

Jahrespressekonferenz 2017

Frankfurt, 23. Februar 2017



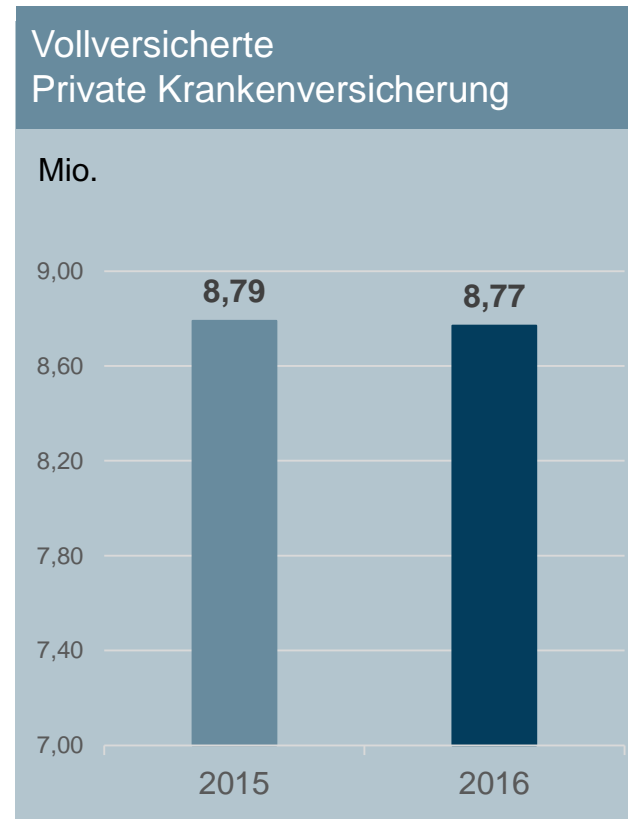
Finanzen verstehen. Richtig entscheiden.

Kernaussagen zur Geschäftsentwicklung 2016

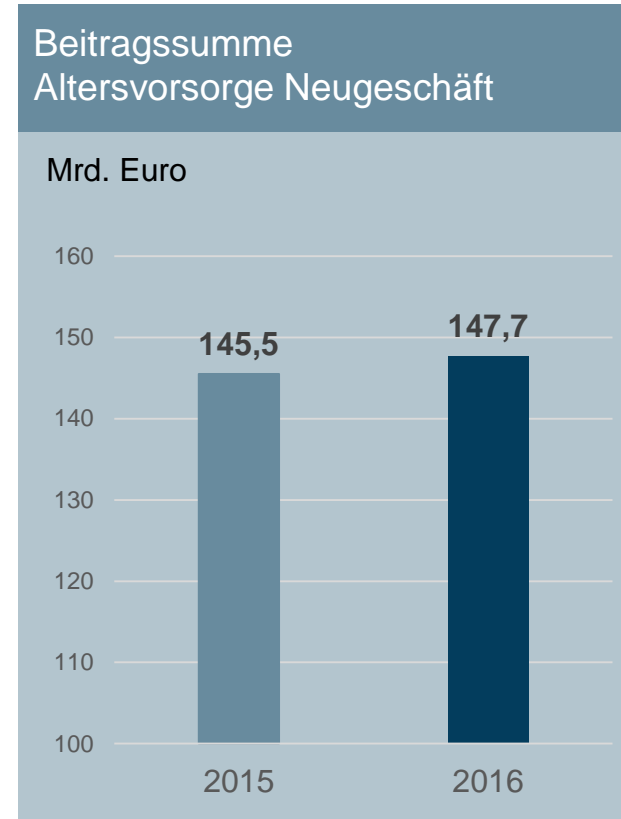
- MLP hat 2016 Marktanteile in wesentlichen Beratungsfeldern ausgebaut, die Neukundengewinnung deutlich beschleunigt und die Basis für strukturelle Kostensenkungen gelegt.
- Schlussquartal: Gesamterlöse liegen um 3 Prozent über dem Vorjahreszeitraum. Altersvorsorge legt um 7 Prozent zu.
- Gesamtjahr: Wesentliche Kennziffern deutlich gestiegen – Gesamterlöse um 10 Prozent, operatives EBIT um 14 Prozent.
- Dividendenvorschlag: 8 Cent pro Aktie – Ausschüttungsquote mit 60 Prozent im angekündigten Korridor.

Weiterhin schwieriges Markttterrain

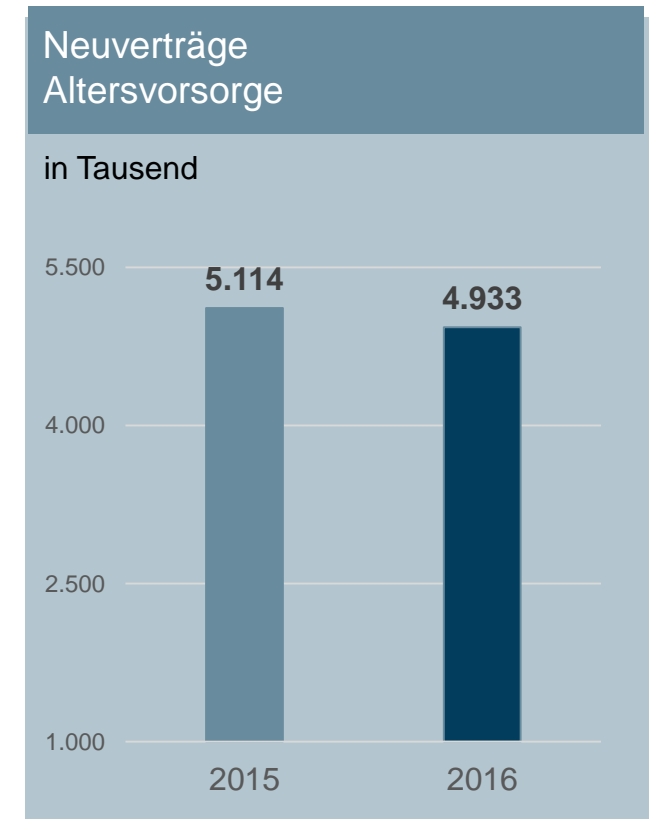
Branchenkennziffern



Quelle: PKV-Verband



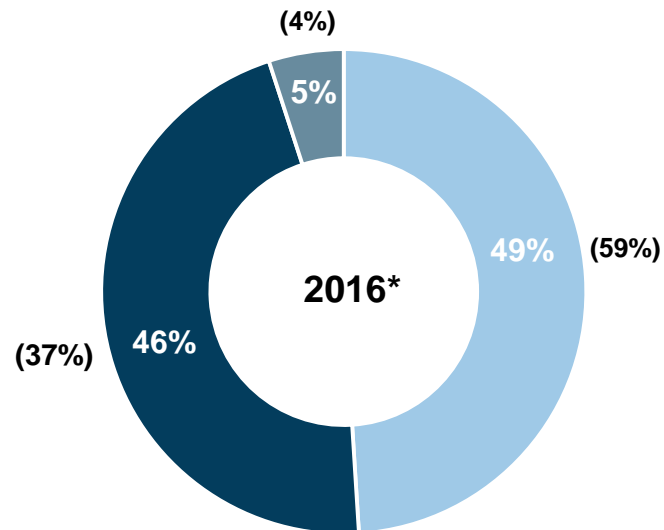
Quelle: GDV



Quelle: GDV

MLP ist Vorreiter bei neuen Garantieprodukten

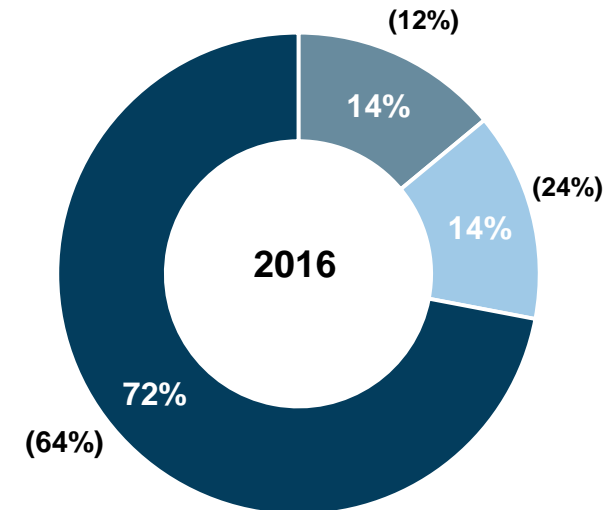
Produktmix Markt
bei neu vermittelten Verträgen



MLP Produktmix
bei neu vermittelten Verträgen

- Rein fondsgebunden
- Klassik
- Neue Garantien

Vorjahreswerte in Klammer



Quelle: GDV
*Vorläufige Werte

Neue Kundengruppen erschlossen

Die MLP Gruppe

Der Partner in allen Finanzfragen | Privatkunden – Institutionelle Investoren – Firmen



Gesprächspartner
in allen Finanzfragen



Investmenthaus
für institutionelle Investoren und
große Privatvermögen



Assekuradeur
mit Fokus auf privaten
und gewerblichen
Sachversicherungen



Spezialist
im betrieblichen Vorsorge-
management für Unternehmen

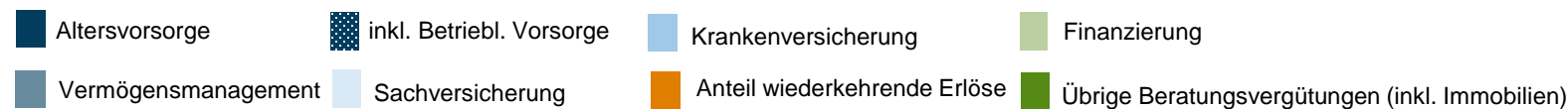
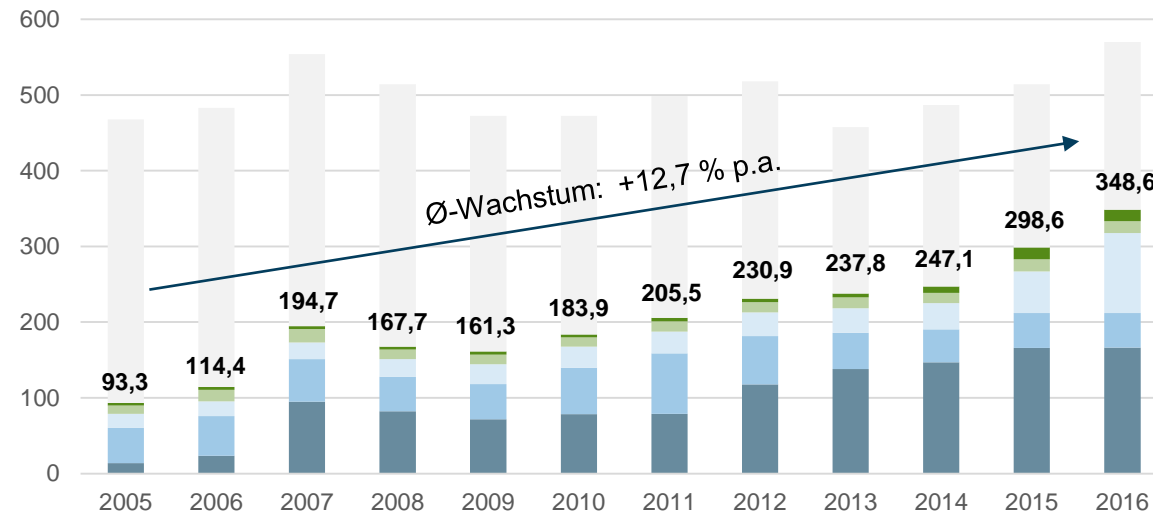
Anzahl Privatkunden (Familien): 517.400

Anzahl Firmen- und institutionelle Kunden: 19.200

Deutlich stabilere Erlösbasis geschaffen

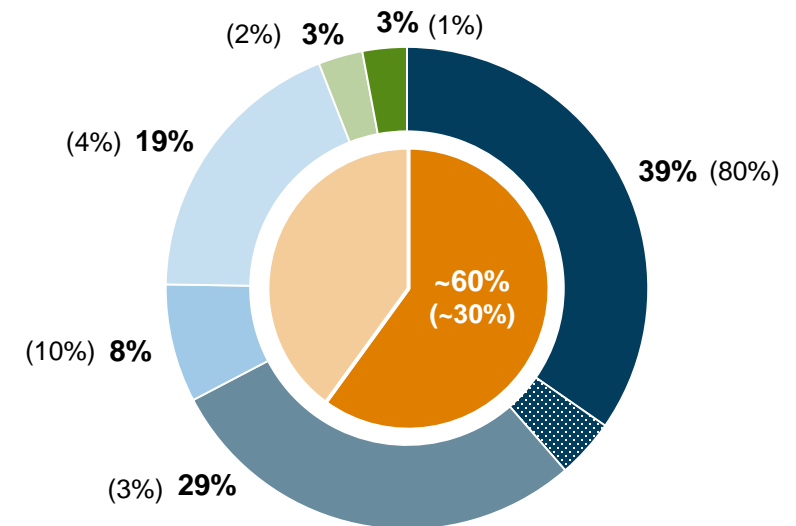
Provisionserlöse exkl. Altersvorsorge

Mio. Euro



Erlösverteilung FY 2016

Provisionserlöse FY 2016: 570,1 Mio. Euro (FY 2005: 467,9 Mio. Euro)

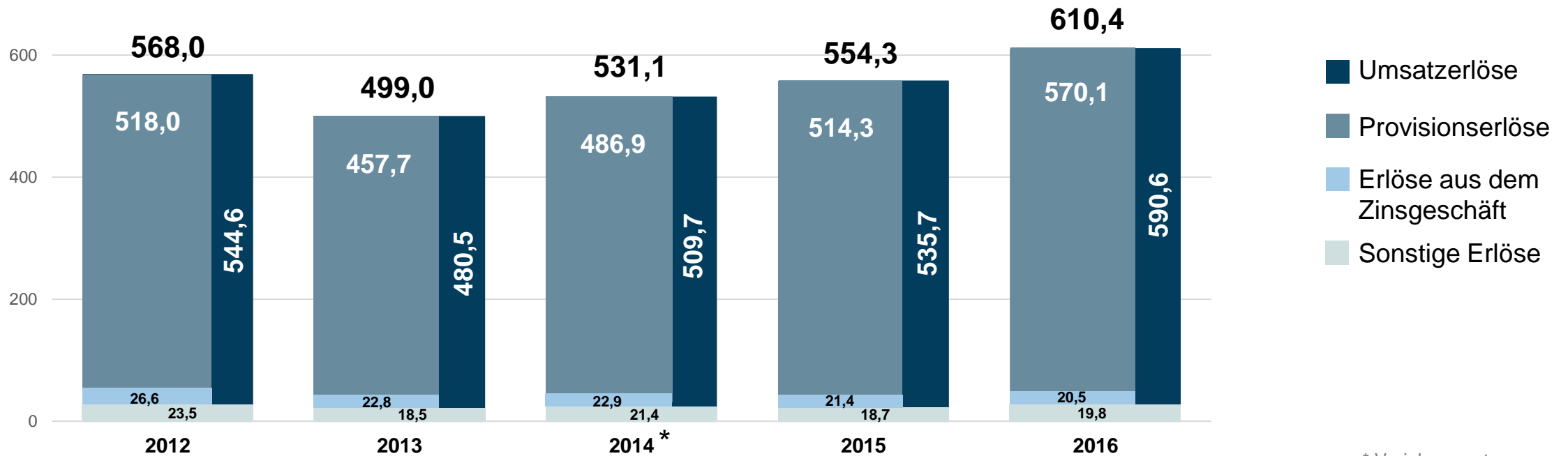


in Klammern Erlösverteilung FY 2005

FY 2016: Gesamterlöse steigen auf 610,4 Mio. Euro

Gesamterlöse FY

Mio. Euro



* Vorjahreswerte angepasst

Zuwächse vor allem in der Sachversicherung

Umsatzerlöse

Mio. Euro

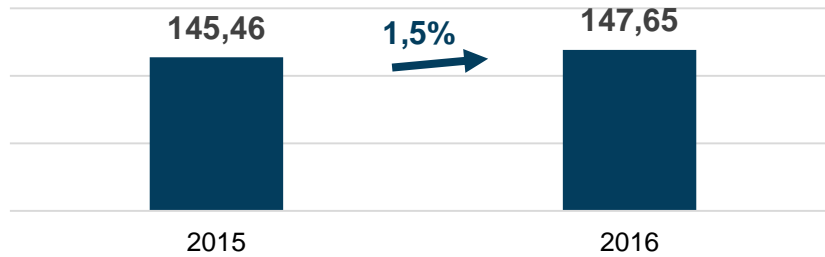
	2015	2016	Δ in %	Q4 2015	Q4 2016	Δ in %
Altersvorsorge	215,7	221,5	2,7	87,8	94,3	7,4
Vermögensmanagement	166,0	166,4	0,2	44,7	43,5	-2,7
Krankenversicherung	45,9	45,8	-0,3	12,3	11,8	-4,6
Sachversicherung	54,9	105,6	92,5	18,1	20,0	10,5
Finanzierung*	16,2	15,4	-4,7	5,1	5,0	-0,9
Übrige Beratungsvergütungen	15,6	15,4	-1,1	5,1	6,6	28,2
Erlöse aus dem Zinsgeschäft	21,4	20,5	-4,2	5,3	4,9	-6,7

*ohne MLP Hyp

MLP wächst gegen den Markt

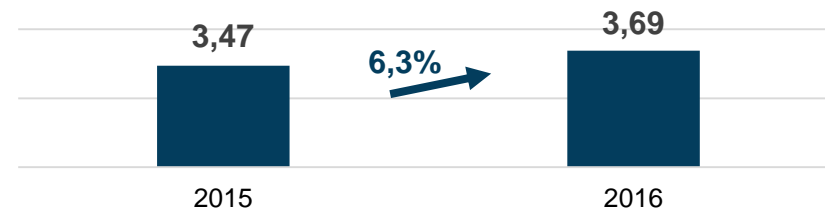
Altersvorsorge

Beitragssumme Neugeschäft Markt in Mrd. Euro



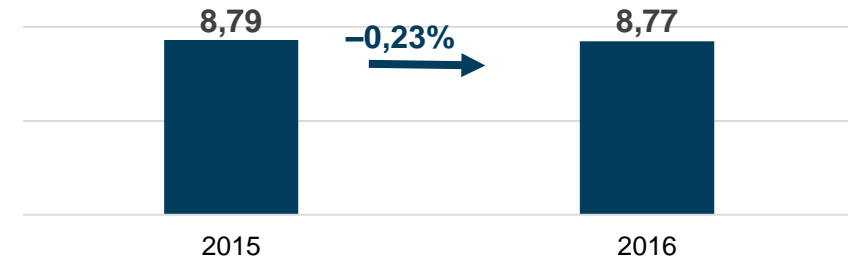
Quelle: GDV

Beitragssumme Neugeschäft MLP in Mrd. Euro



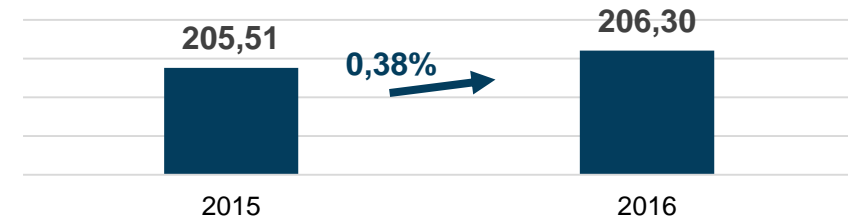
Krankenversicherung

Anzahl Vollversicherte Markt in Mio.



Quelle: PKV-Verband

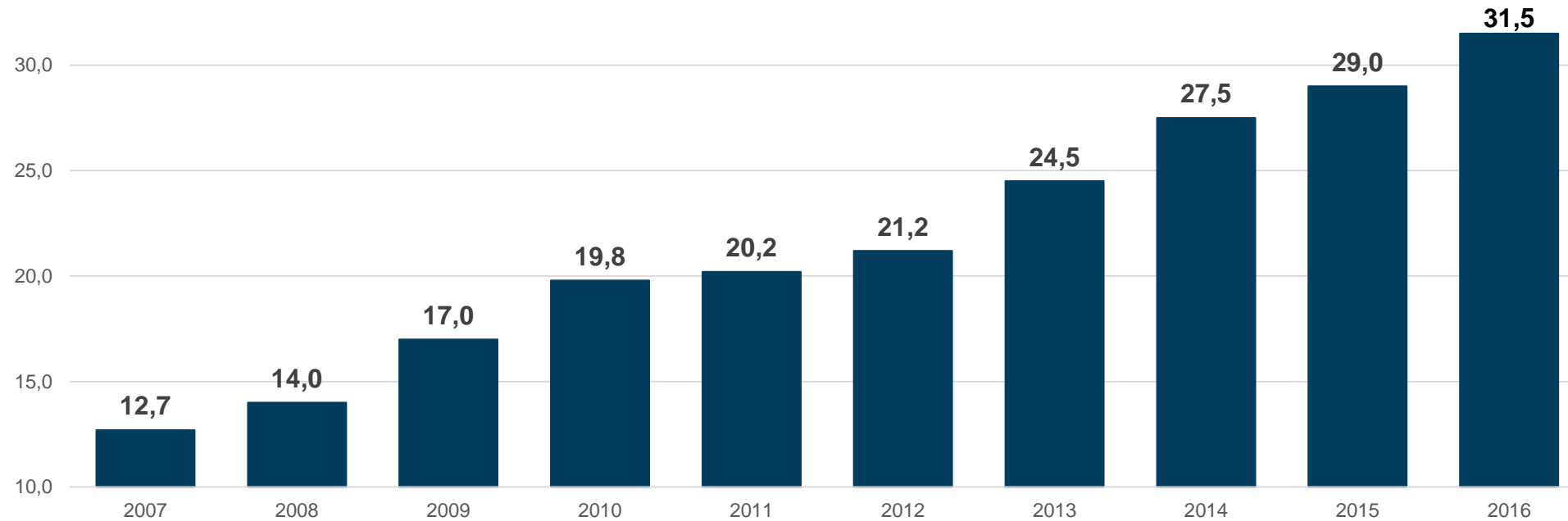
Anzahl Vollversicherte MLP in Tausend



Betreutes Vermögen steigt auf 31,5 Mrd. Euro

Betreutes Vermögen MLP Konzern

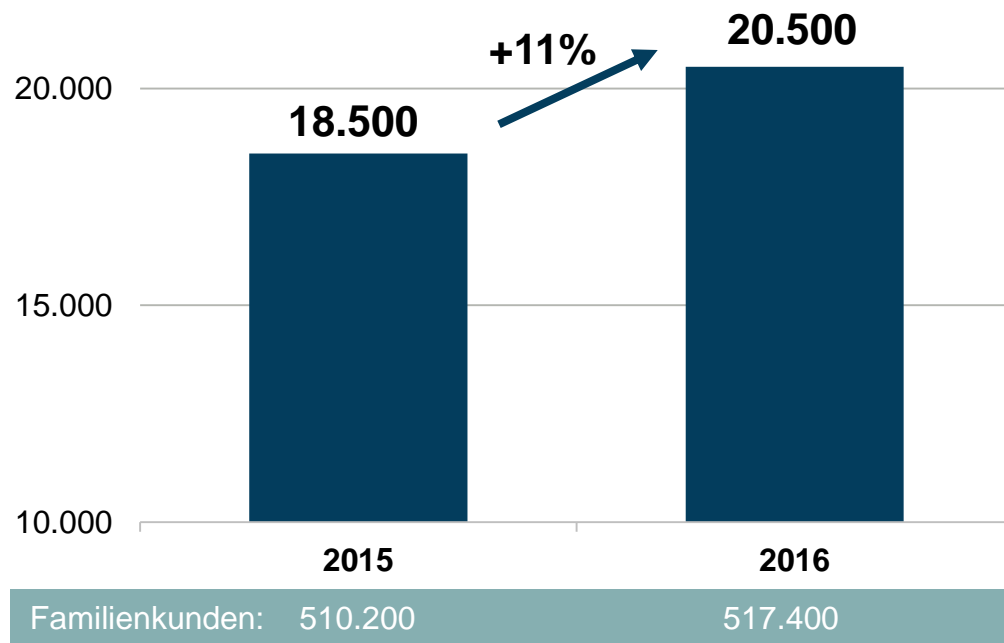
Mrd. Euro



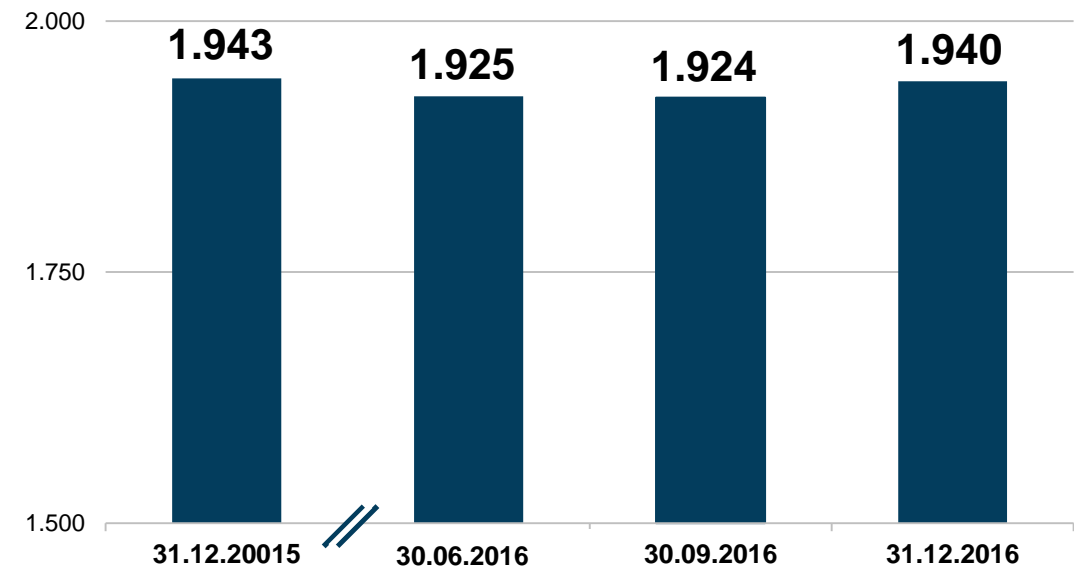
Jeweils zum Stichtag 31.12.

MLP gewinnt 11 Prozent mehr Familienkunden

Bruttoneukunden (Familien)



Kundenberater



Operatives EBIT liegt bei 35,1 Mio. Euro

Gewinn- und Verlustrechnung

Mio. Euro

	Q4 2015	Q4 2016	2015	2016
Gesamterlöse	186,5	191,7	554,3	610,4
Operatives EBIT*	23,3	19,3	30,7	35,1
EBIT	23,3	8,2	30,7	19,7
Finanzergebnis	-0,4	-0,4	-2,8	-0,9
EBT	22,9	7,7	28,0	18,7
Steuern	-6,8	-2,6	-8,2	-4,1
Konzernergebnis	16,1	5,1	19,8	14,7
EPS in Euro (verwässert/unverwässert)	0,15	0,05	0,18	0,13

2016

Effizienzprogramm:

Einmalaufwendungen 15,4 Mio. Euro
(11,1 Mio. Euro in Q4/2016)

*vor einmaligen Sonderbelastungen

Eigenmittelquote von 14,2 Prozent

Mio. Euro	Aktiva	31.12.2015	31.12.2016
	Immaterielle Vermögenswerte	174,5	168,4
	Finanzanlagen	147,9	162,3
	Forderungen gegen Kunden aus dem Bankgeschäft	542,7	626,5
	Forderungen gegen Kreditinstitute aus dem Bankgeschäft	600,3	591,0
	Sonstige Forderungen und Vermögenswerte	112,5	122,8
	Zahlungsmittel	77,5	184,8
	Passiva		
	Eigenkapital	385,8	383,6
	Rückstellungen	86,5	91,2
	Verbindlichkeiten gegenüber Kunden aus dem Bankgeschäft	1.102,6	1.271,1
	Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten aus dem Bankgeschäft	23,1	37,7
	Andere Verbindlichkeiten	140,2	146,9
	Gesamt	1.752,7	1.944,1

Eigenkapitalquote: 19,7 %

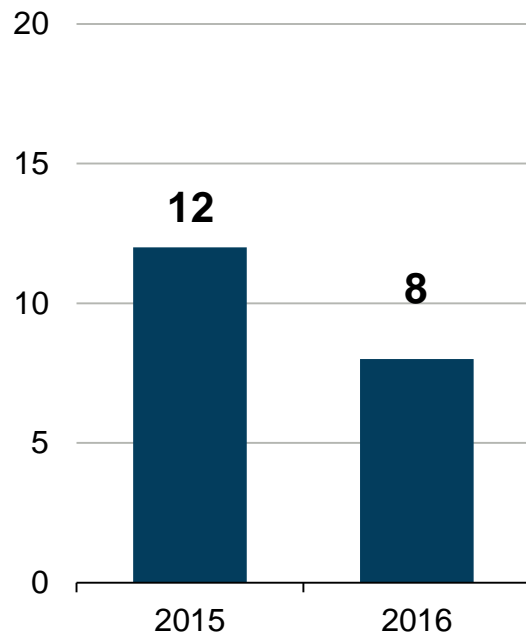
Eigenkapitalrendite: 3,8 %

Eigenmittelquote: 14,2 %

Vorstand schlägt Dividende von 8 Cent vor

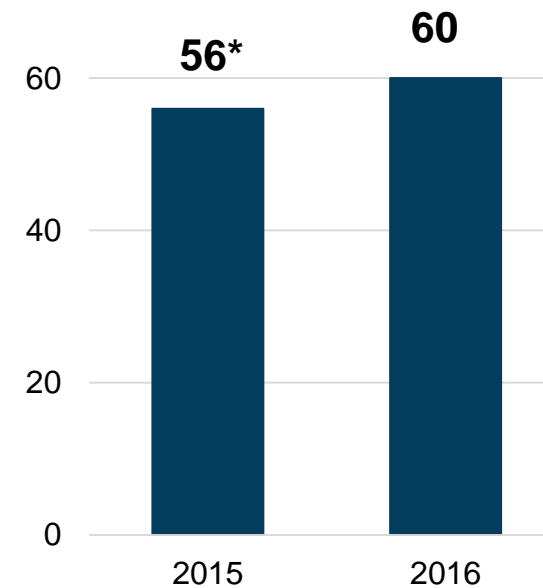
Dividende je Aktie

In Euro Cent



Ausschüttungsquote

in %



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

Strategische Agenda 2017

Stoßrichtung

1

Organisches
Wachstum

- **Erweiterung der Handlungsspielräume** für Zukunftsinvestitionen durch gesellschaftsrechtliche Neuausrichtung
- **Stärkung des Hochschulsegments im Privatkundengeschäft** durch Fokussierung auf Kernthemen für junge Kunden und Berater

- Weitere Verbreiterung der Erlösbasis: vor allem durch weiteren Ausbau von Vermögensmanagement und Sachversicherung
- Weitere Umsetzung der Digitalisierungsstrategie: insbesondere Erweiterung digitaler Informations- und Serviceangebote

2

Anorganisches
Wachstum

- MLP Gruppe in zwei Bereichen für Akquisitionen offen:
- Im Marktsegment von FERI und DOMCURA
 - Im Privatkundengeschäft von MLP

3

Fortsetzung
Kostenmanagement

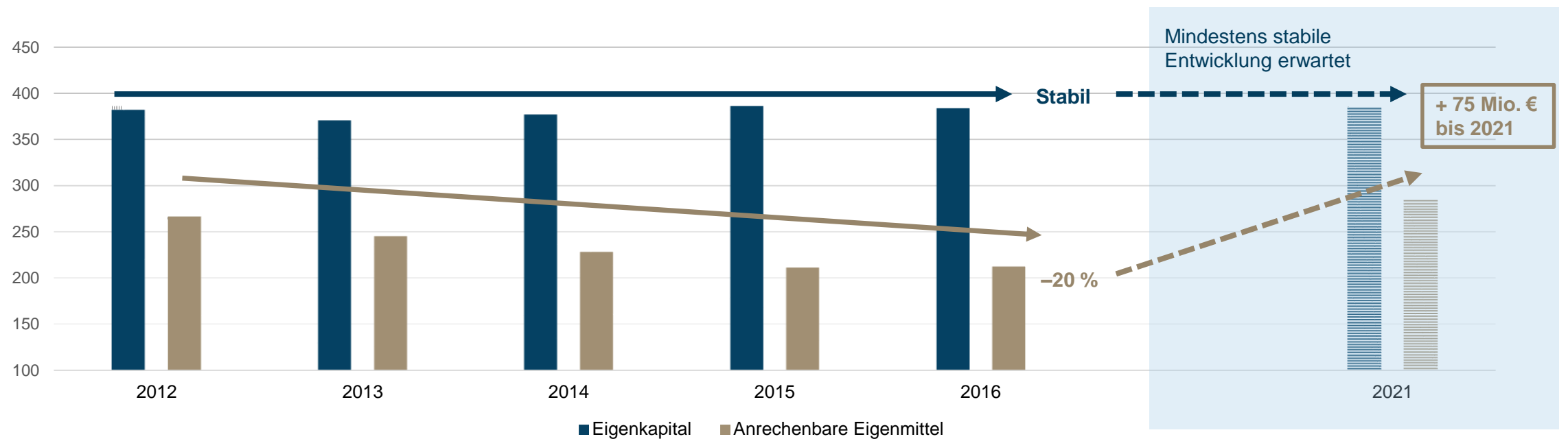
2016 strukturelle Senkung der Kostenbasis initiiert – fortlaufendes Effizienzmanagement

Umsetzung

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

Handlungsspielräume werden durch neue Konzernstruktur deutlich erweitert

Auswirkungen auf die Eigenmittel

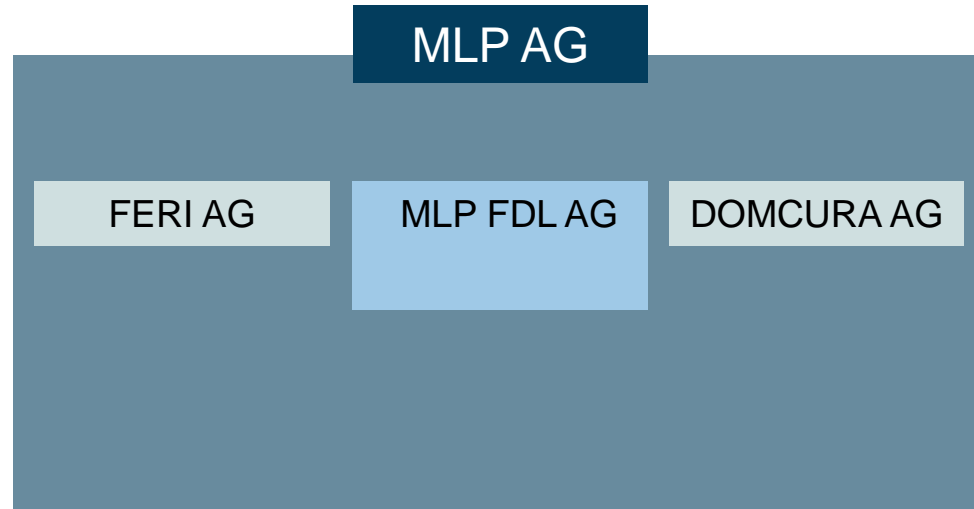


→ Weitere Stärkung des Geschäftsmodells

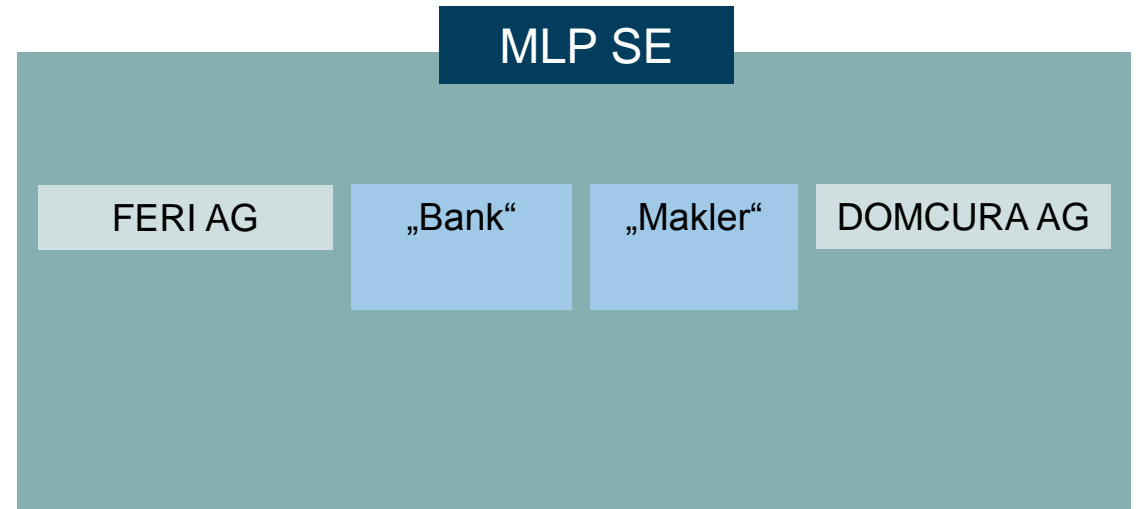
→ Freiraum für Investitionen und Akquisitionen

Regulierte Bankaktivitäten künftig in einem Unternehmen gebündelt

Bisherige Aufstellung



Geplante Aufstellung ab 2018

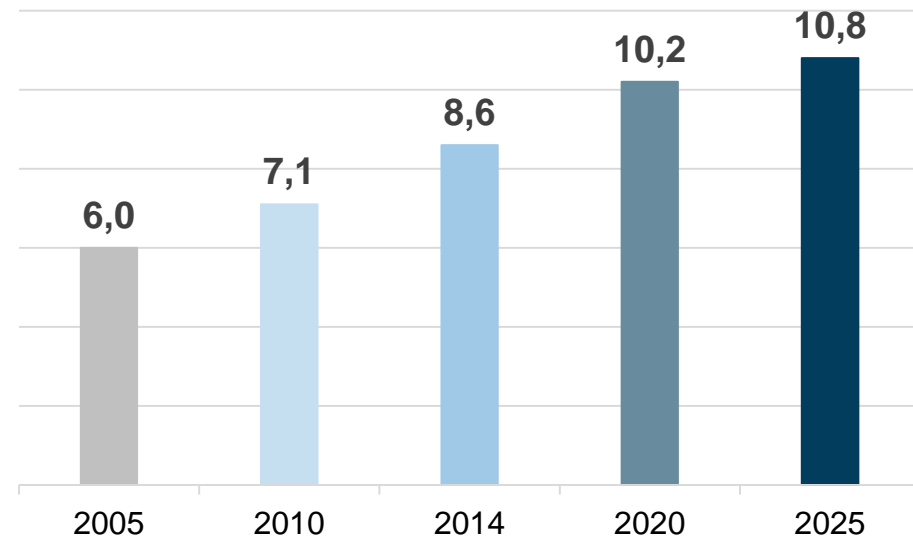


- Heutiges Leistungsspektrum für Kunden bleibt erhalten
- Bessere Möglichkeiten für strategische Kooperationen

Privatkundengeschäft – Stärkung des Hochschulbereichs

Anzahl erwerbstätiger Akademiker

Mio.



Quellen: Bundesagentur für Arbeit (2016) und Vogler-Ludwig et al. (2016)

- Steigendes Potenzial für MLP im Hochschulsegment
- Maßnahmen der vergangenen Jahre zeigen Wirkung, insbesondere die Einführung einer Weiterbildungsprämie für neue Berater
- Weitere Fokussierung u. a. durch die Einführung eines eigenen Bereichsvorstands für das Hochschulsegment
- Ziele: Weitere Erhöhung der Präsenz und beschleunigte Neukunden- und Beratergewinnung

Strategische Agenda 2017

Stoßrichtung

1

Organisches Wachstum

2

Anorganisches Wachstum

3

Fortsetzung Kostenmanagement

Umsetzung

- **Erweiterung der Handlungsspielräume** für Zukunftsinvestitionen durch gesellschaftsrechtliche Neuausrichtung
- **Stärkung des Hochschulsegments im Privatkundengeschäft** durch Fokussierung auf Kernthemen für junge Kunden und Berater

- Weitere Verbreiterung der Erlösbasis: vor allem durch weiteren Ausbau von Vermögensmanagement und Sachversicherung
- Weitere Umsetzung der Digitalisierungsstrategie: insbesondere Erweiterung digitaler Informations- und Serviceangebote

MLP Gruppe in zwei Bereichen für Akquisitionen offen:

- Im Marktsegment von FERI und DOMCURA
- Im Privatkundengeschäft von MLP

2016 strukturelle Senkung der Kostenbasis initiiert – fortlaufendes Effizienzmanagement

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

Online-Produktabschluss bei einfachen Produkten erfolgreich angelaufen

FinTech-Kooperationspartner:



Onlineproduktabschluss

- Mobilschutz seit Januar 2016 online
- Auslandskrankenversicherung seit August 2016 online
 - Mehr Online-Produktabschlüsse als Abschlüsse im Gesamtjahr 2015
- Weitere Produkte folgen ab 2017 sukzessive
- Mehr als 50.000 Interessenten 2016 online gewonnen

The collage displays three screenshots from the MLP website. The top-left screenshot shows the 'Travel' product page, featuring silhouettes of a family with luggage and text: 'Travel Auslandskrankenversicherung für Singles und Familien. Du bist häufig auf Geschäftsreise oder planst gerade den nächsten Familienurlaub? Mit dem MLP Reiseschutzbrief Travel sicherst du dich vor den finanziellen Folgen von Krankheit und Unfällen im Ausland ab! JETZT INFORMIEREN'. The top-right screenshot shows the 'MLP Mobilschutz' product page, featuring a smartphone and text: 'MLP Mobilschutz. Sichere dein Smartphone jetzt gegen Diebstahl und Schäden ab, damit dir unnötige Kosten erspart bleiben! Smartphones gehören zu den teuersten Gebrauchsgegenständen im Alltag. Mit dem umfangreichen MLP Mobilschutz sicherst du dich kostengünstig vor finanziellen Folgen durch Beschädigung, Diebstahl und andere Ursachen weltweit ab!'. It includes a table with pricing: 'Kaufpreis des Geräts 0 bis 499,99 €' and 'Dein monatlicher Beitrag 4,95 € inkl. 19%', and 'Kaufpreis des Geräts 500 bis 2.000 €' and 'Dein monatlicher Beitrag 9,95 € inkl. 19%'. The bottom screenshot shows the 'MLP Student Worldwide' product page, featuring a person swimming and text: 'MLP Student Worldwide Auslandskrankenversicherung für Studierende. Du möchtest ein Auslandssemester machen oder wertvolle Erfahrung während eines Praktikums im Ausland sammeln? Die Auslandskrankenversicherung MLP Student Worldwide ist genau auf deine Bedürfnisse zugeschnitten! JETZT ABSCHLIESSEN'. The bottom-right screenshot shows a banner for 'Schutz für dein Fahrrad oder E-Bike' with a person and a bicycle.

Neues Kundenportal startet im April in der ersten Ausbaustufe

The screenshot shows the MLP customer portal interface. At the top, there is a navigation bar with 'MEINE FINANZEN' on the left and 'ABMELDEN' on the right. Below this, a header section displays the user's name 'Ihr MLP Berater Phillip Marlowe', the MLP logo, and user details for 'Test-Kunde Franz'. The main content area features three large tiles: 'Financepilot Banking' (daily payments and brokerage), 'Financepilot Report' (asset and contract overview), and 'Optimierungsbedarf?' (optimize car insurance). Below these is a section for 'Das Haushaltsbuch' (budget book) with a 'JETZT AUSPROBIEREN' button and an image of a tablet displaying a budgeting app.

FinTech-Kooperationspartner:

Kontowechsel24.de
...einfach wie Shopping

CREALOGIX

Einblicke im Foyer
auf den iPads

Strategische Agenda 2017

Stoßrichtung

1

Organisches
Wachstum

2

Anorganisches
Wachstum

3

Fortsetzung
Kostenmanagement

Umsetzung

- **Erweiterung der Handlungsspielräume** für Zukunftsinvestitionen durch gesellschaftsrechtliche Neuausrichtung
- **Stärkung des Hochschulsegments im Privatkundengeschäft** durch Fokussierung auf Kernthemen für junge Kunden und Berater
- Weitere Verbreiterung der Erlösbasis: vor allem durch weiteren Ausbau von Vermögensmanagement und Sachversicherung
- Weitere Umsetzung der Digitalisierungsstrategie: insbesondere Erweiterung digitaler Informations- und Serviceangebote

MLP Gruppe in zwei Bereichen für Akquisitionen offen:

- Im Marktsegment von FERI und DOMCURA
- Im Privatkundengeschäft von MLP

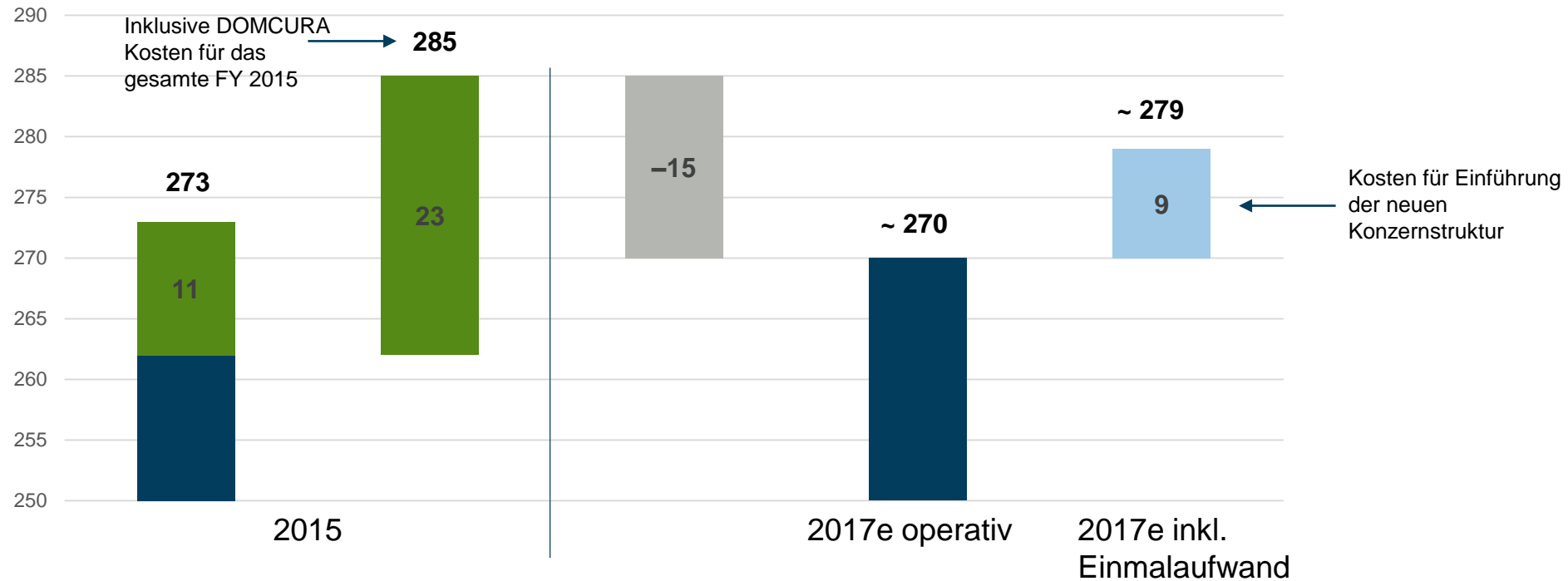
2016 strukturelle Senkung der Kostenbasis initiiert – fortlaufendes Effizienzmanagement

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

Kostenmanagement trägt Früchte

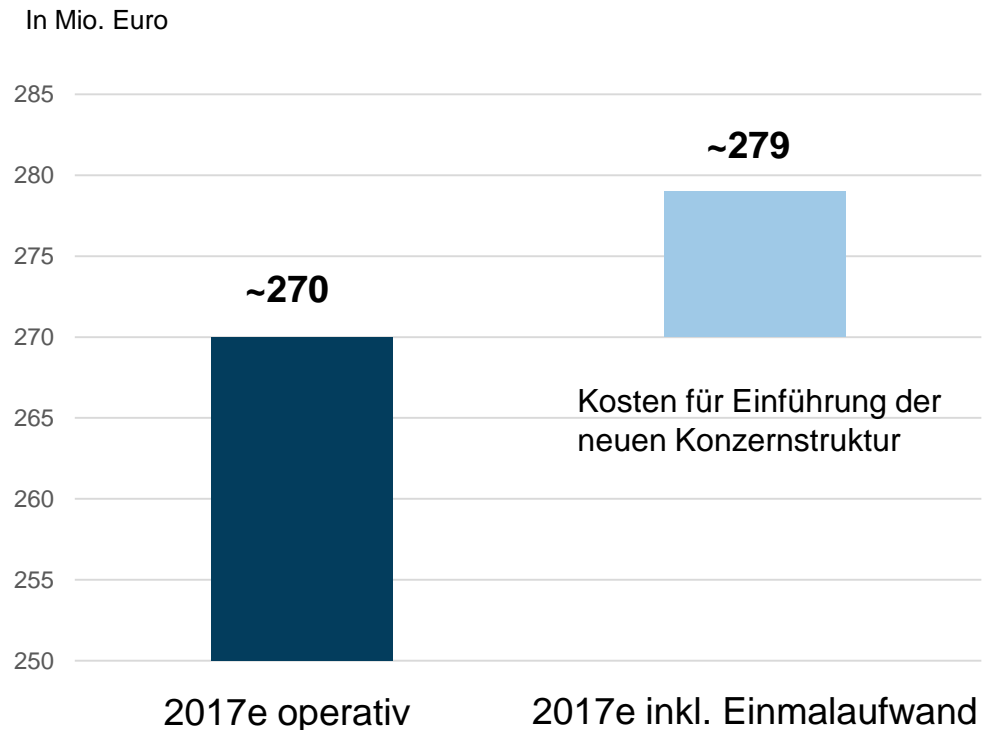
Verwaltungskosten

In Mio. Euro



Ausblick: Operatives EBIT von mindestens 45 Mio. Euro erwartet

Prognostizierte Entwicklung der Verwaltungskosten



Qualitative Einschätzung der Umsatzentwicklung

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

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

→ MLP erwartet 2017 ein EBIT von mindestens 36 Mio. Euro (operatives EBIT: mindestens 45 Mio. Euro)

Zusammenfassung

- MLP hat 2016 wesentliche Kennziffern gesteigert. Angesichts der nach wie vor schwierigen Marktbedingungen war die Entwicklung zufriedenstellend.
- Mit der Neuausrichtung der Konzernstruktur und der weiteren Stärkung des Hochschulsegments setzt MLP die Weiterentwicklung in 2017 fort.
- 2017 erwartet MLP trotz des einmaligen Aufwands für die Neuausrichtung der Konzernstruktur ein EBIT von mindestens 36 Mio. Euro.

Jahrespressekonferenz 2017

Frankfurt, 23. Februar 2017



Finanzen verstehen. Richtig entscheiden.