

„Wandel gestalten – Chancen ergreifen“ Vorläufige Geschäftszahlen 2007

Frankfurt, 20. Februar 2008

MLP schließt 2007 mit deutlichem Wachstum ab

Highlights – fortzuführende Geschäftsbereiche

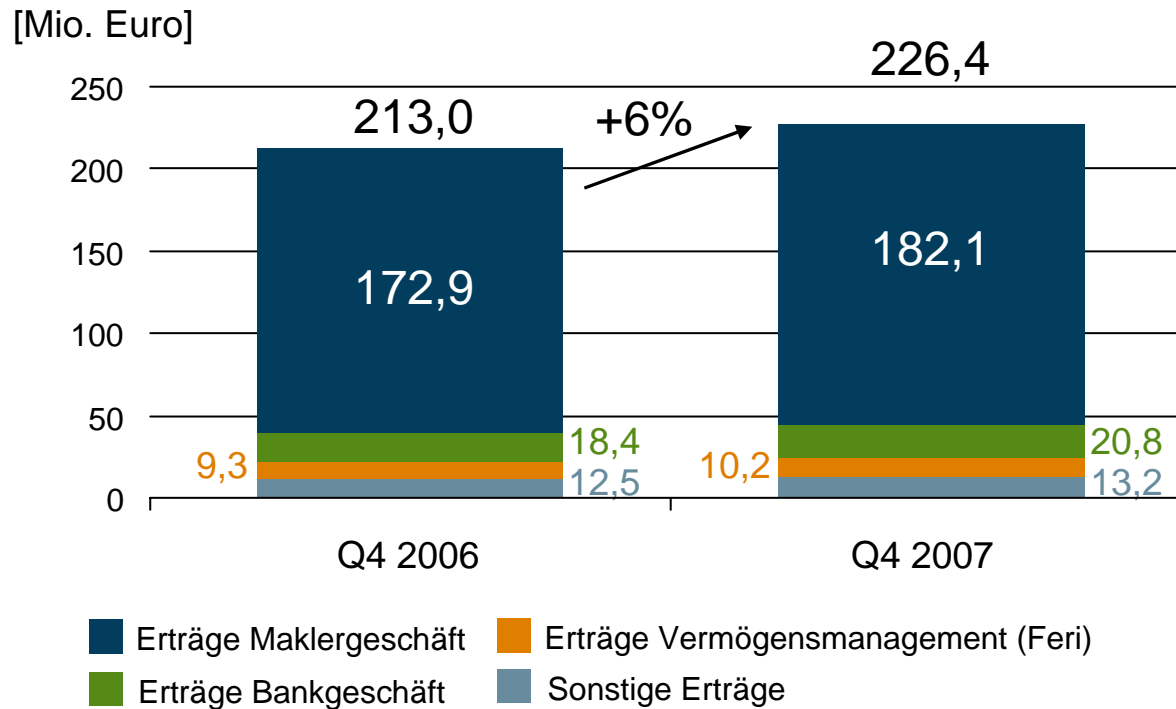
Gesamterträge	637,1 Mio. Euro	+ 8%
EBIT	110,3 Mio. Euro	+ 16%
Überschuss	76,0 Mio. Euro	- 1%
Gewinn pro Aktie	0,75 Euro	+ 3%

- EBIT-Marge von 17% unterstreicht hohe Profitabilität
- Cross-Selling-Rate weiter auf 6,9 gesteigert

Q4: Maklererträge legen deutlich zu

Fortzuführende Geschäftsbereiche

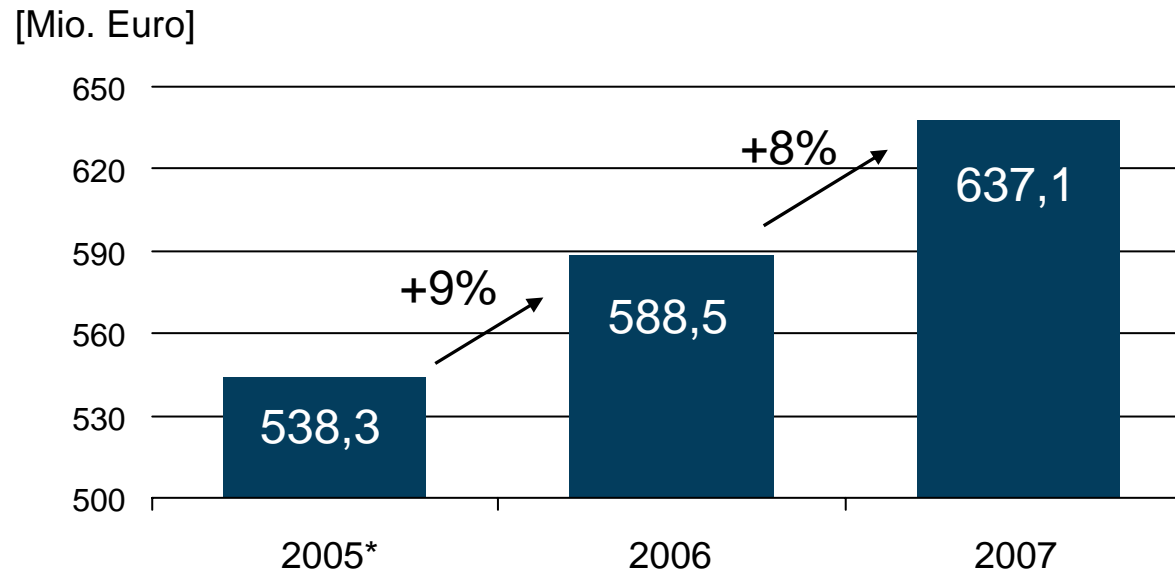
Q4: Gesamterträge



Gesamterträge auf Rekordniveau

Fortzuführende Geschäftsbereiche

2007: Gesamterträge



*Pro forma.

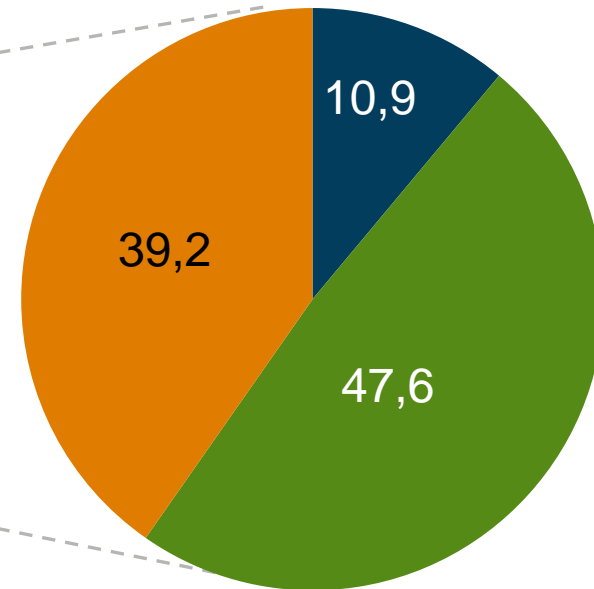
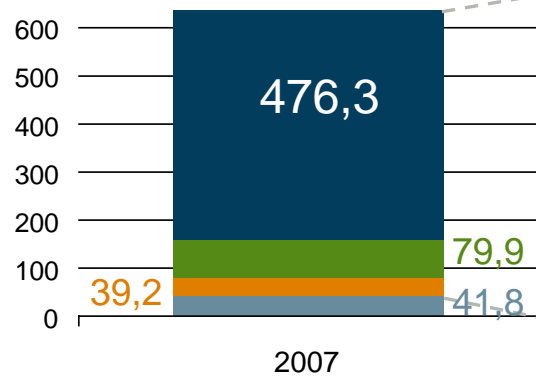
Umsatzanteil Vermögensmanagement steigt deutlich

Fortzuführende Geschäftsbereiche

Gesamterträge

| davon Erträge Vermögensmanagement (MLP & Feri)

[Mio.Euro]



- Erträge Maklergeschäft
- Erträge Bankgeschäft
- Erträge Vermögensmanagement (Feri)
- Sonstige Erträge

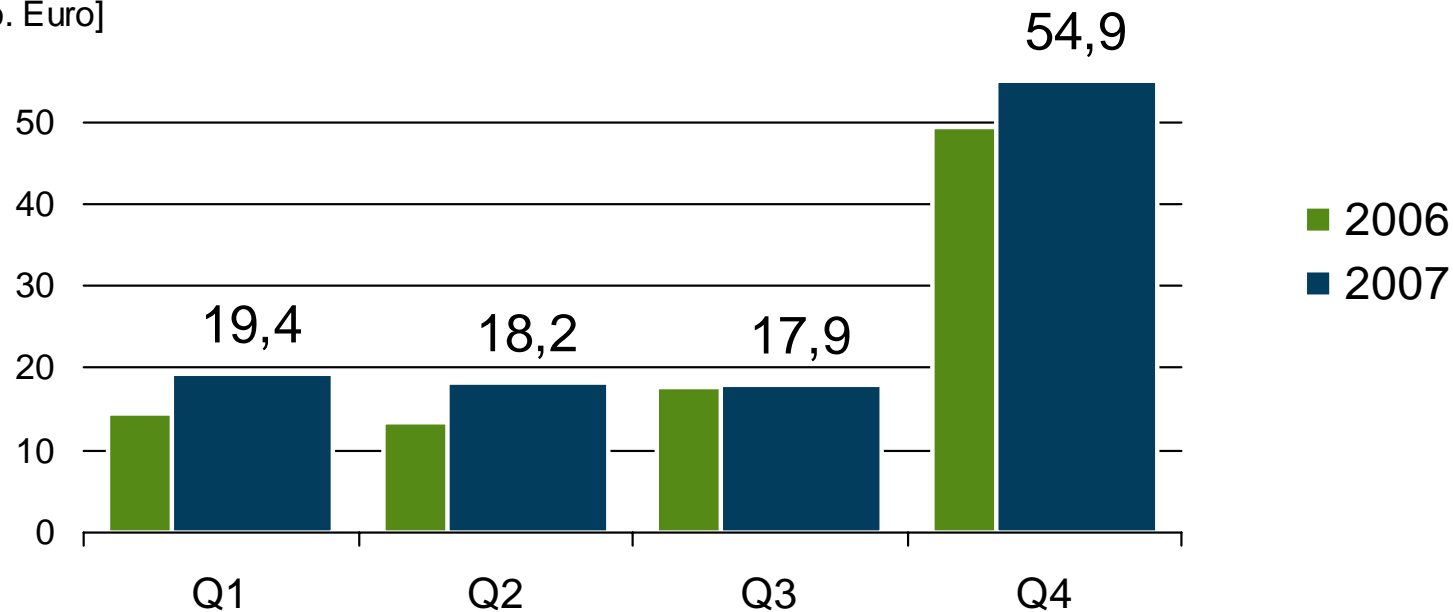
→ Umsatzanteil Vermögensmanagement 15,3%

Hohe Dynamik im vierten Quartal

Fortzuführende Geschäftsbereiche

EBIT nach Quartalen

[Mio. Euro]

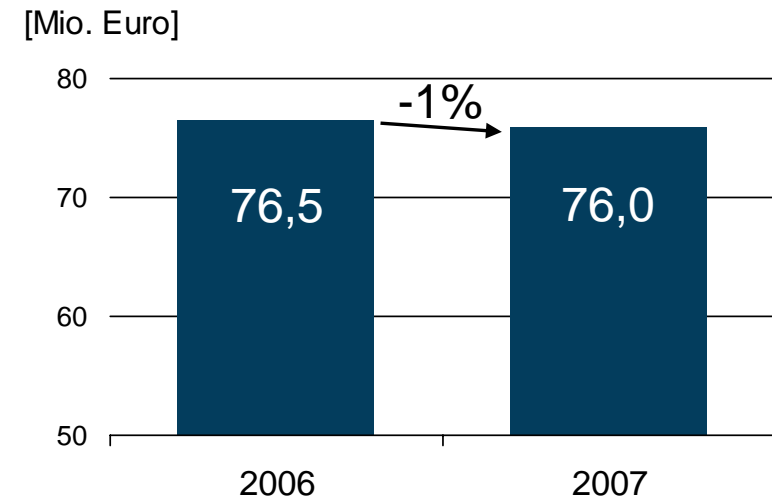
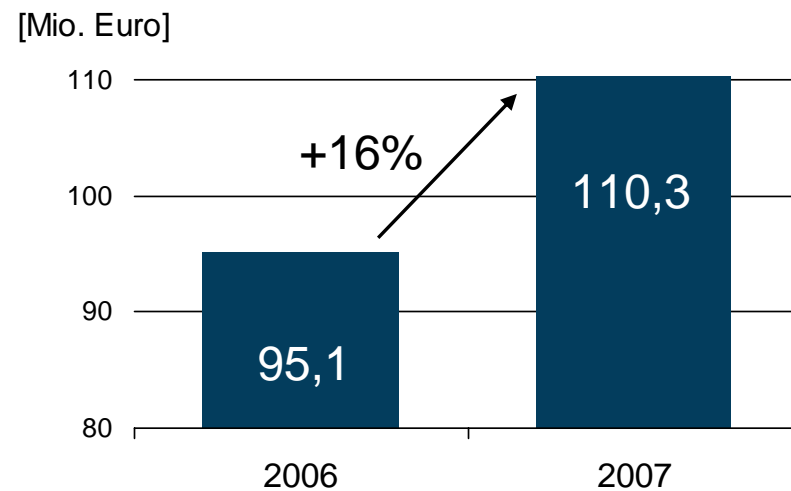


Deutlicher EBIT-Sprung

Fortzuführende Geschäftsbereiche

EBIT

Überschuss

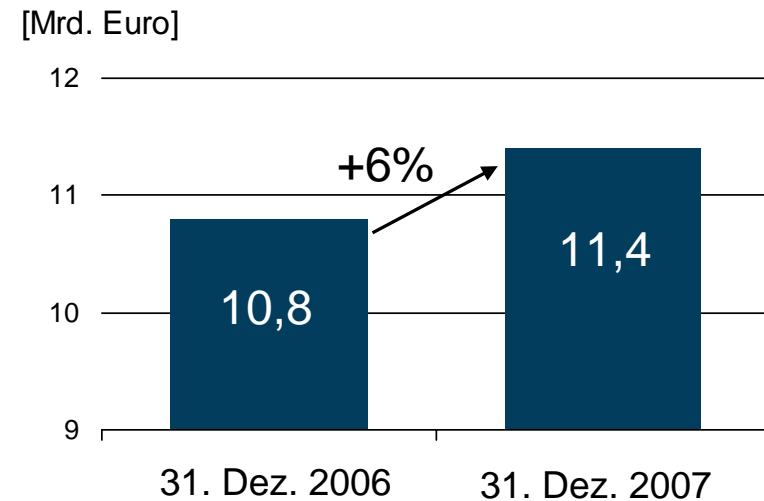
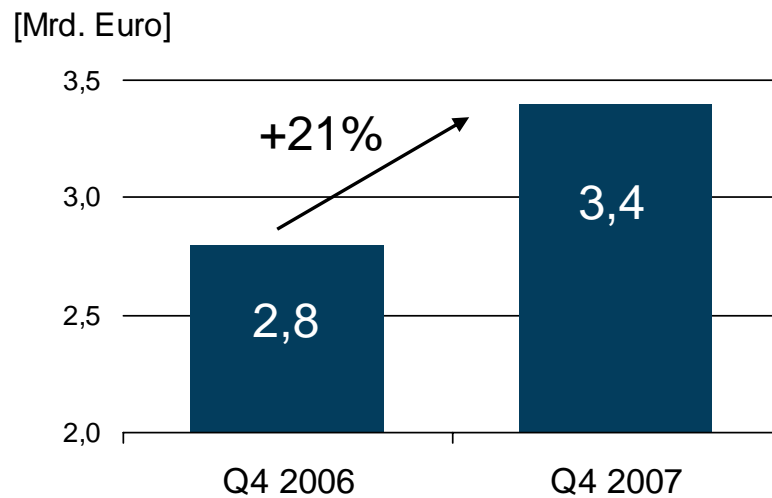


Q4: Altersvorsorge legt deutlich zu

Neugeschäft

Beitragssumme Altersvorsorge

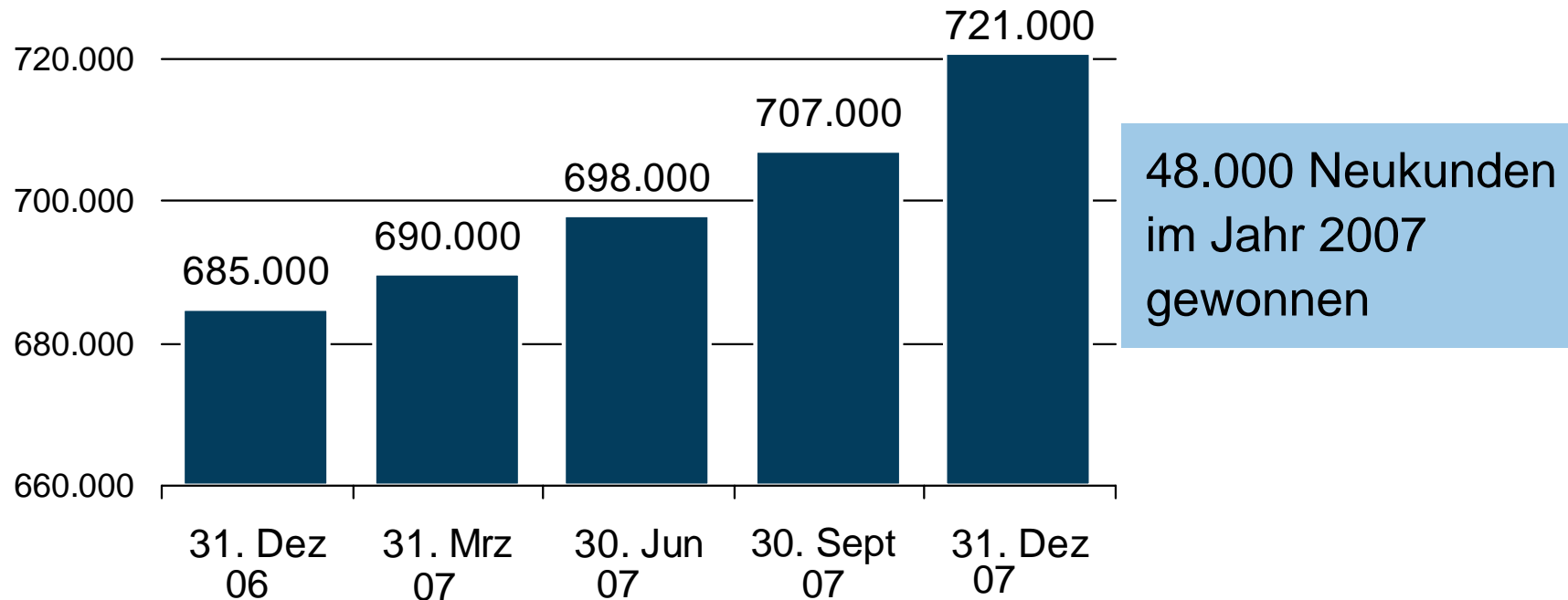
Assets under Management



Deutliches Kundenwachstum

Fortzuführende Geschäftsbereiche

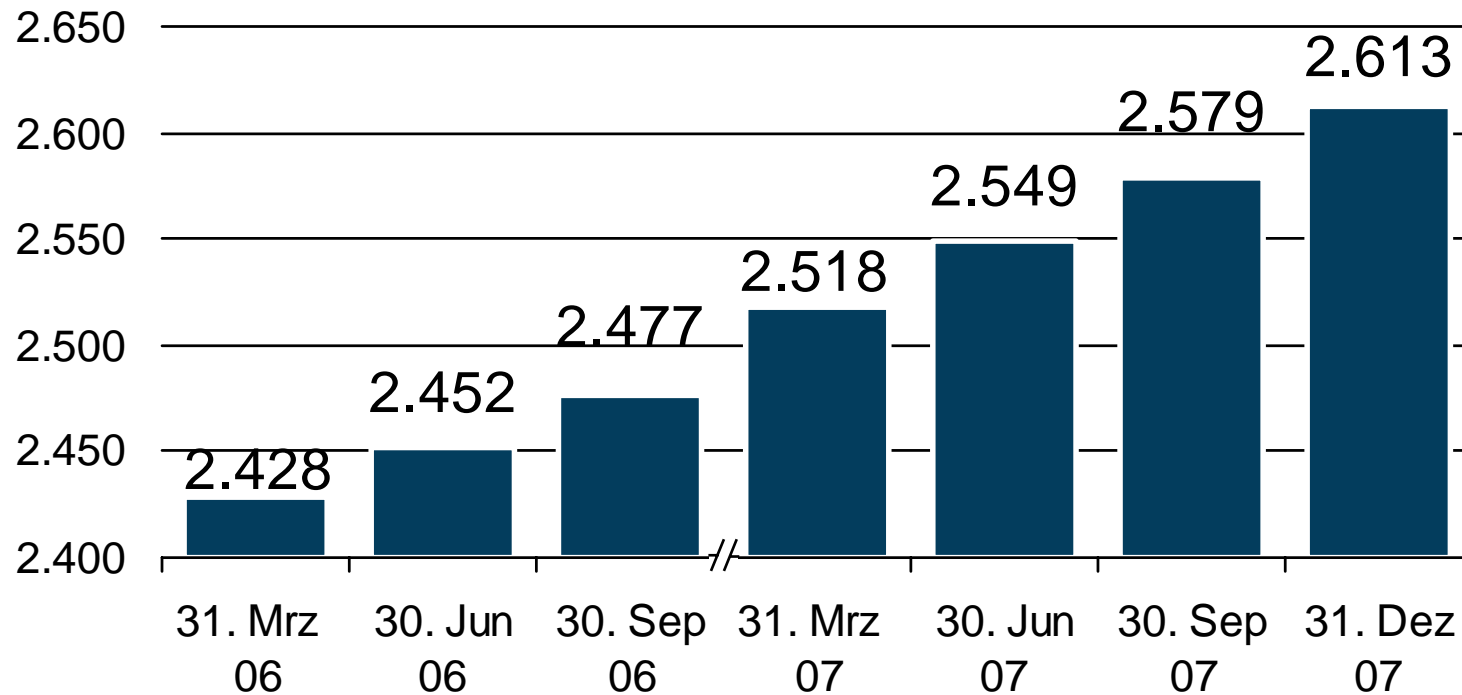
Gesamtkundenanzahl nach Quartalen



Kontinuierliches Beraterwachstum

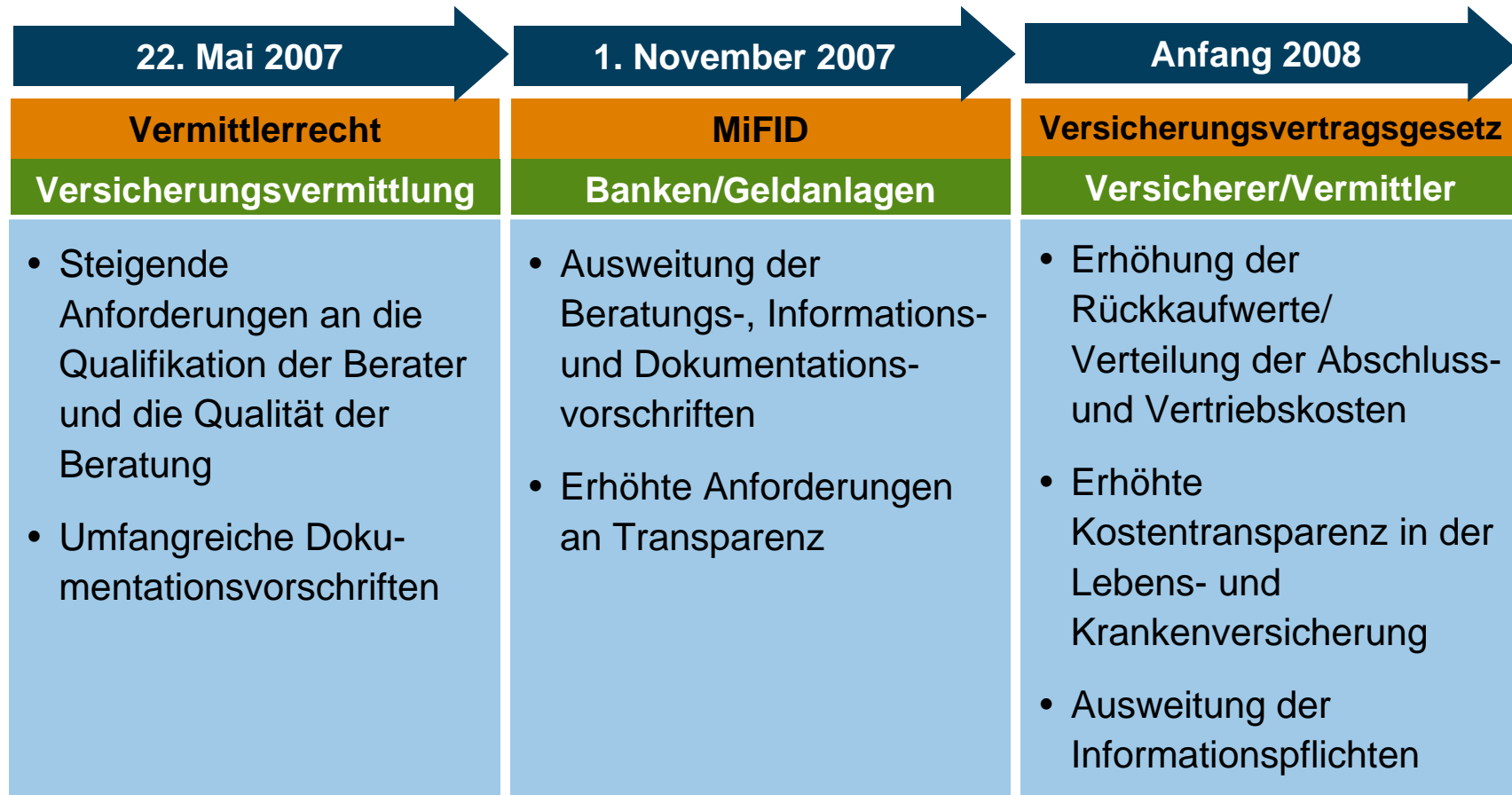
Fortzuführende Geschäftsbereiche

Beraterzahl nach Quartalen



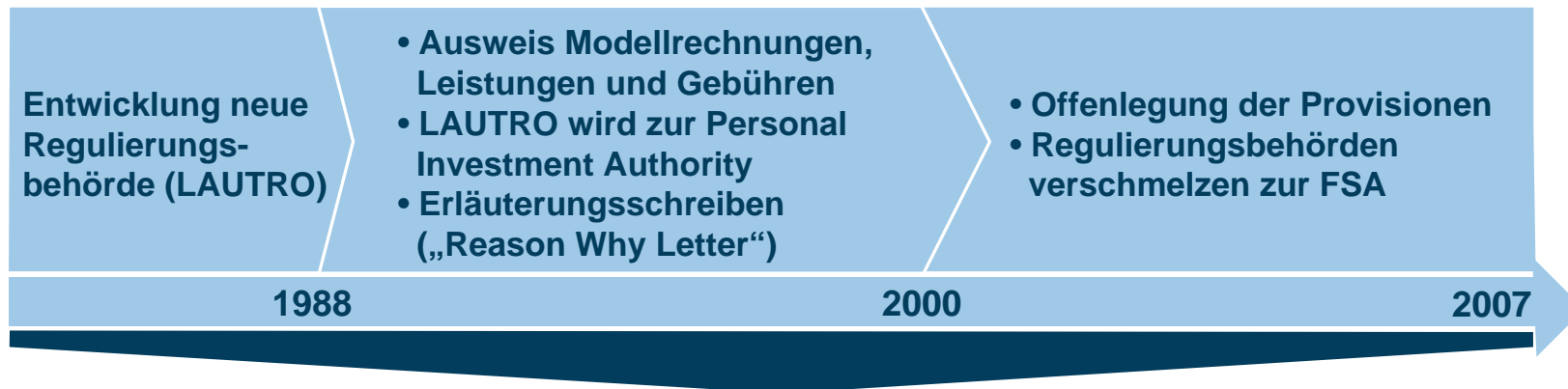
Umfangreiche gesetzliche Änderungen

Regulatorische Anforderungen



Unabhängige Vermittler werden als beste Partner angesehen

Auswirkungen der Regulierung in Großbritannien



- Deutlicher Rückgang der Vermittlerzahl → steigende Qualität
- Konsolidierung im Markt
- Dauerhaft steigendes Vertriebsvolumen
- Kunden wählen fast ausschließlich Provisionen als Zahlungsweg
- Unabhängige Vermittler werden als die besten Anbieter angesehen

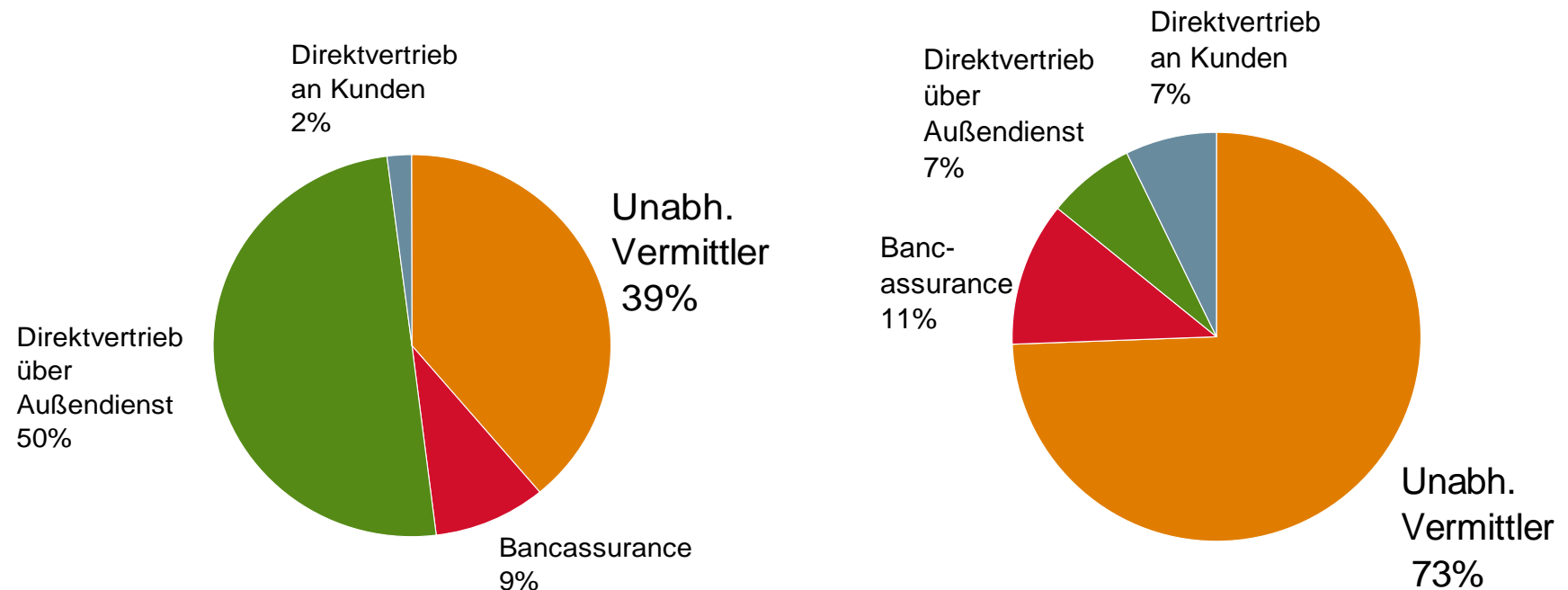
→ **Unabhängige Vermittler gewinnen deutlich Marktanteile**

Unabhängige Vermittler gewinnen deutlich Marktanteile

Auswirkungen der Regulierung in Großbritannien

Vertrieb nach Kanal im Jahr 1992

Vertrieb nach Kanal im Jahr 2006



Quelle: Association of British Insurers

MLP ist bestens für die Anforderungen der Zukunft gerüstet

Rahmenbedingungen

Umfangreiche Neuregelungen:

- Vermittlerrichtlinie, MiFID, VVG
- Abgeltungssteuer, Gesundheitsreform

Zunehmender Wettbewerb:

- Banken und neue Anbieter drängen in den Markt

Hohe Kundenanforderungen:

- Kunden verlangen Qualität und umfangreiche Beratung

Hohe Komplexität:

- Zahlreiche Produkte/hohe steuerliche Komplexität



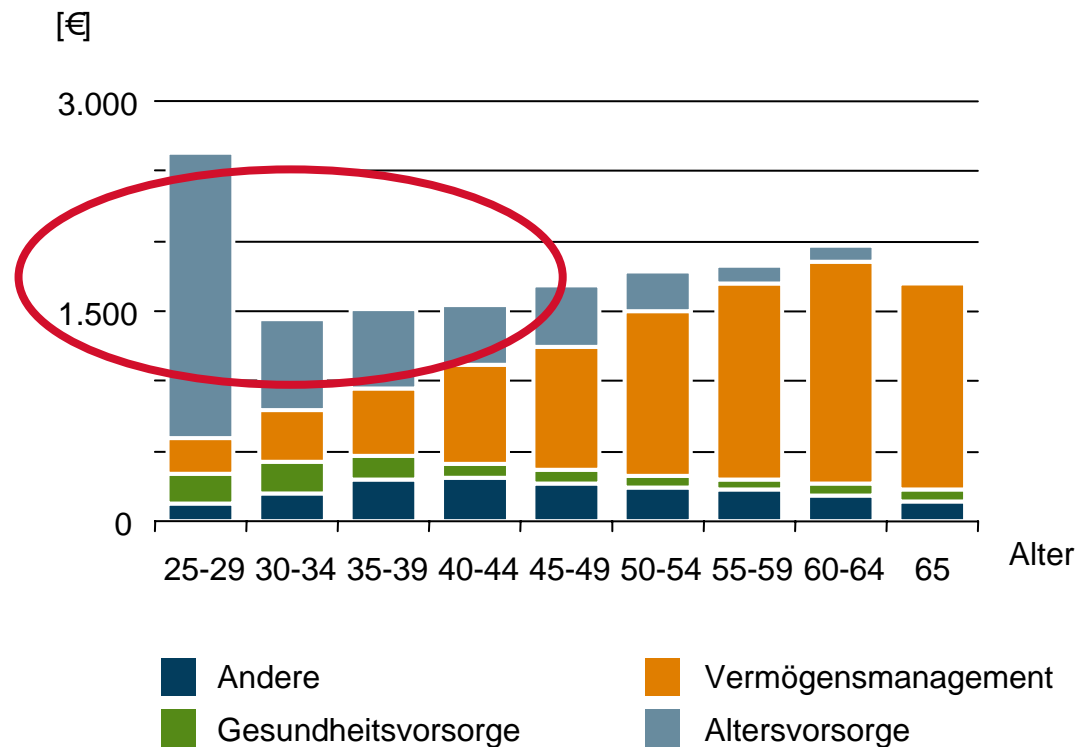
- Fähigkeit zur schnellen Anpassung an veränderte Rahmenbedingungen
- Hochentwickelte IT-Systeme und Prozesse
- Einzigartige Positionierung im Markt
- Führende Aus- und Weiterbildung
- Hochwertige Zielgruppe und hervorragende Qualitätskennziffern

→ Beste Perspektiven durch klare Positionierung und gezielte Weiterentwicklung

Wachstum durch ganzheitliche Beratung

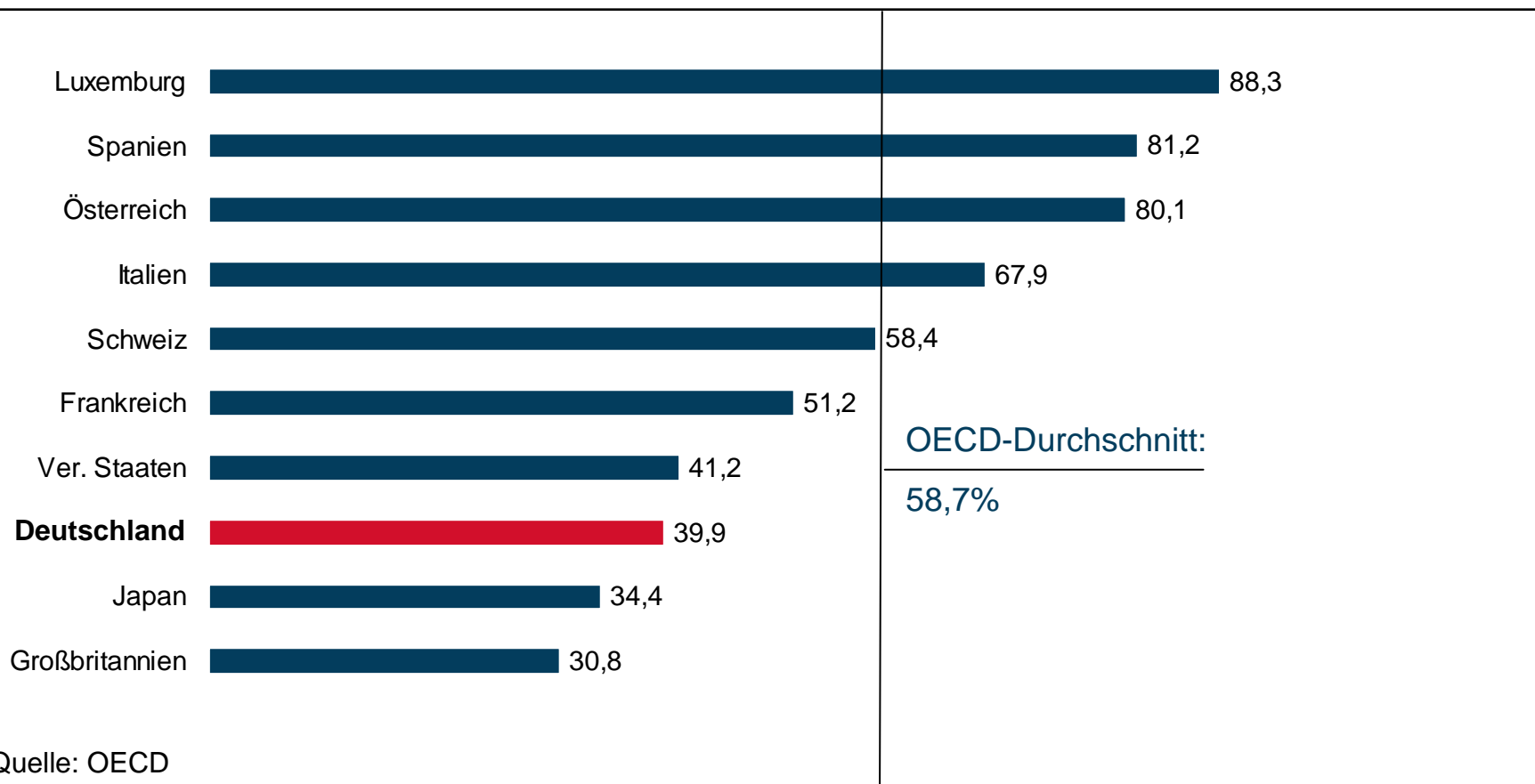
Hohes Erlöspotenzial in der Altersvorsorge

Potenzielle Umsatzerlöse MLP Finanzdienstleistungen AG pro Jahr und Kunde



Hohes Potenzial in der Altersvorsorge

Das Rentenniveau der Zukunft – in Prozent des Bruttoverdienstes*



Quelle: OECD

* Durchschnittsverdiener. Berechnungsgrundlage: Arbeitnehmer, der 2004 mit 20 Jahren in Vollzeit zu arbeiten beginnt und bis zum gesetzlichen Rentenalter berufstätig ist.

Geschäftsbereich bAV nachhaltig etabliert

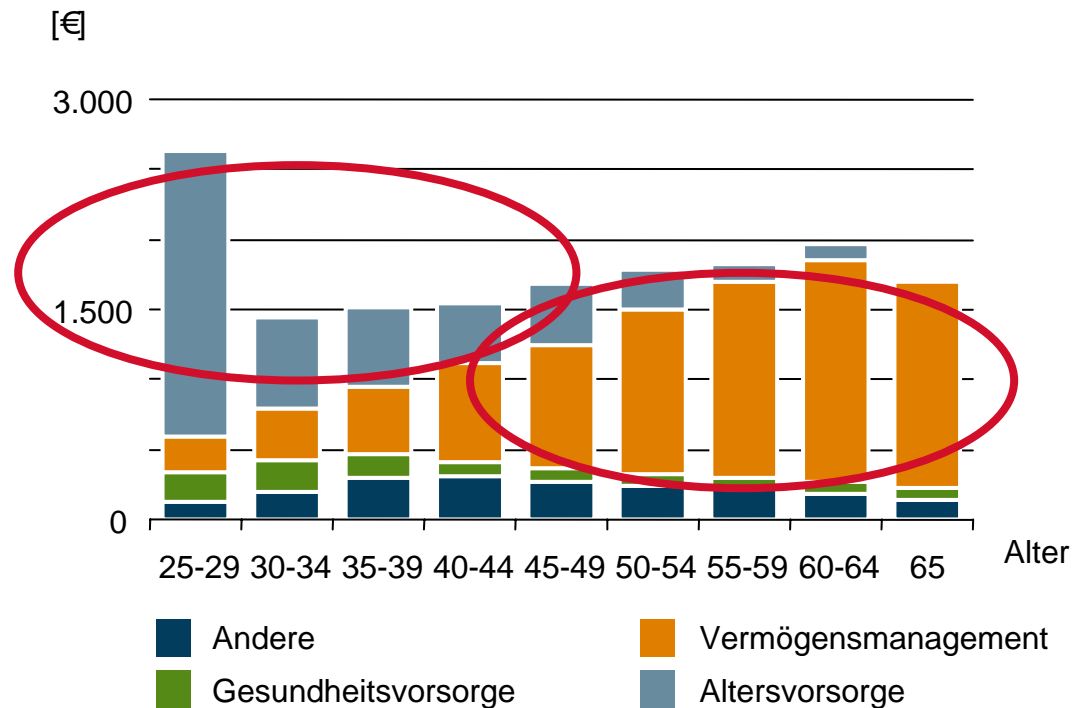
Betriebliche Altersversorgung

- Fortsetzung der positiven Geschäftsentwicklung
- Gemeinsam mit der BERAG bildet MLP das gesamte bAV-Spektrum ab
- Zahl der lizenzierten Berater auf 1.300 gesteigert
- Rund 7 Prozent Anteil am Neugeschäft in der Altersvorsorge, weiterhin hohe Wachstumsraten
- Umfangreiches Cross-Selling

Wachstum durch ganzheitliche Beratung

Steigendes Erlöspotenzial im Vermögensmanagement

Potenzielle Umsatzerlöse MLP Finanzdienstleistungen AG pro Jahr und Kunde



Produktivitätssteigerung durch gezielte Unterstützung der Berater

Beispiel: Baufinanzierung

Anforderung MLP-Kunde

1. Persönliche Beratung
2. Maßgeschneiderte Finanzierungsangebote
3. Angebote von mehreren Gesellschaften
4. Innovative Finanzierungsprodukte
5. Schnelle und einfache Prozesse
6. Günstige Konditionen

Anforderung MLP-Berater

1. Unterstützung bei
 - Prüfung/Aufbereitung der Akten
 - Zusammenstellen der Unterlagen
 - Beratungsgespräch
2. Technik/Anwendung
 - Intuitiv
 - Aktuell
 - Schnell
3. Umfangreiches Produktportfolio

MLP Hyp

Steigerung der Gesamterträge über den Rekordwert des Jahres 2007

Ausblick

	2008	Mittelfristig
Erträge Altersvorsorge	→	↗
Erträge Vermögensmanagement	↗	↗
Erträge Krankenversicherung	↘	↗

2008:

- **Schnelle Anpassung** an das neue regulatorische Umfeld
- Gewinnung **zusätzlicher Marktanteile** in der Altersvorsorge
- Trotz veränderter Rahmenbedingungen **Steigerung der Gesamterträge** über den Rekordwert des Jahres 2007
- **Leichter und einmaliger** Rückgang der operativen Marge durch Anpassung an das VVG

Zusammenfassung

- MLP schließt 2007 nach dynamischem Schlussquartal mit klarem Gewinnsprung ab
- Der Markt befindet sich mit der VVG-Reform in einem tief greifenden Wandel
- Veränderungen führen für Unternehmen zu tiefen Eingriffen in Strukturen, Prozesse und Technik
- MLP ist bestens gerüstet, um 2008 als Vorreiter Marktanteile zu gewinnen
- Trotz der Umstellungen erwartet MLP im Jahr 2008 **Gesamterträge über dem Vorjahresniveau**



„Wandel gestalten – Chancen ergreifen“ MLP-Jahrespressekonferenz 2008