

**Hauptversammlung
der MLP AG
17. Juni 2003**

Rede von

Dr. Bernhard Termühlen,
Vorstandsvorsitzender der MLP AG

Es gilt das gesprochene Wort.

Meine sehr geehrten MLP-Aktionärinnen und MLP-Aktionäre,
sehr geehrte Damen und Herren,

auch ich möchte Sie sehr herzlich zu unserer Hauptversammlung begrüßen. Es freut mich umso mehr, Sie heute hier begrüßen zu können, da uns sehr bewusst ist, wie sehr wir im vergangenen Jahr Ihre Verbundenheit als Aktionäre beanspruchen mussten. Die enttäuschende Entwicklung der Weltkonjunktur, die angespannte Lage an den Finanzmärkten, die gelegentlich unzureichende Kommunikation unseres Geschäftsmodells, aber auch Angriffe, Gerüchte und Spekulationen haben sich sehr negativ auf den Kurs von MLP ausgewirkt. Wir arbeiten hart daran, dass sich dies im laufenden Jahr wieder ändert.

2002 war für MLP ein schwieriges Jahr. Um genauer zu sein: Es war das schwierigste Jahr in der 32-jährigen Unternehmensgeschichte. MLP ist angegriffen und kritisiert worden – vielfach zu Unrecht, in einigen Fällen aber auch zu Recht.

Wir waren konfrontiert – Ihnen allen ist das bewusst – mit sehr außergewöhnlichen Rahmenbedingungen und hatten in den vergangenen zwölf Monaten zahlreiche Herausforderungen zu bewältigen. Ich bedanke mich bereits an dieser Stelle sehr herzlich für Ihre hohe Loyalität zu MLP und Ihre Treue als Aktionäre. Ich bedanke mich auch für die Verbundenheit aller MLPler zu Ihrem Unternehmen. Unsere MLP-Berater und -Mitarbeiter haben in entscheidendem Maße dazu beigetragen, den Sturm der vergangenen Monate bewältigen zu können.

Heute können wir klar und eindeutig feststellen: Die Krise liegt hinter uns.

Meine Damen und Herren,

die schwierigen Entwicklungen des abgelaufenen Geschäftsjahres dürfen jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, in welchem langfristig, dynamisch wachsendem Umfeld sich MLP bewegt. Das zeigt auch die Tatsache, dass trotz der Turbulenzen die Zahl der Kunden weiterhin gewachsen ist und auch weiterhin deutlich wächst. Unser Geschäftsmodell ist führend in der Branche. Unser Markt, insbesondere der Altersvorsorgemarkt ist kurz-, mittel- und langfristig ein absoluter Wachstumsmarkt. Dafür sind wir bestens gerüstet.

MLP hat aber auch die Probleme und Herausforderungen im Jahr 2002 aktiv und konsequent angepackt: Wir haben umfassende interne Verbesserungsmaßnahmen umgesetzt.

Der Ihnen vorliegende Geschäftsbericht ist transparenter als jemals zuvor. Allein die Tatsache, dass wir unseren Jahresabschluss von zwei Prüfern – Ernst & Young und Rölfs WP Partner – testen ließen, zeigt, wie sehr wir an einer Ausräumung aller Vorwürfe interessiert waren und welchen Aufwand wir dafür betrieben haben.

Wir haben darüber hinaus die renommierten Bilanzexperten Prof. Küting und Prof. Weber mit einem wissenschaftlichen Gutachten beauftragt. Um den Ergebnissen der laufenden Ermittlungen der Staatsanwaltschaft nicht vorzugreifen, haben wir bisher auf eine Veröffentlichung dieses Gutachtens verzichtet. Dass es auch seitens der Experten keinen Zweifel an der Korrektheit unserer Bilanz gibt, hat

Prof. Küting bereits öffentlich bestätigt. Ich möchte Ihnen hier nur sagen, dass wir auch angesichts der für uns positiven Aussagen dieser geballten Bilanzkompetenz den staatsanwaltschaftlichen Ermittlungen sehr gelassen entgegen sehen. Wir haben von unserer Seite aus alles getan, um ein rasches Ende der Ermittlungen zu ermöglichen. Dazu gehört beispielsweise ein SAP-R/3 Arbeitsplatz, den wir für die Staatsanwaltschaft eingerichtet haben, und der ihr den permanenten und lückenlosen Einblick in unsere Finanzbuchhaltung ermöglicht.

Trotz der Expertenunterstützung war die an uns herangetragene Kritik bezüglich unserer Bilanzierungsmethodik auch in der zweiten Jahreshälfte 2002 nicht vollständig verstummt. Nicht zuletzt um die anhaltenden Diskussionen und Spekulationen um Einzelpunkte unserer Bilanzierung ein für allemal zu beenden, hat der Vorstand der MLP AG Anfang des Jahres 2003 entschieden, für den Jahresabschluss 2002 auf eine sehr konservative Bilanzierung überzugehen.

Neben dem bereits beschlossenen Verzicht auf den Verkauf zukünftiger Provisionsansprüche wurde die Rückversicherungsfinanzierung massiv zurückgeführt. Darüber hinaus haben wir erhebliche Wertberichtigungen für mögliche wirtschaftliche Risiken und Rückstellungen für unsere historischen Factoring-Aktivitäten gebildet.

Die Maßnahmen haben das Ergebnis des Geschäftsjahres 2002 erheblich belastet. Der Großteil der Maßnahmen hat jedoch Einmalcharakter und trägt zur

weiteren Risikominimierung bei. Im Gegenzug wird dies unsere Positionierung und unsere zukünftigen Ergebnisse nachhaltig verbessern.

Bezogen auf den Cashflow hatten die getroffenen Vorsichtsmaßnahmen ohnehin nur einen relativ kleinen Effekt. Von den außerordentlichen Ergebnisbelastungen für 2002 von insgesamt 151,2 Mio. Euro waren nur 5,2 Mio. Euro zahlungswirksam. Damit ist MLP finanziell weiterhin sehr gut aufgestellt. Die Investitionen von 59 Mio. Euro in 2002 wurden zu einem großen Teil eigenfinanziert. Darüber hinaus haben wir den Cashflow und das Eigenkapital der MLP Lebensversicherung AG mit dem Verkauf der MLP-Lebensversicherung, Wien, weiter gestärkt und mit der Übertragung unserer österreichischen Produktion auf den deutschen Produktionsbetrieb unsere Kostenstrukturen verbessert.

Ganz wichtig – gerade in Börsenzeiten wie diesen: MLP ist zur Finanzierung seines Wachstums nicht vom Kapitalmarkt abhängig, sondern ausreichend innenfinanziert.

Ich betone nochmals: Die Talsohle ist durchschritten und die Krise ist überstanden. MLP und sein besonderes Geschäftsmodell haben sich in diesem heftigen Sturm und unter stärksten Angriffen als außergewöhnlich stabil erwiesen. Die Financial Times Deutschland titelte nach unserer Bilanzpressekonferenz: *„MLP findet sein Selbstbewusstsein wieder“*. Dies beschreibt sehr treffend die Situation. Nach einem tiefen Schock Mitte letzten Jahres erkennen wir alle wieder,

welches Potenzial unser Markt bietet und wie überlegen die Marktposition von MLP sowie die MLP-Produkte und -Dienstleistungen sind.

Meine Damen und Herren,

nun komme ich zu der operativen Entwicklung des zurückliegenden Geschäftsjahres:

MLP hat gerade vor dem Hintergrund der extrem widrigen Umstände bewiesen, wie erfolgreich seine Unternehmensstrategie und sein Geschäftsmodell sind. Selbst im Jahr 2002 ist es MLP gelungen, die Zahl der Kunden von 453.000 auf 505.000 zu erhöhen. Dies entspricht einer Steigerung um 11 Prozent.

Auch im Ausland entwickeln wir uns weiter. Wir haben hier den Weg des organischen Wachstums gewählt, weil wir davon überzeugt sind, dass sich die Einzigartigkeit von MLP nur auf diesem Weg international transportieren lässt. Diese Entscheidung verursacht naturgemäß zunächst zwar Anlaufverluste, wird sich jedoch langfristig auszahlen. So manches Wachstumsmodell, das in der Vergangenheit über billige Kapitalerhöhungen finanziert wurde, wird in Börsenphasen wie dieser in Wachstumsprobleme geraten. MLP hingegen ist es gewohnt, aus erwirtschafteten Gewinnen heraus zu wachsen und sich zu entwickeln. Und damit ist unsere Ausgangsposition für die nächsten Jahre ausgezeichnet.

Ein weiteres wichtiges Indiz für die Qualität und den Erfolg des MLP-Geschäftsmodells ist unser hohes Neugeschäft, das wir selbst im schwierigen Jahr 2002 verbessern konnten.

MLP konnte in wichtigen Geschäftsbereichen weiter wachsen. Das Lebensversicherungsneugeschäft der MLP Finanzdienstleistungen AG stieg um 5 Prozent auf 6,3 Mrd. Euro Beitragssumme. Bei der MLP Lebensversicherung sind die Beitragseinnahmen um knapp 20 Prozent auf 443 Mio. Euro gestiegen. Der Gesamtmarkt ist in diesem Zeitraum nur um vier Prozent gewachsen. Dies unterstreicht die Dynamik unseres Wachstums.

Ähnlich erfolgreich verlief das Krankenversicherungsgeschäft. Hier konnte MLP beim Neugeschäft ein Plus von 5 Prozent auf 74,7 Mio. Euro Jahresprämie ausweisen. Die aktuelle Diskussion um die Reform der gesetzlichen Krankenversicherungen hat sich sicherlich positiv auf unser Geschäft ausgewirkt.

Bei Finanzierungen machte sich hingegen die angespannte konjunkturelle Lage und die damit verbundene Unsicherheit der Verbraucher bemerkbar. Das Finanzierungsvolumen sank um 20 Prozent von 1120 auf 893 Mio. Euro. Nicht überraschend ist auch die Entwicklung in der Vermögensverwaltung. MLP verbuchte aber immer noch beträchtliche Mittelzuflüsse von insgesamt 664 Mio. Euro nach 995 Mio. Euro im Vorjahr. Zusätzlich haben sich die kurzfristigen Sichteinlagen der Bankkunden um 52 Mio. Euro erhöht.

Zum 31.12.2002 beschäftigte MLP 4.641 Mitarbeiter. Nur am Rande möchte ich darauf hinweisen, dass wir bei den Auszubildenden laut einer Untersuchung der FAZ die höchste Ausbildungsquote aller DAX-Unternehmen vorweisen können.

Die Zahl unserer Berater ist im Jahr 2002 von 2.566 auf 2.989 gestiegen. Das entspricht einem Anstieg um 16 Prozent. Sie waren in 390 Geschäftsstellen tätig. Damit wurden im Zwölfmonatsvergleich 65 neue Geschäftsstellen eröffnet.

Meine Damen und Herren,

ich komme nun zu den betriebswirtschaftlichen Ergebnissen des Jahres 2002: MLP hat im Jahr 2002 die Gesamterlöse um 8 Prozent auf 1,1 Milliarden Euro erhöht. Wesentlich dazu beigetragen haben die Versicherungsbeiträge, die um 16 Prozent auf 517,6 Millionen Euro gestiegen sind. Die Erträge aus dem Rückversicherungsgeschäft gingen planmäßig um 22 Prozent auf 186,6 Millionen Euro zurück. Bereinigt um diese planmäßige Reduktion der Beteiligung der Rückversicherer an unseren Geschäften belief sich das Gesamterlöswachstum auf 16 Prozent.

Das Geschäftsjahr 2002 ist für MLP allerdings auch das Jahr des ersten Verlustes in der 32jährigen Unternehmensgeschichte. Trotz des Verkaufs unseres 50prozentigen Anteils an der MLP-Lebensversicherung AG, Wien, liegt das Ergebnis vor Steuern bei minus 36,6 Millionen Euro. Dies ist weit entfernt von unseren ursprünglichen Prognosen und daher sehr unerfreulich.

Es wäre jedoch falsch, aus diesem Fehlbetrag Rückschlüsse auf das operative Geschäft von MLP zu ziehen. Denn dem Sturm der vergangenen Monate hat das Geschäftsmodell mit Bravour getrotzt. Der Fehlbetrag beruht im Wesentlichen auf Einmaleffekten, die sich aus der Umstellung unserer Bilanzierung ergeben haben. Wie zuvor bereits angedeutet, haben wir im Geschäftsjahr 2002 aufgrund der nachhaltigen Kritik vollständig auf das Factoring von Neugeschäftsprovisionen verzichtet. In einem Marktumfeld, in dem üblicherweise mit frontgeladenen Lebensversicherungsprovisionen gearbeitet wird, bietet MLP kundenfreundliche Produkte an, deren Vertriebsvergütung zugunsten der Kunden zeitlich gestreckt sind. Darüber hinaus haben wir einen Betrag von 120 Millionen Euro zurückgestellt und damit die Factoringprovisionen aus der Vergangenheit in die Zukunft transferiert. Im Gegenzug werden dem Unternehmen ganz erhebliche Erträge in den kommenden neun Jahren wieder zugeführt.

Zudem haben wir uns im Jahresabschluss 2002 entschieden, eine einmalige Risikovorsorge sowie Wertberichtigungen vorzunehmen. Ferner ergaben sich Sondereffekte durch erhöhte Aufwendungen zum Beispiel durch juristische Beratung. Dies hat das Ergebnis insgesamt mit 31,1 Millionen Euro belastet.

Die schlechte Situation an den Kapitalmärkten und auch insbesondere die MLP-spezifischen Turbulenzen des vergangenen Jahres haben sich im Aktienkurs von MLP leider sehr deutlich niedergeschlagen. Im Jahresverlauf 2002 hat die MLP-Aktie 88 Prozent ihres Wertes verloren. Seit Ende vergangenen Jahres konnte die Aktie um rund 20 Prozent zulegen. Alle Mitarbeiter von MLP – und ich in ganz

besonderem Maße – sind mit der Entwicklung im vergangenen Jahr sehr unzufrieden. Daran gibt es nichts zu beschönigen.

Die Tatsache, dass viele andere Unternehmen ebenfalls dramatische Kurseinbrüche verkraften mussten und der Dax im vergangenen Jahr 44 Prozent an Wert verlor, ist für Sie, die MLP-Aktionäre, ebenso wie für das Management von MLP nur ein schwacher Trost.

Ich versichere Ihnen jedoch: Meine Vorstandskollegen und ich werden alles tun, um die MLP-Aktie in Zukunft wieder zu dem zu machen, was sie für tausende Investoren in den vergangenen 15 Jahren war: eine solide und zugleich höchst attraktive Geldanlage.

Aktionäre, die unserem Unternehmen bereits seit einigen Jahren verbunden sind, wissen ohnehin, dass sich die Wertentwicklung der MLP-Aktie trotz des erheblichen Einbruchs im Jahr 2002 mittelfristig durchaus sehen lassen kann. Beim derzeitigen Kurs von rund 11,70 Euro liegt die Aktie auf dem Niveau des Jahres 1997, die Kurse anderer Finanzdienstleistungsunternehmen liegen auf dem Niveau der Jahre vor 1990.

Dies soll keine Entschuldigung für den enttäuschenden Kursverlauf des vergangenen Jahres sein. Es relativiert aus meiner Sicht allerdings so manchen Vorwurf der vergangenen Wochen und Monate.

Vor dem Hintergrund des enttäuschenden Geschäftsjahres 2002 haben wir uns entschlossen, zum ersten Mal in der Börsengeschichte von MLP auf die Ausschüttung einer Dividende zu verzichten. Ich bitte Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, um Ihr Verständnis für diese Entscheidung. Wir können auf diese Weise trotz unverändert schwieriger Rahmenbedingungen im laufenden Geschäftsjahr weiter in die Zukunft Ihrer und unserer MLP AG investieren und damit die Position von MLP weiter verbessern.

Dass MLP seine Hausaufgaben gemacht hat, zeigt sich in den ersten Monaten des neuen Geschäftsjahres sehr deutlich. Die 2.895 MLP-Berater haben im ersten Quartal 13.000 neue Kunden gewonnen und so dazu beigetragen, dass wir die Gesamterlöse im Vergleich zum Vorjahreszeitraum bereinigt um den Verkauf der MLP- Lebensversicherung, Wien, um 7 Prozent auf 233,7 Millionen Euro steigern konnten.

Der Rückgang des Ergebnisses vor Steuern von 24,5 auf 8,5 Millionen Euro resultiert ähnlich wie in der Bilanz des Jahres 2002 nicht im Wesentlichen aus dem operativen Geschäft, sondern aus den vorgenommenen Änderungen in der Rückversicherungspolitik sowie leicht erhöhten Kosten aufgrund des weiterhin vorgenommenen Ausbaus der Infrastruktur.

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich möchte zum Abschluss noch einmal darauf hinweisen, dass das Jahr 2002 für MLP zwar ein sehr schweres, in vielen Bereichen aber auch erfolgreiches Jahr war:

Trotz der beschriebenen Herausforderungen war MLP in der Lage, seine einzigartige Position weiter auszubauen. MLP ist der führende unabhängige Allfinanzdienstleister in Deutschland und bei der Zielgruppe Akademiker und gehobene Privatkunden Marktführer in Europa.

Gerade in den Zielgruppen der zahlungskräftigen und bei ihrer Vorsorge besonders anspruchsvollen Akademiker aus den Reihen der Mediziner, Juristen und Wirtschaftswissenschaftler ist MLP in einer Form präsent, die sich der gesamte Wettbewerb wünscht.

Die Attraktivität unserer 500.000 Kunden drückt sich auch in Zahlen aus: Mit 720 Euro im Jahr liegt der Umsatz pro Kunde deutlich höher als bei den meisten anderen europäischen Finanzdienstleistern.

Und unsere Kunden wissen unsere Leistungen zu schätzen. Sie entscheiden sich in der Regel nicht nur für eine, sondern im Laufe der Jahre für mehrere Dienstleistungen aus dem Banken- und Versicherungsbereich. Dies zeigt sich in der Cross-Selling-Quote: Sie liegt bei 5,1 und damit weit vor den meisten Wettbewerbern.

Wie Sie wissen, betreuen wir als eine Zielgruppe Mediziner. Inzwischen sind mehr als ein Drittel aller berufstätigen Humanmediziner und 20 Prozent aller Zahnmediziner in Deutschland unsere Kunden.

Ergänzend noch einige Beispiele, die unsere starke Marktposition verdeutlichen:

- Unsere Marktanteile bei jungen Ingenieuren, Wirtschaftswissenschaftlern, Juristen, Physiker, Chemiker liegt je nach Zielgruppe bei bis zu 70 Prozent.
- Bei der Riester-Rente haben wir gemessen an der Beitragssumme in Deutschland insgesamt einen Marktanteil von rund 5 Prozent. Die durchschnittliche Jahresprämie liegt bei MLP mit 466 Euro fast dreimal höher als im Markt.
- Unser Marktanteil bei Fondspolice liegt bei 8,5 Prozent.
- Bei der Mastercard Gold, die sich an eine gehobene Zielgruppe richtet, hält MLP einen Marktanteil von rund 7 Prozent.
- MLP ist ein führender, wenn nicht der führende Makler beim Krankenversicherungsneugeschäft, bei Finanzierungen für Privatkunden, beim Lebensversicherungsgeschäft und bei den Mittelzuflüssen in Investmentfonds.
- Einzigartig ist das hohe Niveau unserer Beratung. Pro Jahr investieren wir pro Berater über 5.000 Euro, um das Wissen unserer Berater auf dem Spitzenniveau zu halten. Dies ist die Grundlage dafür, dass wir für unsere Kunden innovative und individuelle Lösungen entwickeln können.

Das Durchschnittsalter der MLP-Kunden beträgt 34 Jahre. Durch das höhere Absicherungsbewusstsein und ihr Einkommenspotenzial verfügen sie über ein für MLP ideales Profil und haben ein hohes Zukunftspotenzial.

2003 wird wieder ein Jahr des operativen Wachstums für MLP sein. Trotz anhaltend schwacher Rahmenbedingungen – und ich gehe nicht von einer nennenswerten Verbesserung der konjunkturellen Umstände bis Mitte 2004 aus – rechnet MLP mit einem Vorsteuergewinn von 65 Millionen Euro – und dies auf Basis unserer heute präsentierten, konservativen Bilanzierungsmethoden. Unsere Annahme basiert auf einem moderaten operativen Wachstum mit einem zum Vorjahr vergleichbaren Neugeschäftsvolumen. Dabei gehen wir von einer hohen Nachfrage nach klassischen Lebensversicherungen aus. Wir werden aber auch stärker auf unsere Kosten achten.

Das Wachstum in den ausländischen Märkten werden wir nach der Konsolidierung und der strukturellen Optimierung im Jahr 2002 ab der zweiten Jahreshälfte 2003 weiter vorantreiben.

Die Investitionen werden in 2003 unter dem Niveau des Vorjahres liegen. Schwerpunkte sind erneut der Ausbau der IT-Struktur und die Erweiterung der Zentrale.

Selbstverständlich streben wir für 2003 wieder eine Dividendenzahlung an.

MLP bewegt sich in einem langfristig sehr dynamischen Wachstumsmarkt. Dies zeigt alleine die aktuelle Diskussion um die Zukunft der sozialen Sicherungssysteme in ganz Europa. Aufgrund der demografischen Entwicklung steht fest, dass das Leistungsniveau der gesetzlichen Kranken- und Rentenversicherung seinen Höhepunkt überschritten hat und demnächst erheblich nach unten korrigiert werden muss. Bereits 1997 hatte die Deutsche Bundesbank in einer Studie berechnet, dass die Renten unverzüglich um 45 Prozent gesenkt oder die Rentenbeiträge um 40 angehoben werden müssten, um die gesetzliche Rente langfristig zu sichern.

Bis heute ist – abgesehen von der Riester-Rente – nichts passiert. Dies zeigt die dramatisch steigende Notwendigkeit zur privaten Gesundheits- und Altersvorsorge. Nicht zuletzt aus diesem Grund haben verschiedene Großbanken den Privatkunden nun wieder als attraktive Zielgruppe entdeckt.

MLP genießt jedoch entscheidende Wettbewerbsvorteile:

- MLP bietet ein einzigartiges Allfinanzkonzept.
- MLP ist fokussiert auf eine attraktive Zielgruppe.
- MLP hat mehr als 500.000 Kunden im Premiumsegment.
- MLP verfügt über eine anerkannt hohe Beratungsqualität und
- MLP bietet maßgeschneiderte und flexible Finanzprodukte.

Lassen Sie mich zusammenfassen: Der Kurs von MLP stimmt – und wir werden alles tun, ihn fortzusetzen.

Zum Ende meiner Rede möchte ich allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Namen des Vorstandes sehr herzlich für die hervorragende Leistung in einem sehr schwierigen Jahr danken.