

Geschäftszahlen H1/Q2 2019

Dr. Uwe Schroeder-Wildberg, CEO

Wiesloch, 8. August 2019

Agenda

- Highlights H1/Q2 2019
- Finanzkennzahlen H1/Q2 2019
- Ausblick und Zusammenfassung
- Fragen und Antworten

Highlights H1/Q2 2019

- **H1: Gesamterlöse steigen** um 6 % auf 329,2 Mio. Euro – höchster Wert seit Verkauf der Versicherungstöchter
- **Erfolgreiche Verbreiterung der Umsatzbasis** als Grundlage für heutiges Wachstum und stetige Erlösquellen in der Zukunft
- **H1: EBIT** liegt mit 12,2 Mio. Euro **leicht über dem Niveau des Vorjahres** (2018: 12,1 Mio. Euro)
- **Beraterwachstum** und **Immobilienvermittlung** als wichtige **Wachstumstreiber** für die Zukunft
- **Ausblick 2019:** EBIT weiterhin **leicht über Wert des Vorjahres** (46,4 Mio. Euro) erwartet – trotz hoher Zukunftsinvestitionen in den Hochschulbereich

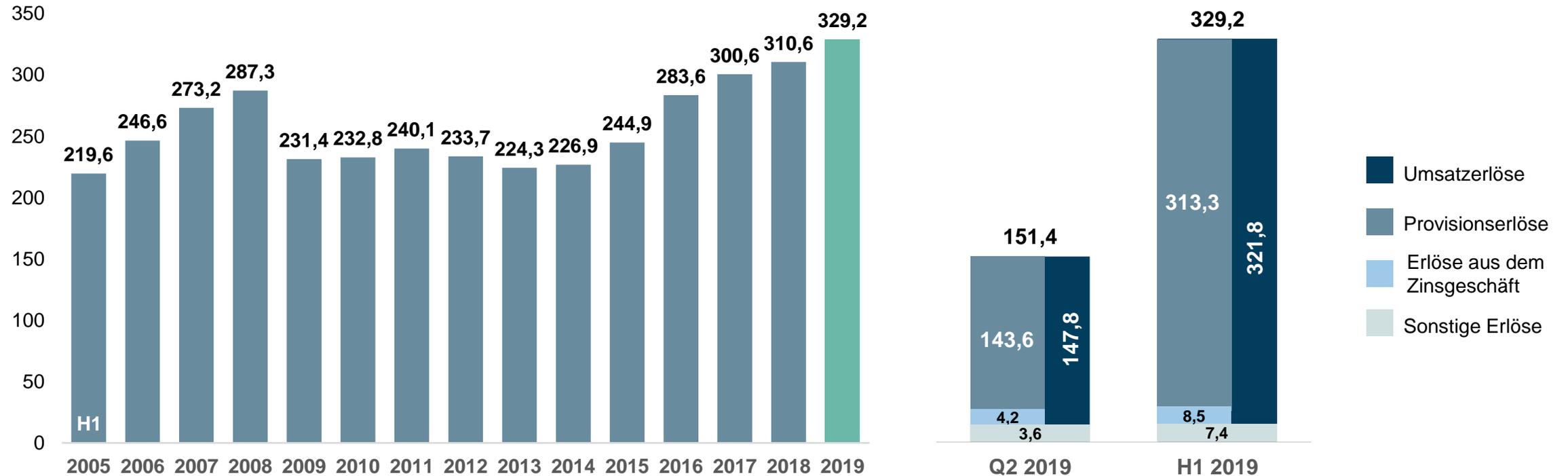
Agenda

- Highlights H1/Q2 2019
- **Finanzkennzahlen H1/Q2 2019**
- Ausblick und Zusammenfassung
- Fragen und Antworten

H1: Gesamterlöse auf Höchstwert gesteigert

Gesamterlöse

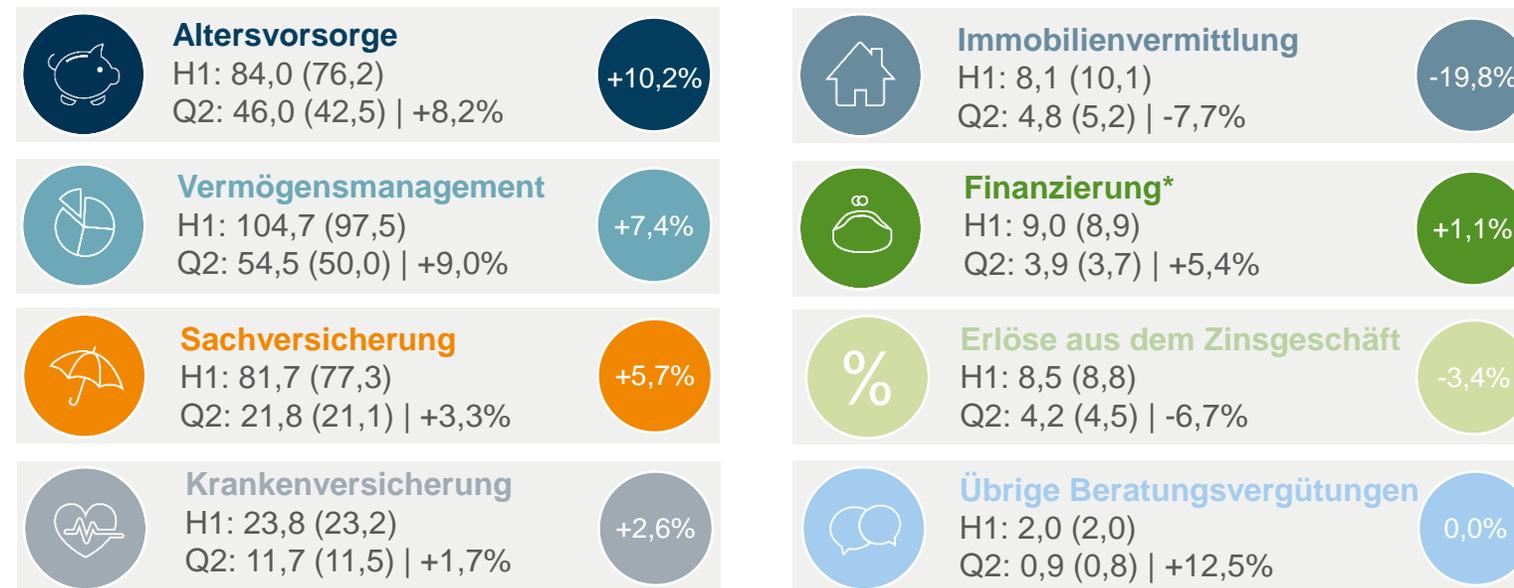
In Mio. Euro



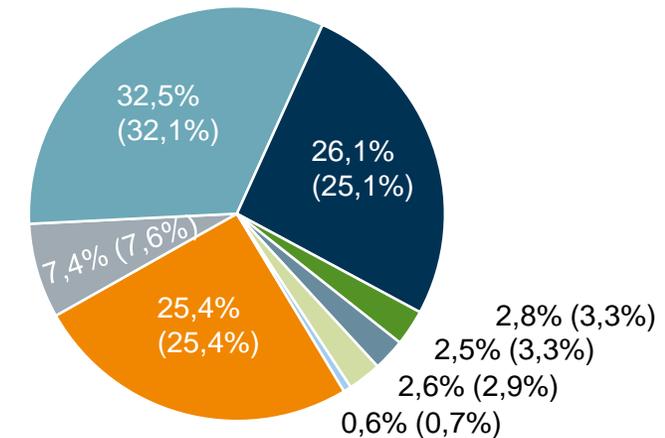
H1: Zuwächse in nahezu allen Beratungsfeldern

Umsatzerlöse H1/Q2

In Mio. Euro



Erlösverteilung:



Anteil betriebliche Altersversorgung an vermittelter Beitragssumme in der Altersvorsorge

21%

Vorjahreswerte in Klammern

*ohne MLP Hyp

H1: EBIT von 12,2 Mio. Euro erreicht

Gewinn- und Verlustrechnung

In Mio. Euro

	Q2 2018	Q2 2019	H1 2018	H1 2019
Gesamterlöse	142,7	151,4	310,6	329,2
EBIT	-1,0	-0,3	12,1	12,2
Finanzergebnis	0,0	-0,3	-0,4	-0,6
EBT	-0,9	-0,7	11,7	11,6
Steuern	1,4	0,6	-1,9	-2,6
Konzernergebnis	0,5	-0,1	9,8	9,0
EPS in Euro (verwässert/unverwässert)	0,00	0,00	0,09	0,08

Eigenmittelquote bei 18,5 Prozent

Überblick Bilanz

<u>Aktiva</u>	In Mio. Euro	31.12.2018	30.06.2019
Immaterielle Vermögenswerte		155,9	152,7
Sachanlagen		78,3	132,8
Finanzanlagen		165,3	178,4
Forderungen gegen Kunden aus dem Bankgeschäft		761,0	787,2
Forderungen gegen Kreditinstitute aus dem Bankgeschäft		694,2	687,3
Sonstige Forderungen und andere Vermögenswerte		158,1	148,3
Zahlungsmittel		385,9	471,7
<u>Passiva</u>			
Eigenkapital		424,8	406,3
Rückstellungen		94,5	85,7
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden aus dem Bankgeschäft		1.638,9	1.797,9
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten aus dem Bankgeschäft		81,6	92,4
Andere Verbindlichkeiten		165,8	190,1
<u>Bilanzsumme</u>		2.421,0	2.586,4

Eigenkapitalquote: 15,7 %

Eigenmittelquote: 18,5 %

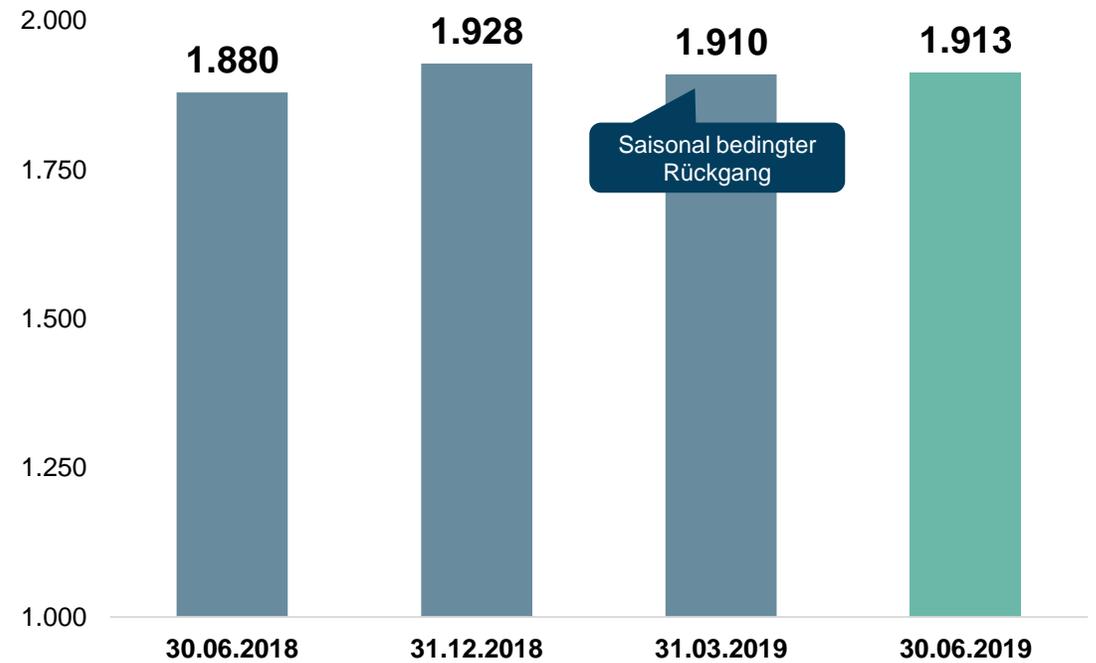
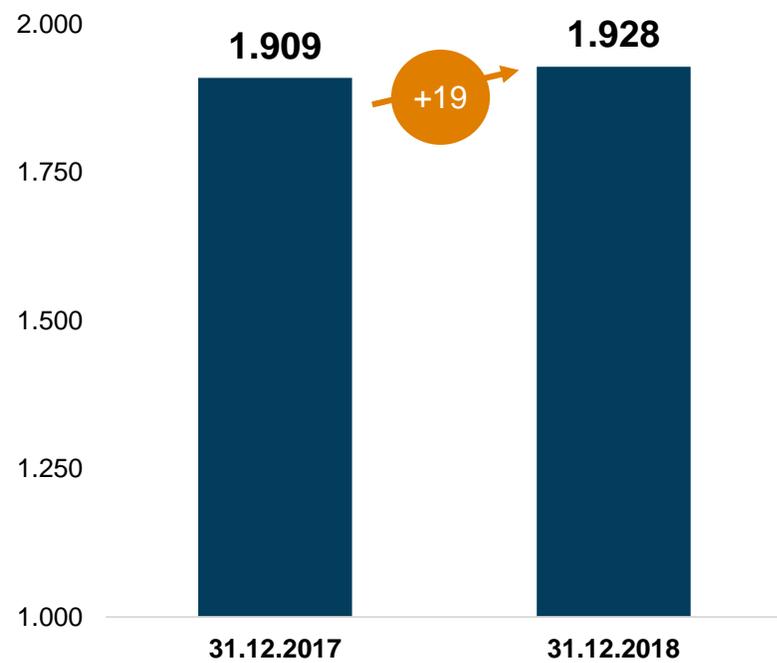
Eigenmittel bei ~262 Mio. Euro

Strategische Agenda 2019

Stoß- richtung	1 Organisches Wachstum	2 Anorganisches Wachstum	3 Fortsetzung Kostenmanagement
Umsetzung	<ul style="list-style-type: none">• Stärkung des Hochschulsegments im Privatkundengeschäft: durch Fokussierung auf Gewinnung junger Berater und Kunden• Weitere Verbreiterung der Erlösbasis: vor allem durch weiteren Ausbau von Vermögensmanagement, Sachversicherung und Immobilienvermittlung• Beschleunigte Umsetzung der Digitalisierungsstrategie: insbesondere Erweiterung digitaler Informations- und Serviceangebote	<ul style="list-style-type: none">• Closing Mehrheitsbeteiligung an DEUTSCHLAND.Immobilien im September erwartet• Die MLP Gruppe ist weiterhin offen für Akquisitionen	<ul style="list-style-type: none">• Fortlaufendes Effizienzmanagement auf der 2016 nochmals strukturell gesenkten Kostenbasis• Gleichzeitig Investition in Zukunftsprojekte
MLP unabhängiger von kurzfristigen Markteinflüssen machen und bereits erreichtes Gewinn-Niveau weiter steigern			

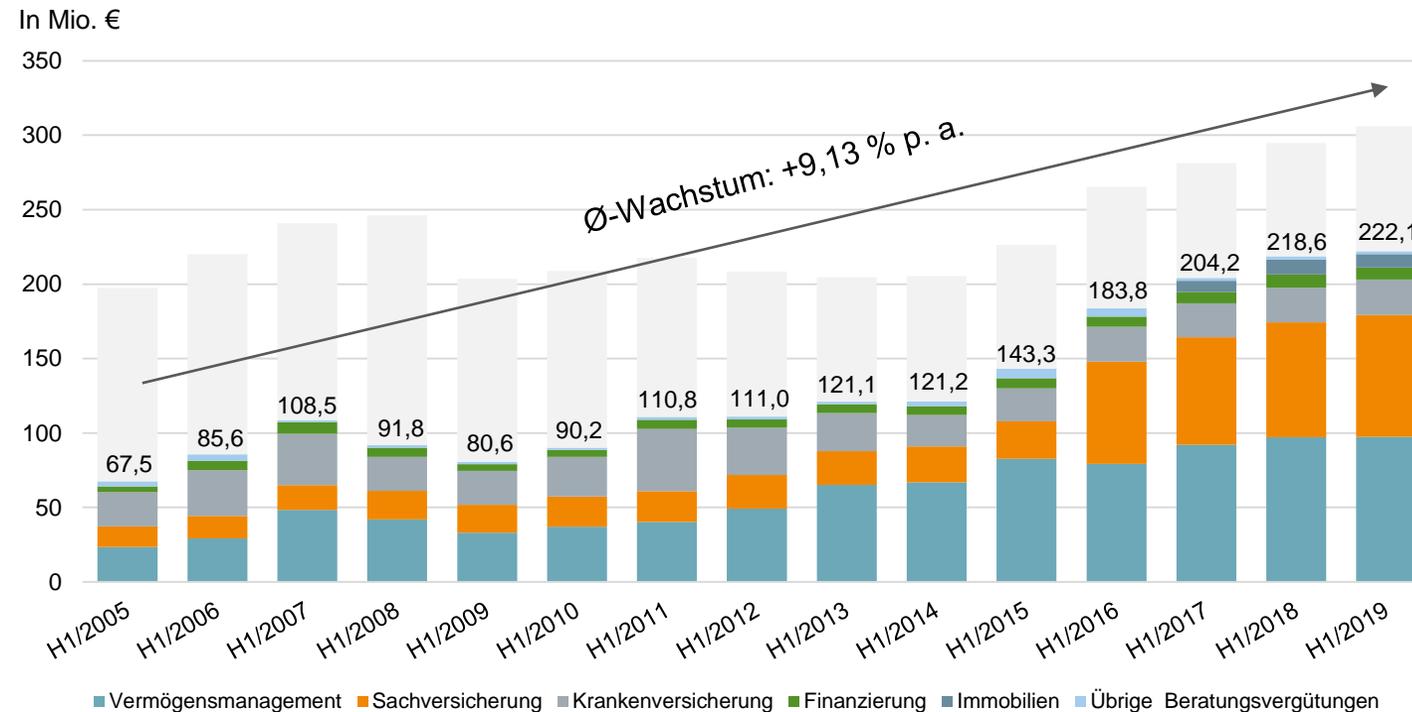
Beschleunigte Beratergewinnung verläuft planmäßig

MLP Berater

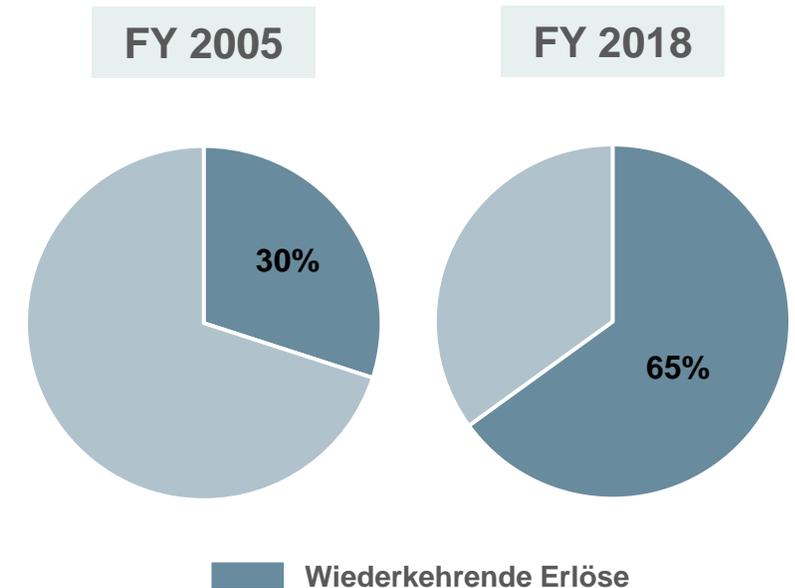


Erfolgreiche Verbreiterung der Umsatzbasis

Provisionserlöse H1 (alle Sparten, exkl. Altersvorsorge)

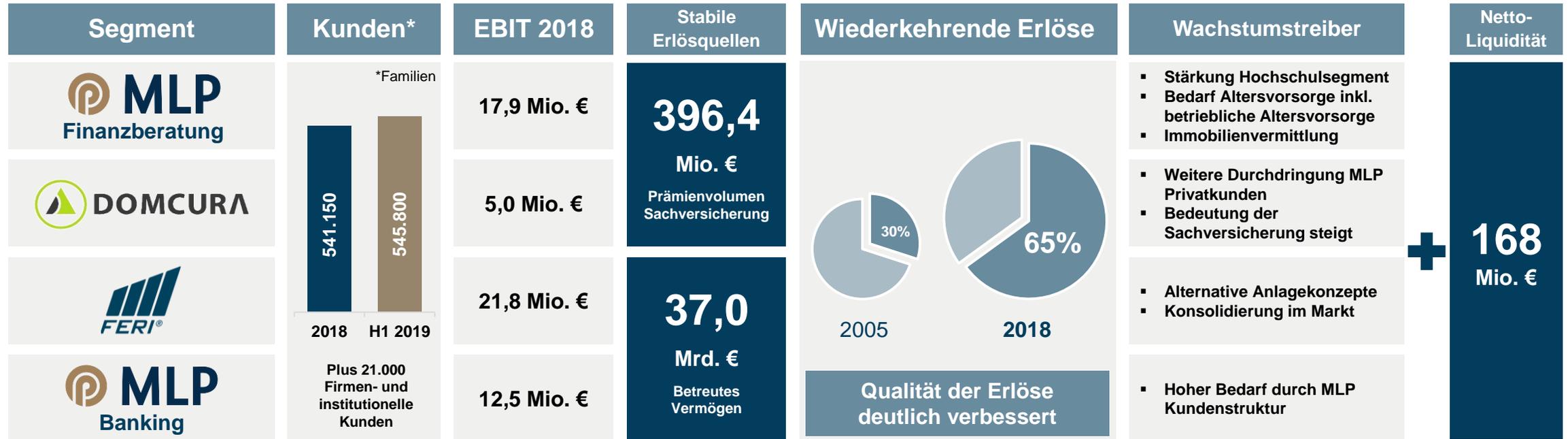


Wiederkehrende Erlöse



Starke Substanz und hohes Potenzial

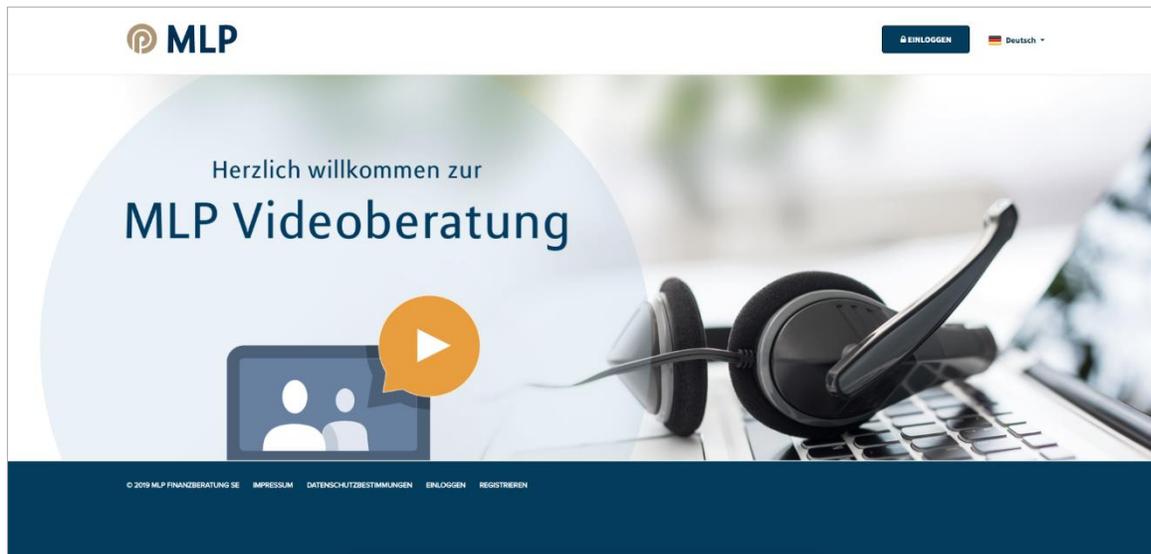
MLP Gruppe



Qualität: Stabiles Geschäft mit hohem Anteil wiederkehrender Erlöse
Potenzial: Wachstumschancen im bestehenden Geschäft
 → Aufstellung und Liquidität bilden eine starke Basis

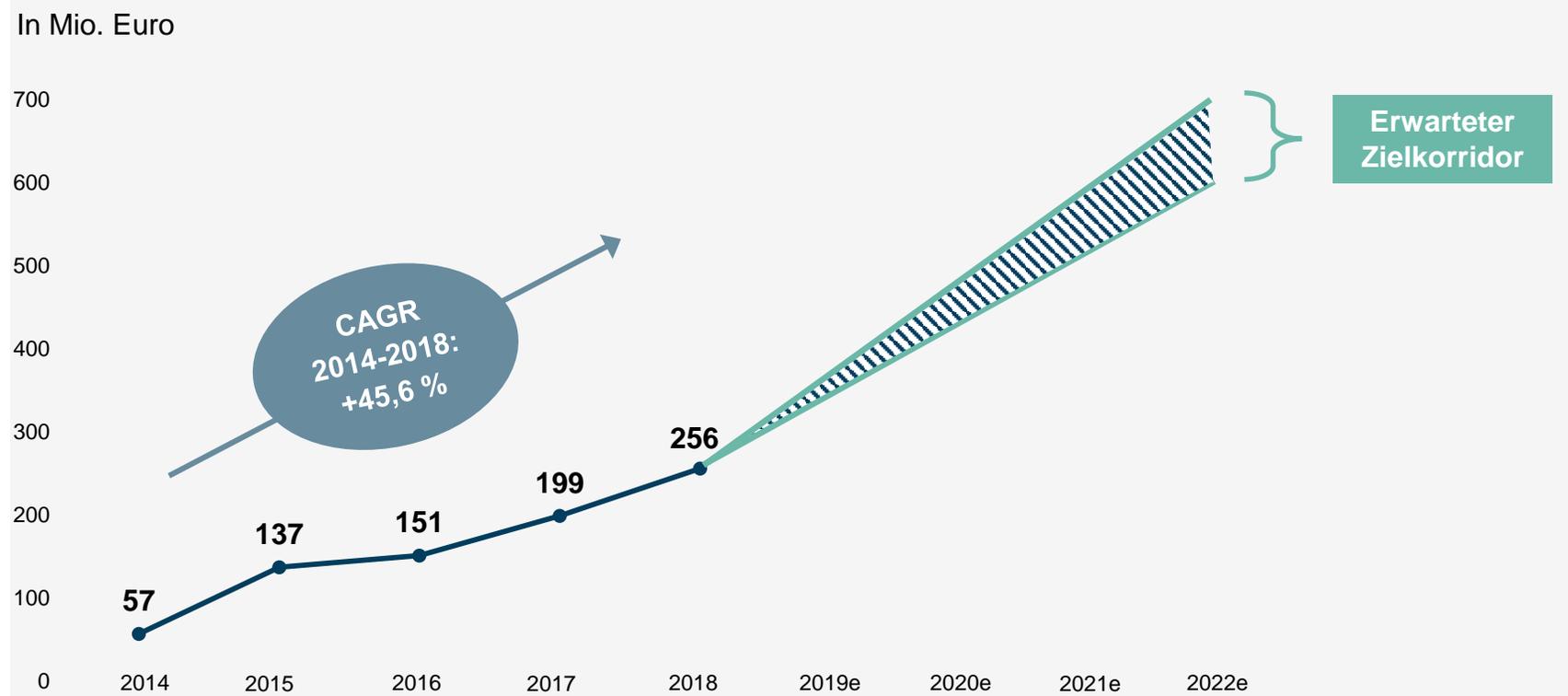
Digitale Unterstützung erhöht Beratungseffizienz und steigert Kundennähe

Ausgebaute Online-Kundenbetreuung durch MLP-Berater



Enormes Potenzial in der Immobilienvermittlung

Durch MLP-Berater vermitteltes Immobilienvolumen



Agenda

- Highlights H1/Q2 2019
- Finanzkennzahlen H1/Q2 2019
- **Ausblick und Zusammenfassung**
- Fragen und Antworten

Prognose für das Geschäftsjahr 2019 bestätigt

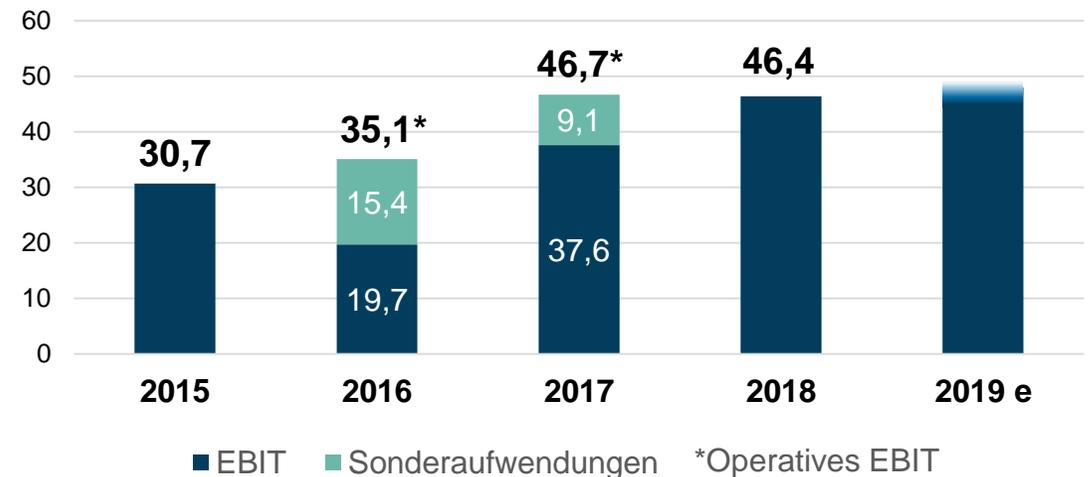
Qualitative Einschätzung der Umsatzentwicklung

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

	Altersvorsorge	0
	Vermögensmanagement	+
	Krankenversicherung	0
	Sachversicherung	+
	Finanzierung	++
	Immobilienvermittlung	++

Ergebnisentwicklung

In Mio. Euro



MLP erwartet 2019 einen leichten Anstieg des EBITs

Zusammenfassung

- **Umsatz** im ersten Halbjahr **deutlich gestiegen** – weiterhin **gute Basis** für restlichen Jahresverlauf
- Umsetzung der **strategischen Agenda** kommt gut voran – **signifikante Potenziale** innerhalb der gesamten MLP Gruppe
- Weiterentwicklung des **Hochschulsegments** greift zunehmend
- **Ausblick unverändert:** Trotz hoher Zukunftsinvestitionen leichte Steigerung gegenüber dem EBIT von 2018 erwartet

Agenda

- Highlights H1/Q2 2019
- Finanzkennzahlen H1/Q2 2019
- Ausblick und Zusammenfassung
- **Fragen und Antworten**

Kontakt

MLP Corporate Communications
Alte Heerstr. 40
69168 Wiesloch
Deutschland

- **Frank Heinemann, Leiter Externe Kommunikation**
- **Andreas Herzog, Leiter Investor Relations und Financial Communications**

Tel.: +49 (0) 6222 308 8320

Fax: +49 (0) 6222 308 1131

investorrelations@mlp.de

www.mlp-se.de