3,0	70,0
Erlöse aus dem Zinsgeschäft	-6,6	21,4	22,9	5,3	5,8	-8,6

*ohne MLP Hyp

Betreutes Vermögen steigt weiter

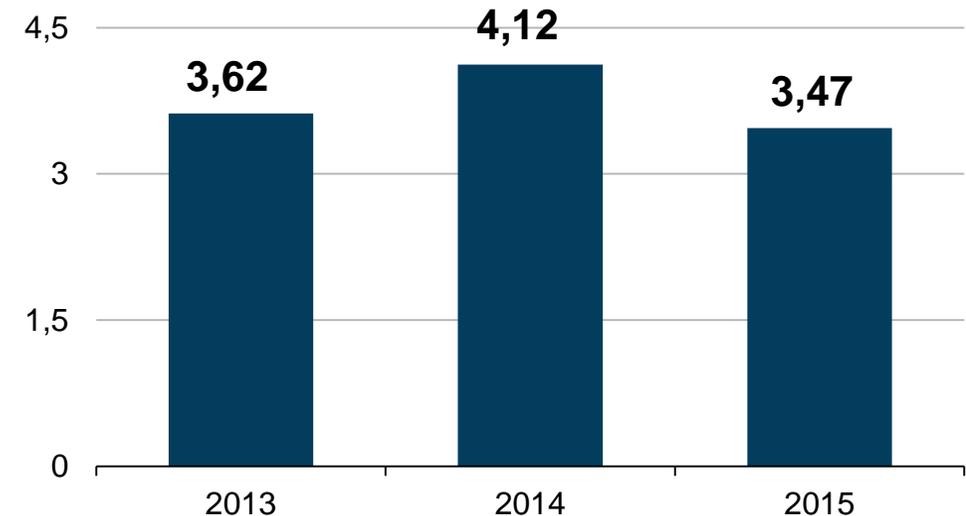
Vermögensmanagement Betreutes Vermögen MLP Konzern

Mrd. Euro



Altersvorsorge Beitragssumme MLP Neugeschäft

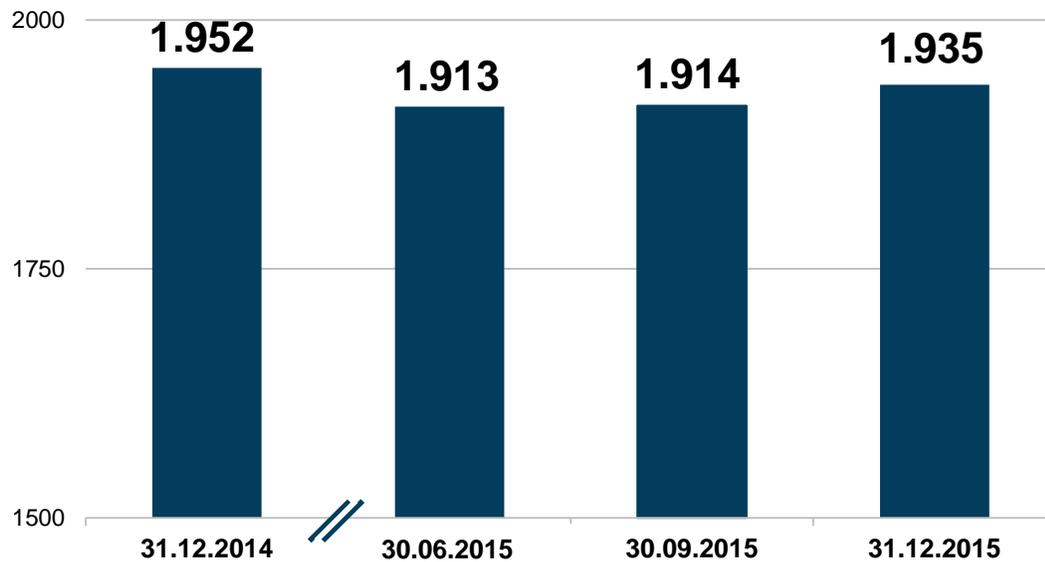
Mrd. Euro



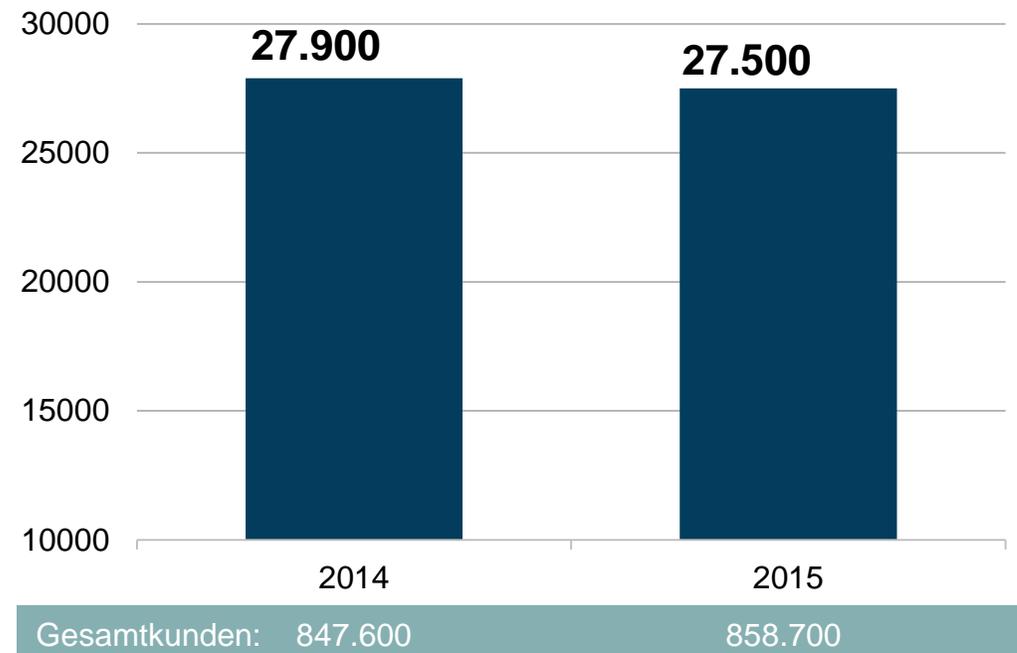
Jeweils zum Stichtag 31.12.

Beraterzahl legt leicht zu

Kundenberater

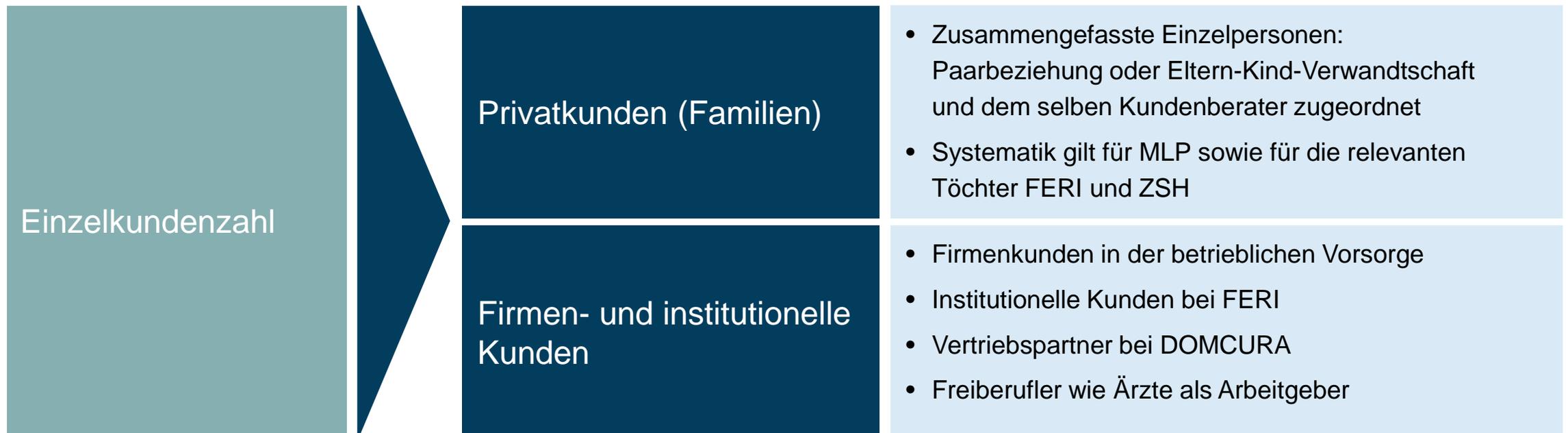


Bruttoneukunden



Kundenzählweise bildet Konzernstruktur künftig besser ab

Darstellung Kundenzahlen ab Q1 2016



FY 2015: Proforma-EBIT liegt bei 32,5 Mio. €

Gewinn- und Verlustrechnung

Mio. Euro	Q4 2015	Q4 2014	2015	2014
Gesamterlöse	187,7	186,4	557,2	531,1
Proforma-EBIT*	24,2	29,6	32,5	39,0
EBIT	23,3	29,6	30,7	39,0
Finanzergebnis	-0,4	-1,2	-2,8	-1,3
EBT	22,9	28,4	28,0	37,6
Steuern	-6,8	-6,6	-8,2	-8,7
Konzernergebnis	16,1	21,8	19,8	29,0
EPS in Euro (verwässert/unverwässert)	0,15	0,20	0,18	0,27

Konzernergebnis 2015

bei simuliertem DOMCURA-Erwerb
zum 1.1.2015: **23,3 Mio. Euro**

Bereits berichtete Sondereffekte aus Q3/2015:

- Einmalige Belastung des Finanzergebnisses (-2,0 Mio. €)
- Einmaliger steuerlicher Sonderaufwand (-1,1 Mio. €)

*um Akquisition von DOMCURA bereinigt

Eigenmittelquote von 14,3 Prozent

Mio. Euro

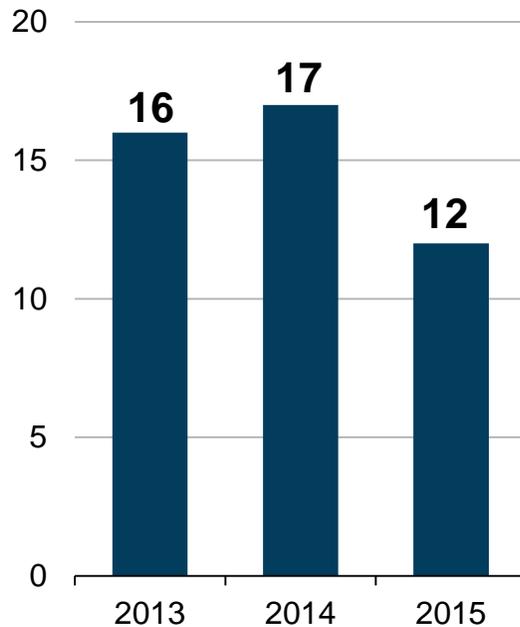
	31.12.2015	31.12.2014
Immaterielle Vermögenswerte	174,5	156,2
Finanzanlagen	147,9	145,3
Zahlungsmittel	77,5	49,1
Sonstige Forderungen u. Vermögenswerte	112,5	117,7
Eigenkapital	385,8	376,8
Eigenkapitalquote	22,0 %	23,2 %
Andere Verbindlichkeiten	140,2	117,8
Gesamt	1.752,7	1.624,7

- Eigenmittelquote: 14,3 % (15,6 %)
- Eigenkapitalquote: 22,0 % (23,2 %)
- Eigenkapitalrendite: 5,1 % (7,7 %)

Vorstand schlägt Dividende von 12 Cent vor – Dividendenrendite: 3,3 Prozent

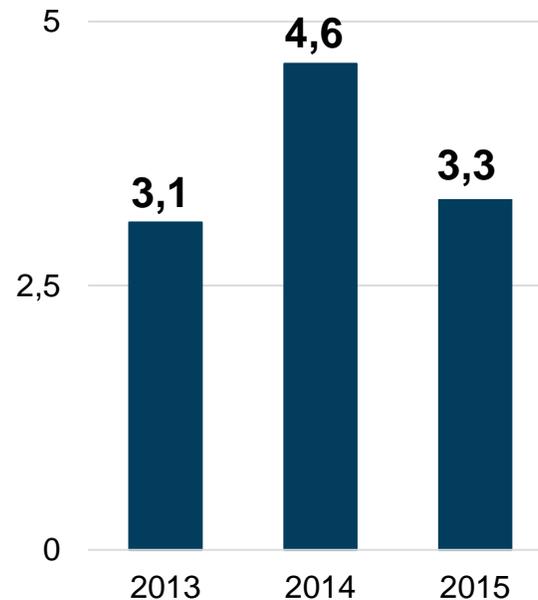
Dividende je Aktie

In Euro Cent



Dividendenrendite*

in %

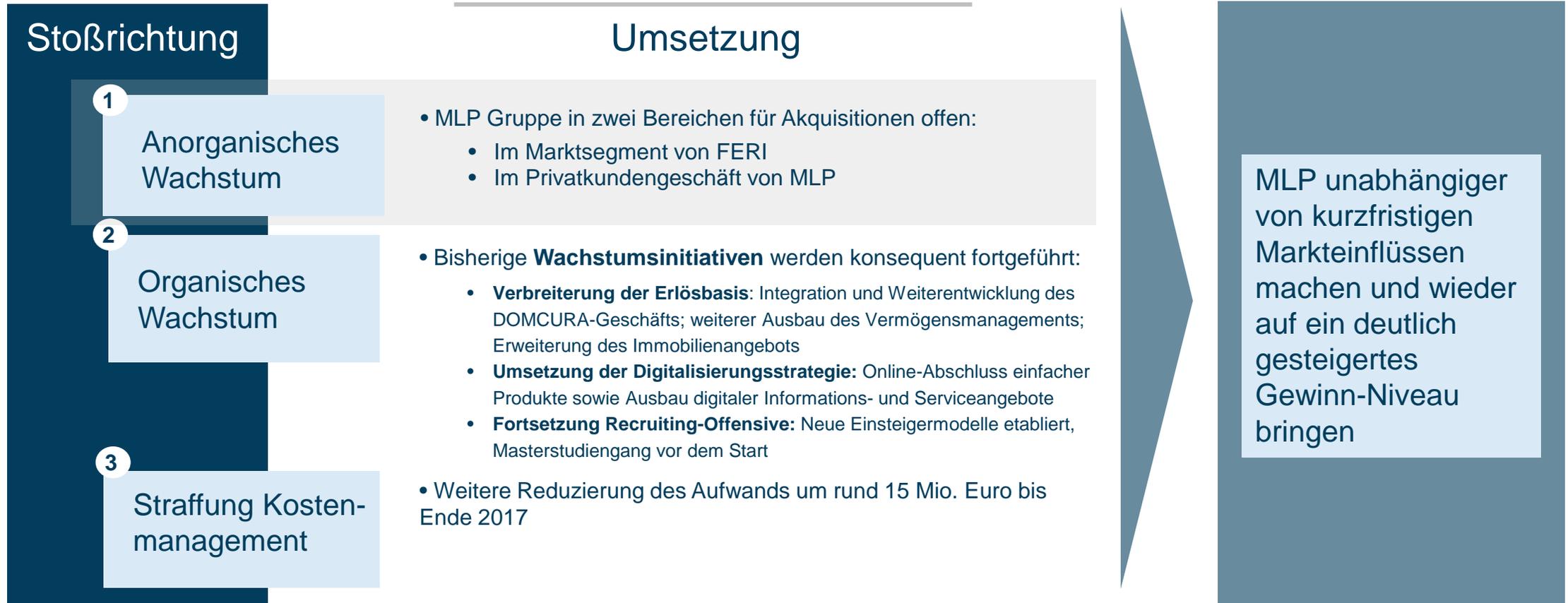


- Ausschüttungsquote: 56 %**
- Gleichzeitig Kapital benötigt für:
 - Akquisitionen
 - Investitionen
 - Kapitalmanagement (Basel III)
- Weiterhin geplante Ausschüttungsquote: 50 % bis 70 % des Konzernüberschusses

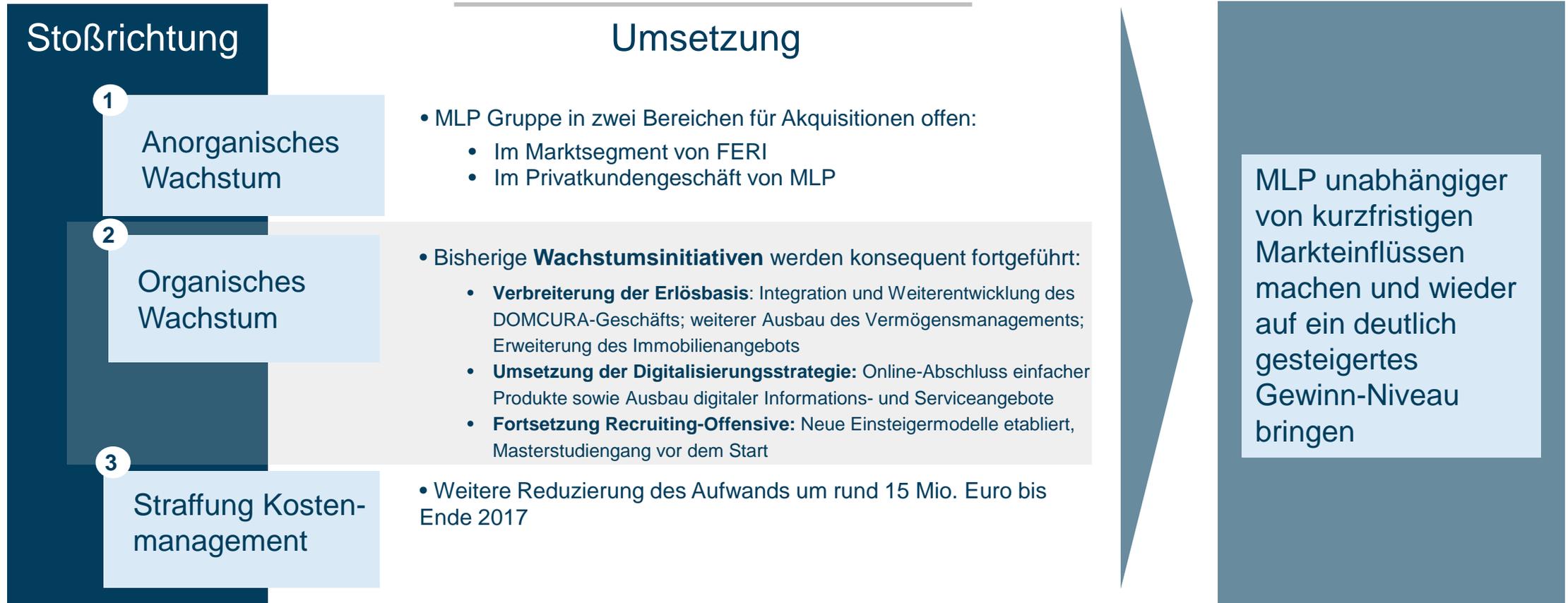
*jeweils zum 31.12.

**bezogen auf das Konzernergebnis, das einen Erwerb von DOMCURA zum 1. Januar 2015 simuliert.

Strategische Agenda 2016

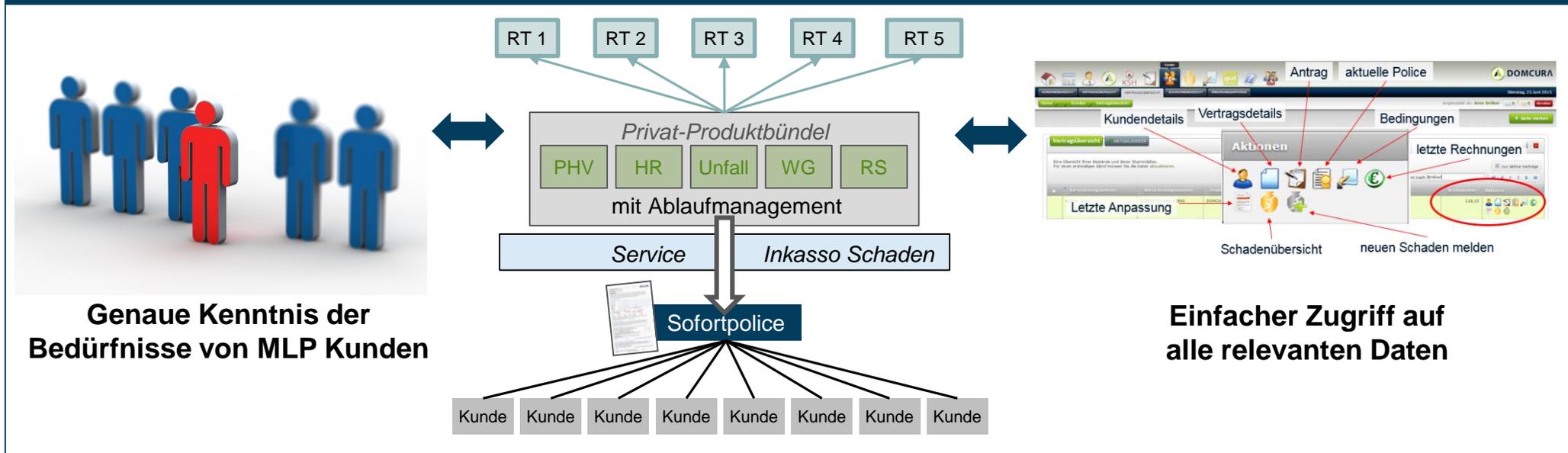


Strategische Agenda 2016



DOMCURA Akquisition: gezielte Weiterentwicklung im MLP Konzern

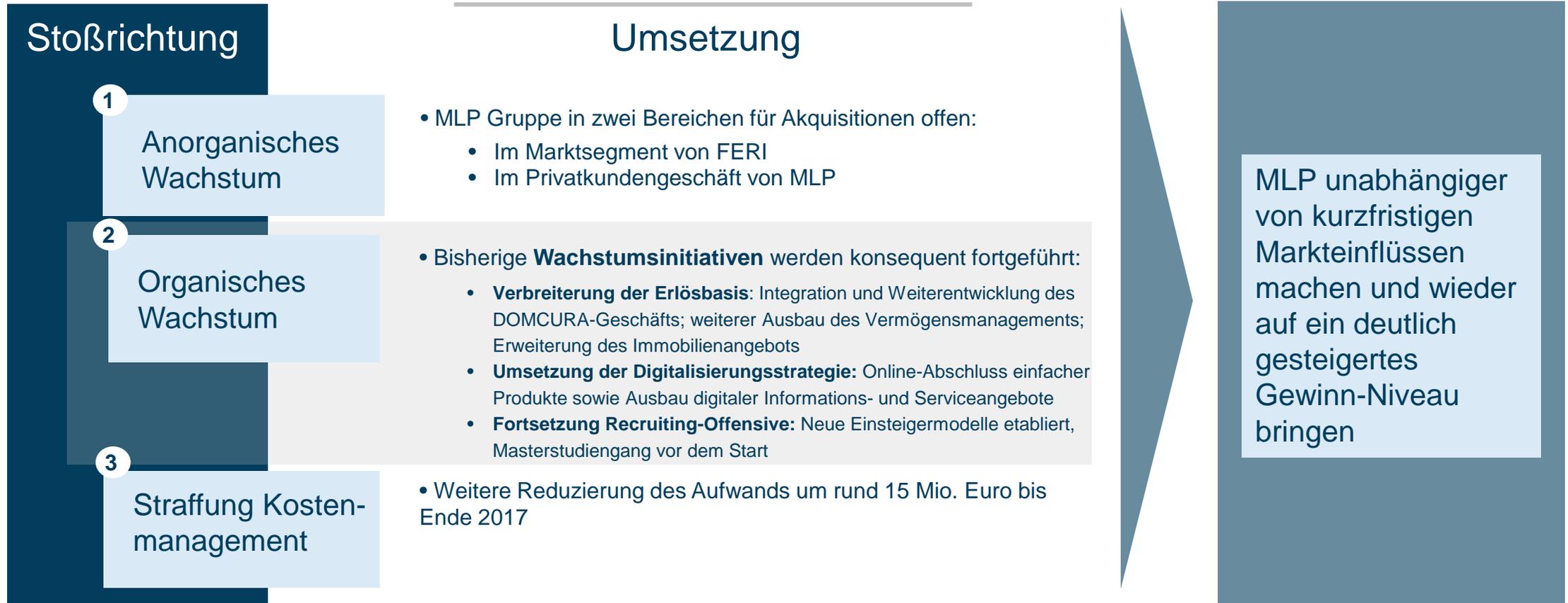
Neue Lösung für MLP Kunden im Sachbereich: Komplettschutz mit Haftpflicht, Unfall etc.



Weiterentwicklung des DOMCURA-Geschäfts mit anderen Marktteilnehmern (z. B. Maklern)

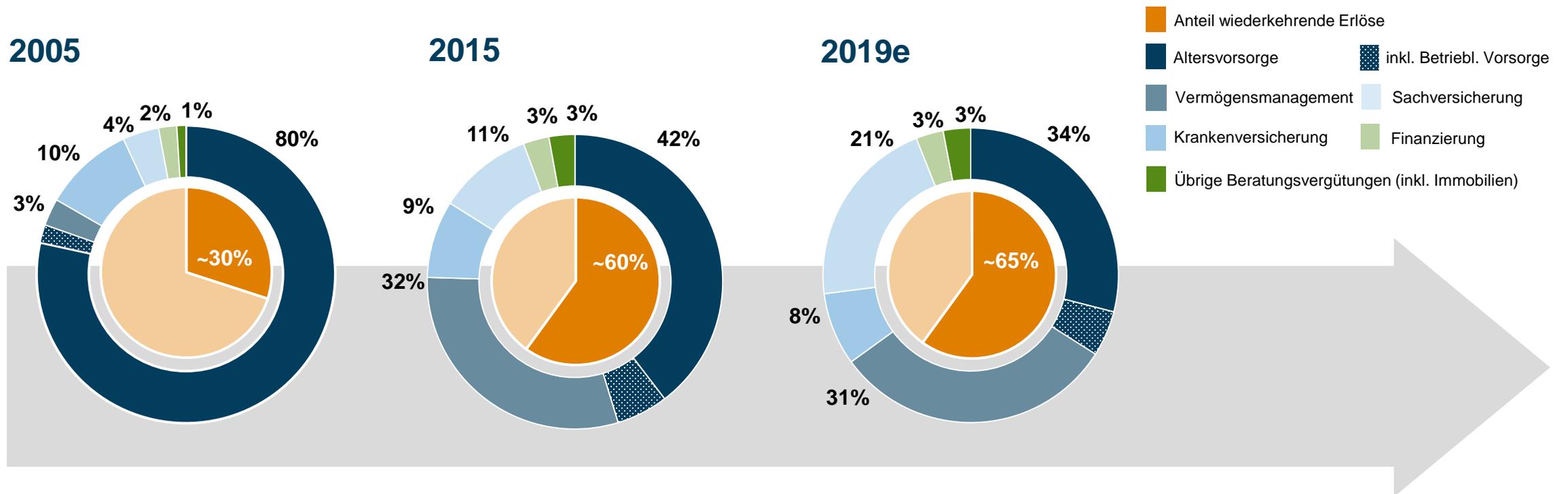
Ausbau des Firmenkundengeschäfts durch Gewerbe- und Industriemakler der DOMCURA

Strategische Agenda 2016



Mittelfristig nochmals ausgewogenere Umsatzbasis

Entwicklung der Umsatzverteilung



Recruiting-Offensive wird fortgesetzt

Weiterbildungsprämien und Zuschüsse zur Erleichterung des Starts in die Selbstständigkeit greifen.

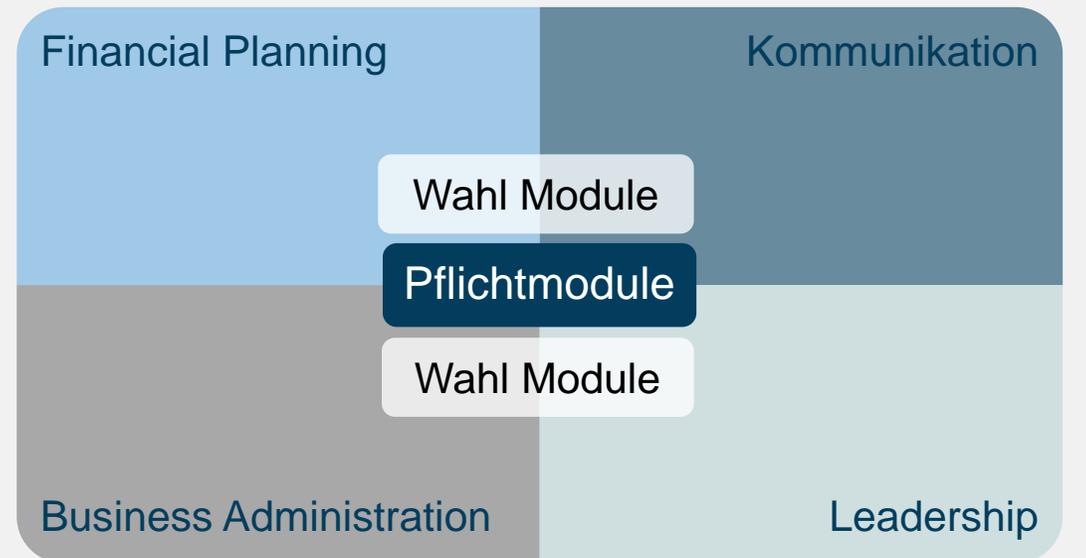
Weitere Maßnahmen:

- Einführung eines Master-Studiengangs, um die Attraktivität für Bachelor-Absolventen zu erhöhen
- Verstärkung der Recruiting-Aktivitäten über Online-Medien
- Fortführung des Praktikantenprogramms
- Fortsetzung von Geschäftsstellen-Neugründungen im Hochschulsegment

Master of Financial Planning

Steinbeis School of Management and Innovation (SMI)

- Umfangreiche Anerkennung der Ausbildung bei MLP
- Sehr hohe Flexibilität für Teilnehmer



Online-Strategie zahlt auf persönliche Beratung ein



Digitales Angebot

Persönliche Beratung

- Informationsangebot (mlp-financify.de, mlp.de)
- Online-Abschluss einfacher Produkte

65 %

wollen marktweit zu **komplexen Produkten** in der Filiale oder zu Hause beraten werden*

- Digitale (Self-)Services wie z. B. Kfz-Geschäft
- Kundenportal zur digitalen Interaktion mit Bestandskunden

27 %
nur online

*Quelle: Roland Berger

Strategische Agenda 2016

Stoßrichtung

1

Anorganisches
Wachstum

2

Organisches
Wachstum

3

Straffung Kosten-
management

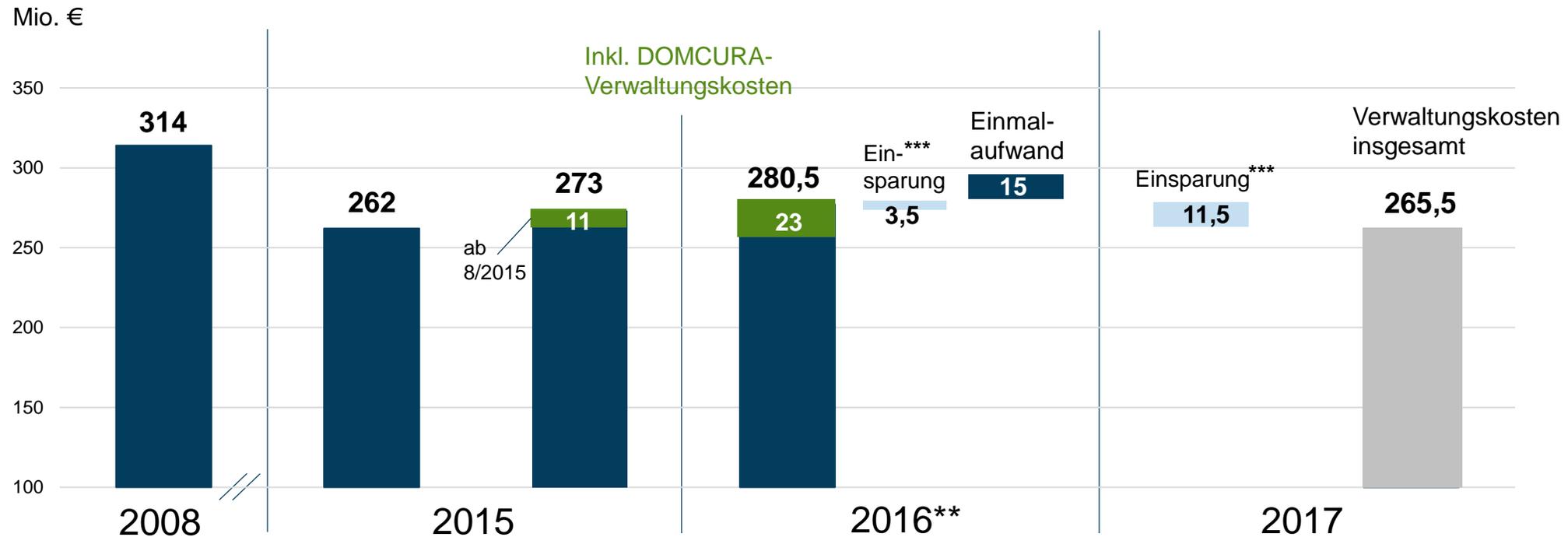
Umsetzung

- MLP Gruppe in zwei Bereichen für Akquisitionen offen:
 - Im Marktsegment von FERI
 - Im Privatkundengeschäft von MLP
- Bisherige **Wachstumsinitiativen** werden konsequent fortgeführt:
 - **Verbreiterung der Erlösbasis:** Integration und Weiterentwicklung des DOMCURA-Geschäfts; weiterer Ausbau des Vermögensmanagements; Erweiterung des Immobilienangebots
 - **Umsetzung der Digitalisierungsstrategie:** Online-Abschluss einfacher Produkte sowie Ausbau digitaler Informations- und Serviceangebote
 - **Fortsetzung Recruiting-Offensive:** Neue Einstiegermodelle etabliert, Masterstudiengang vor dem Start
- Weitere Reduzierung des Aufwands um rund 15 Mio. Euro bis Ende 2017

MLP unabhängiger von kurzfristigen Markteinflüssen machen und wieder auf ein deutlich gesteigertes Gewinn-Niveau bringen

Nochmals gestrafftes Kostenmanagement

Verwaltungskosten* 2008 – 2017 (geplant)



* Definiert als Summe aus Personalaufwand, planmäßige Abschreibungen und Wertminderungen sowie sonstige betriebliche Aufwendungen

** Ab diesem Jahr ist die Risikovorsorge ein eigener Posten in der GuV *** Annahme: komplett bei Verwaltungskosten realisiert

Qualitative Einschätzung der Umsatzentwicklung

	2016	2017
Erlöse Altersvorsorge	0	0
Erlöse Krankenversicherung	+	0
Erlöse Vermögensmanagement	+	+
Erlöse Sachversicherung	++	+

sehr positiv: ++, positiv: +, neutral: 0, negativ: -, sehr negativ: --
(jeweils im Vergleich zum Vorjahr)

→ MLP erwartet ab 2017 einen deutlichen **EBIT-Anstieg** gegenüber 2015

Zusammenfassung

- In Anbetracht der äußeren Umstände ist das Jahr 2015 auch ein Beleg dafür, dass die **Weiterentwicklung des Geschäftsmodells** zunehmend greift.
- 2016 beschleunigt MLP die Transformation weiter. Dazu wird das **Kostenmanagement** nochmals gestrafft. Neben den erfolgreichen Wachstumsinitiativen prüft MLP Möglichkeiten für **anorganisches Wachstum**.
- Auf dieser Basis soll das **Ergebnisniveau** ab 2017 wieder deutlich steigen.

Jahrespressekonferenz 2016

Frankfurt, 25. Februar 2016



Finanzen verstehen. Richtig entscheiden.

Kontakt

Ihre Ansprechpartner

Jan Berg

Leiter Corporate University / Corporate Communications

Frank Heinemann

Leiter Externe Kommunikation

Andreas Herzog

Leiter Investor Relations und Financial Communications

MLP AG

Kommunikation und Politik

Alte Heerstr. 40

69168 Wiesloch

Deutschland

Tel.: +49 (0) 6222 • 308 • 8310

Fax: +49 (0) 6222 • 308 • 1131

investorrelations@mlp.de

www.mlp-ag.de