

Wandel gestalten – Chancen nutzen

DSW Aktienforum 2008

Helmut Achatz
Leiter Investor Relations

29. September 2008

Agenda

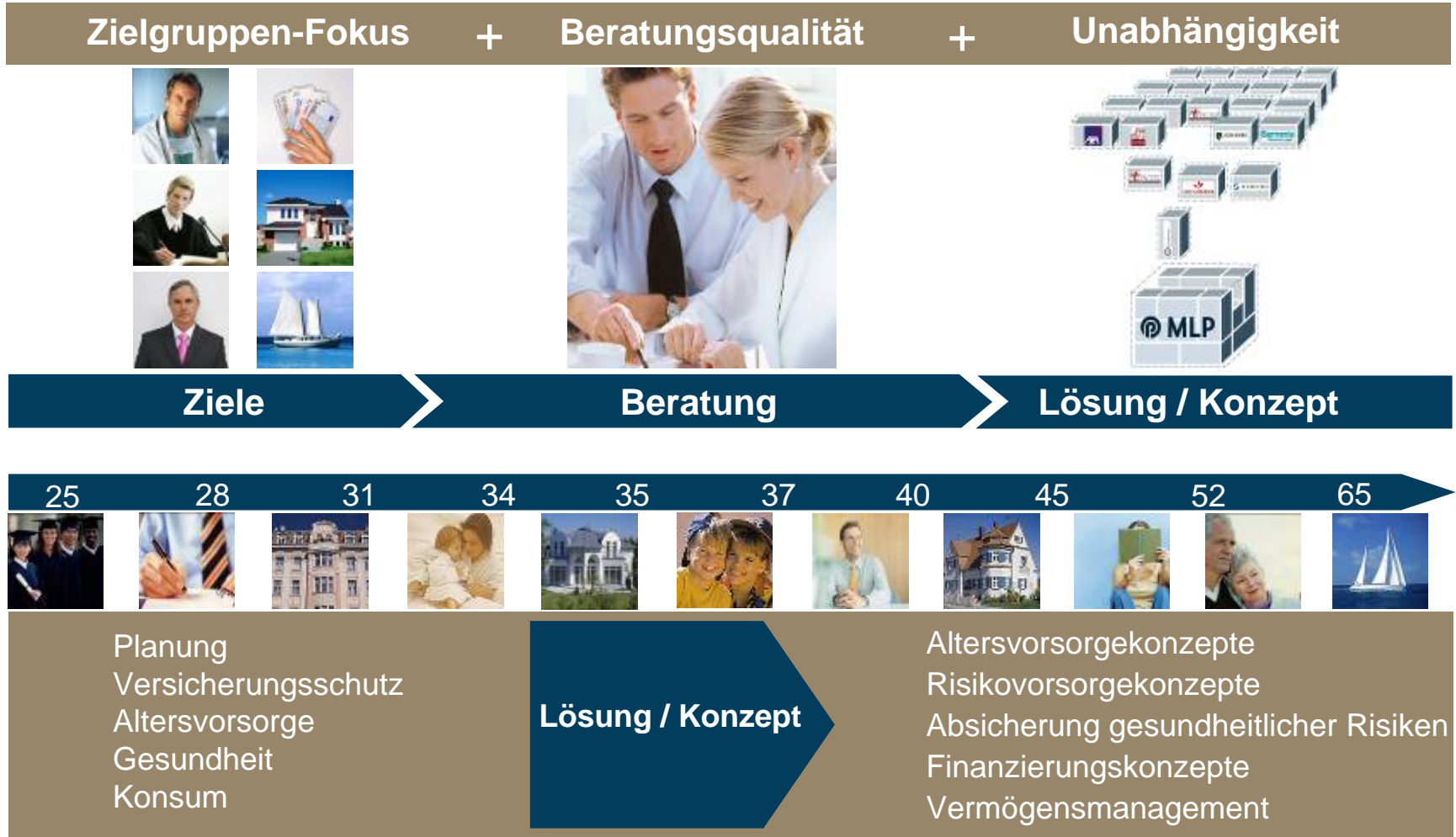
- Geschäftsmodell und Positionierung
- Betriebswirtschaftliche Kennzahlen
- Marktumfeld
- Wachstumstreiber
- Highlights und Ergebnisse im ersten Halbjahr 2008
- Ausblick und Zusammenfassung

1. Geschäftsmodell und Positionierung

29. September 2008

Unabhängiges Geschäftsmodell sowie individuelle Finanzberatung aus einer Hand

Einzigartiges unabhängiges Geschäftsmodell



Unabhängigkeit ist ausschlaggebend für MLP-Kunden

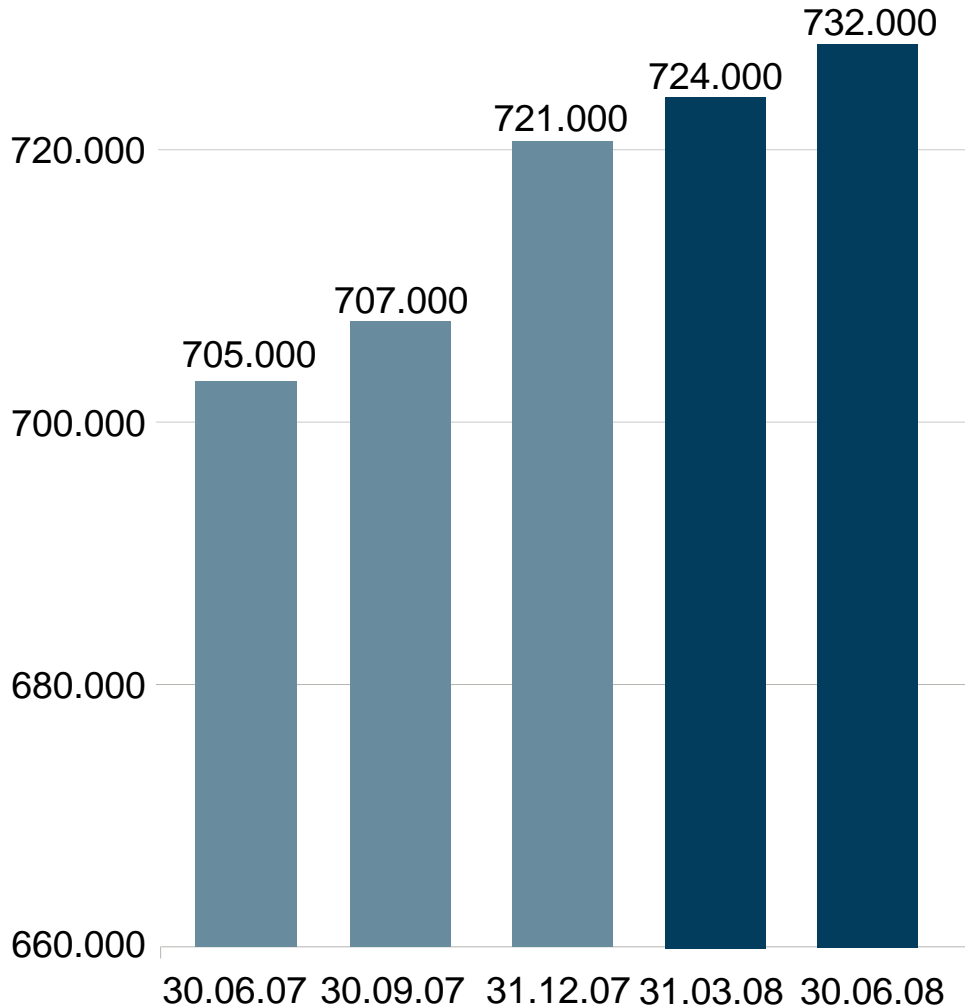
Die wichtigsten Anforderungen unserer Kunden mit Hochschulabschluss



Quelle: Spiegel-Studie Soll & Haben, 2004

Anzahl der Kunden wächst stetig

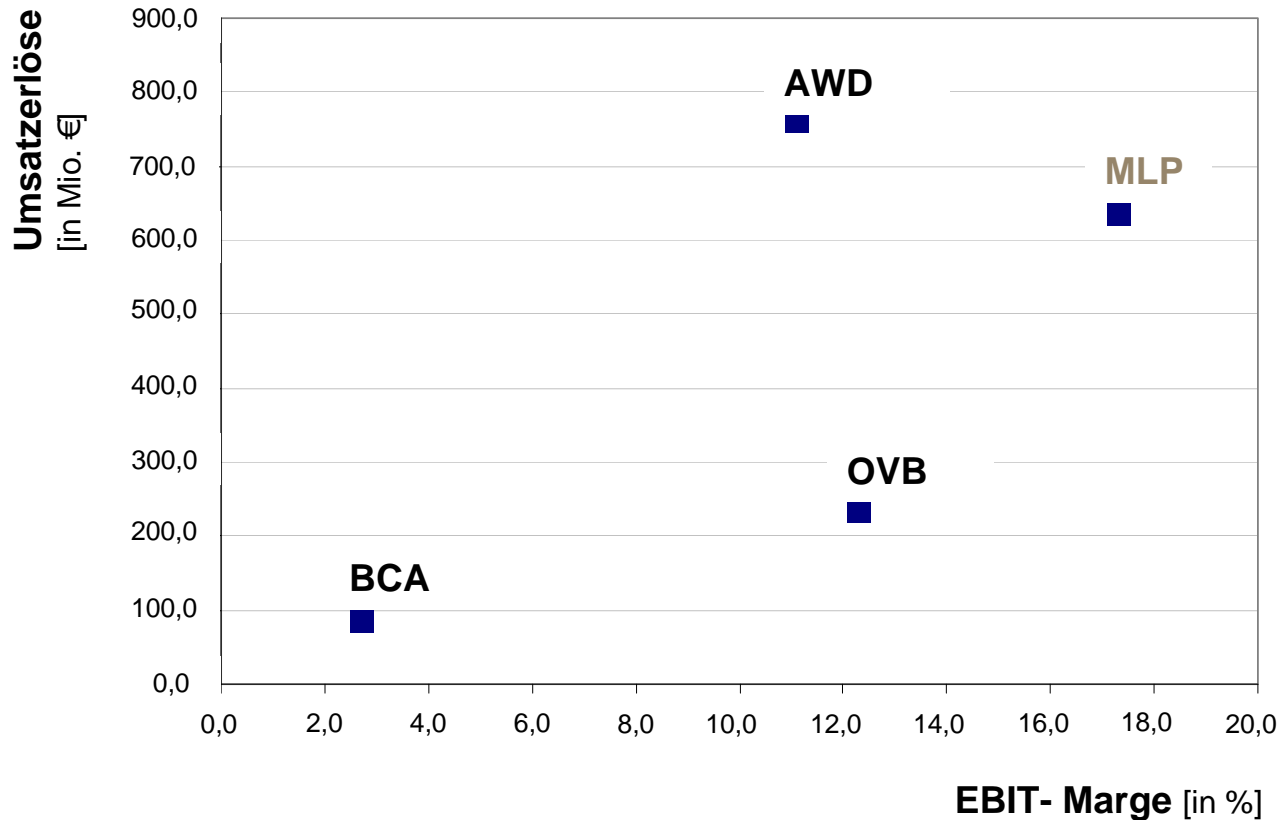
Fortzuführende Geschäftsbereiche



- 11.000 neue Kunden (brutto) im 2. Quartal

MLP - Führende Markposition in Deutschland

Markposition ausgewählter Finanzvertriebsunternehmen in Deutschland 2007



Quelle: Geschäftsberichte 2007

2. Betriebswirtschaftliche Kennzahlen

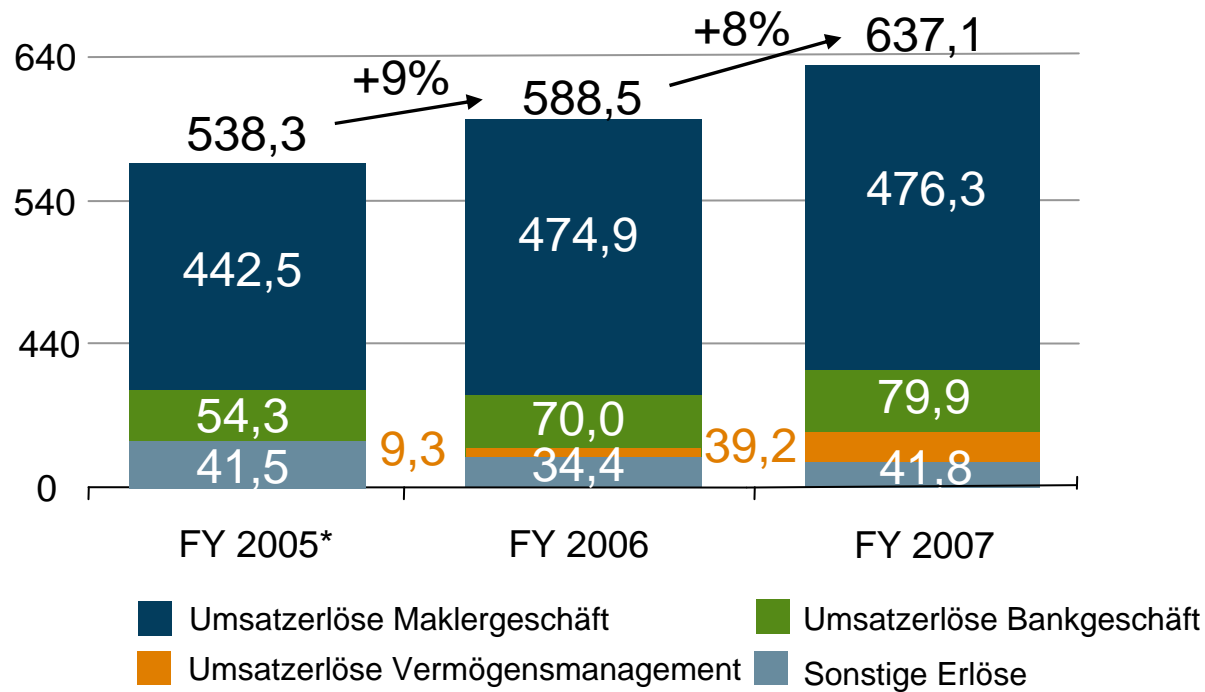
29. September 2008

Steigende Gesamterlöse

Fortzuführende Geschäftsbereiche

Gesamterlöse

[in Mio. €]



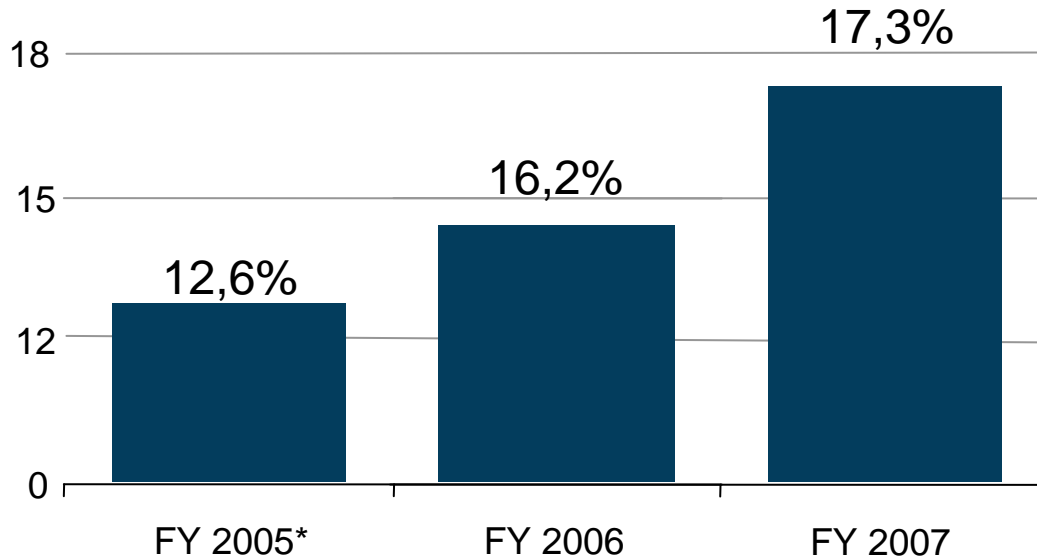
* pro forma

EBIT-Marge auf Rekord-Hoch

Fortzuführende Geschäftsbereiche

EBIT-Marge

[in %]



- Höchste Cross-selling-Rate von 6,9 in der Branche

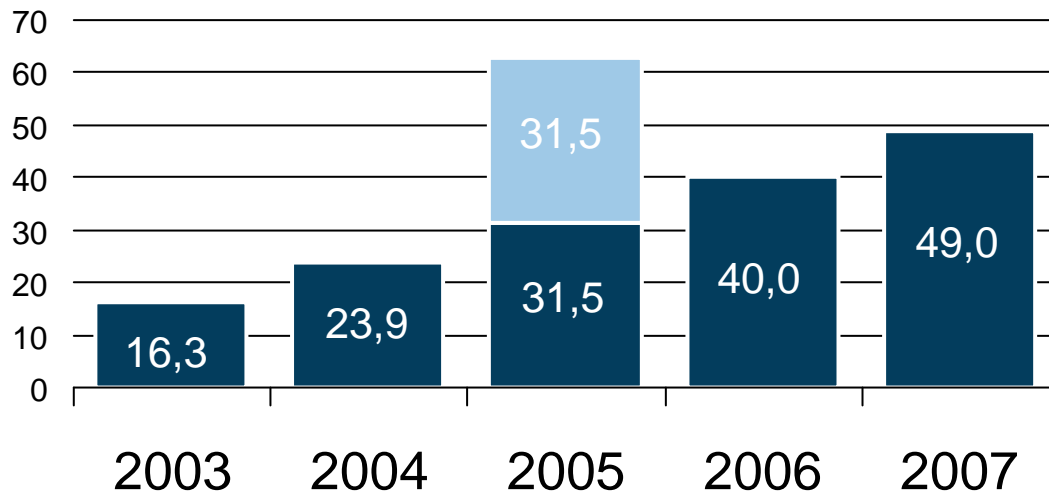
* pro forma

Beteiligung der Aktionäre am Unternehmens- erfolg

Dividende und Aktienrückkauf

Dividendenzahlung

[in Mio. €]



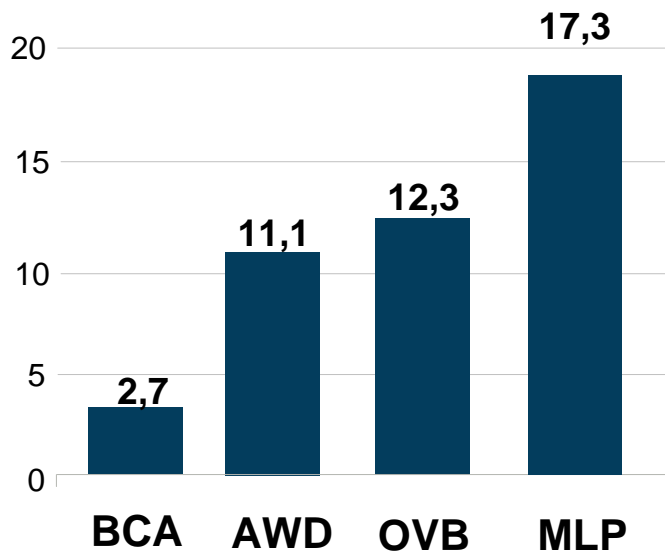
■ Extra-Dividende

- Aktienrückkauf:
166,5 Mio. €
- Ausschüttung von
77% des Bilanz-
Gewinns aus 2006

Peer Group-Vergleich 2007

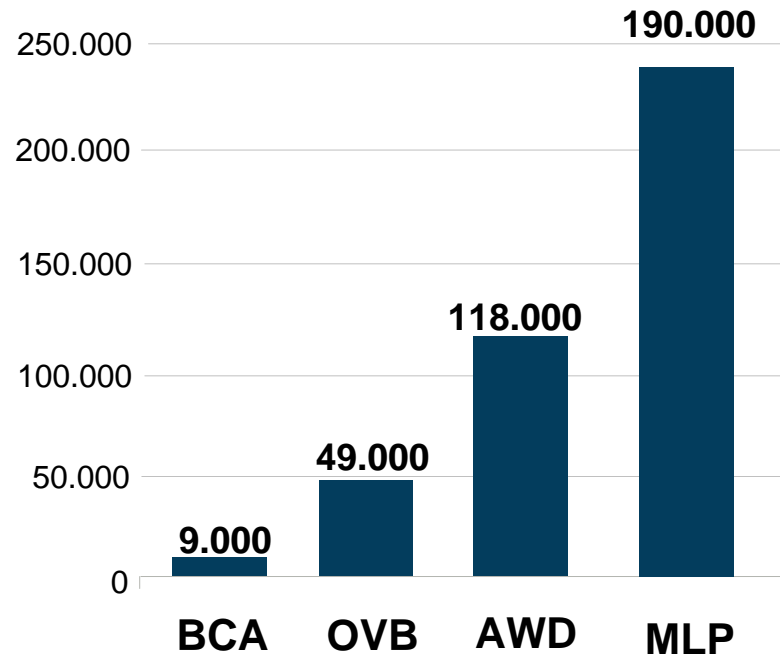
EBIT-Marge

[in %]



Umsatzerlöse pro Berater

[in €]



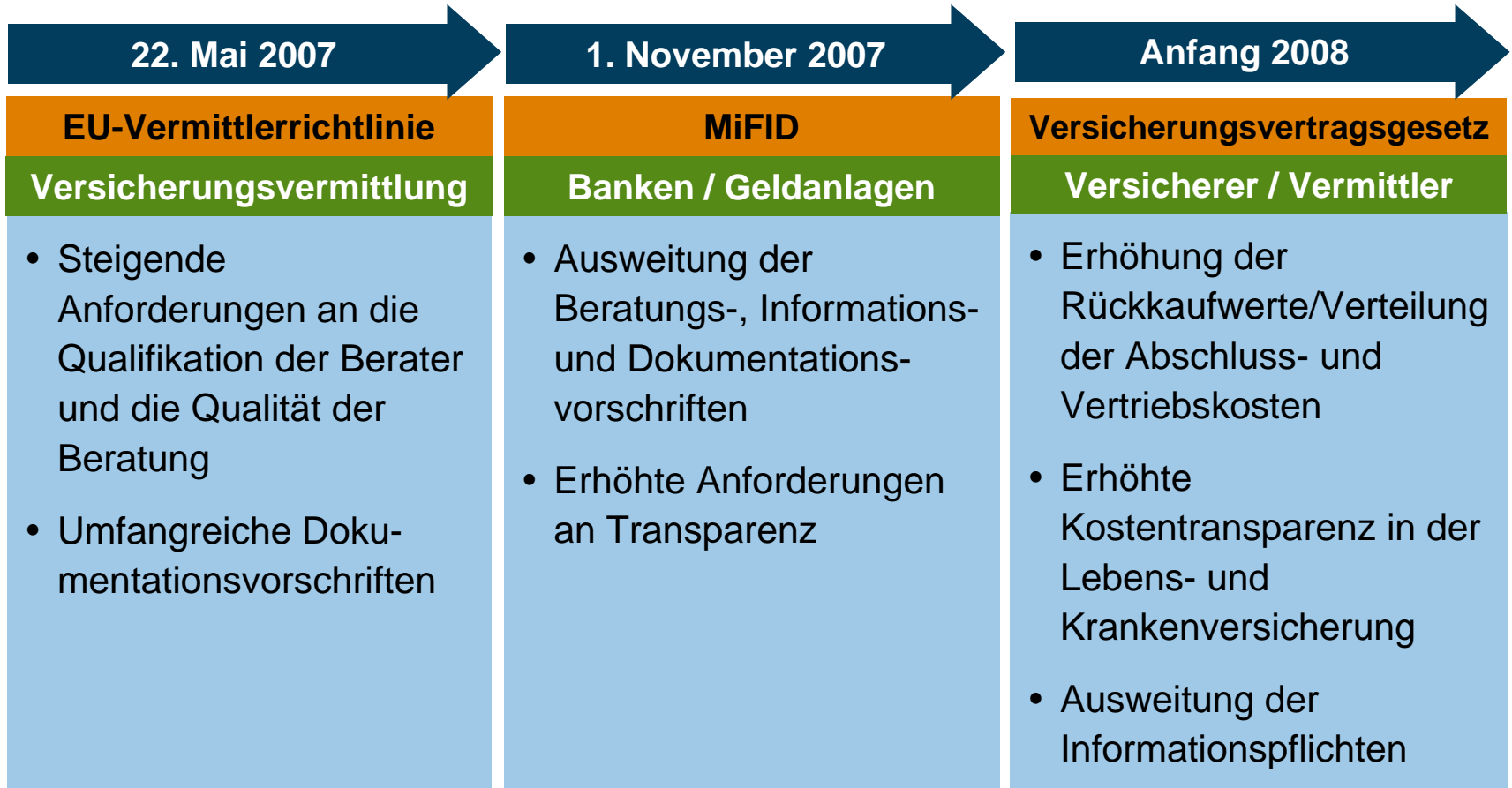
Quelle: Geschäftsberichte 2007

3. Marktumfeld

29. September 2008

Weitreichende gesetzliche Veränderungen...

Regulatorische Anforderungen



... führen zu drastischen Veränderungen in der deutschen Finanzbranche

Wesentliche Markt-Trends für Banken, Versicherungsunternehmen und Finanzdienstleister

Steigende regulatorische Anforderungen werden weiterhin das Marktumfeld drastisch verändern:

- Optimierung der Kostenstrukturen und Prozesse
- Konsolidierung
- Professionalisierung
- Spezialisierung

MLP ist bestens für die Anforderungen der Zukunft gerüstet

Umfangreiche Neuregelungen:

- Vermittlerrichtlinie, MiFID, VVG
- Abgeltungssteuer, Gesundheitsreform

Zunehmender Wettbewerb:

- Banken drängen in den Markt

Hohe Kundenanforderungen:

- Kunden verlangen Qualität und umfangreiche Beratung

Hohe Komplexität:

- Zahlreiche Produkte/hohe steuerliche Komplexität



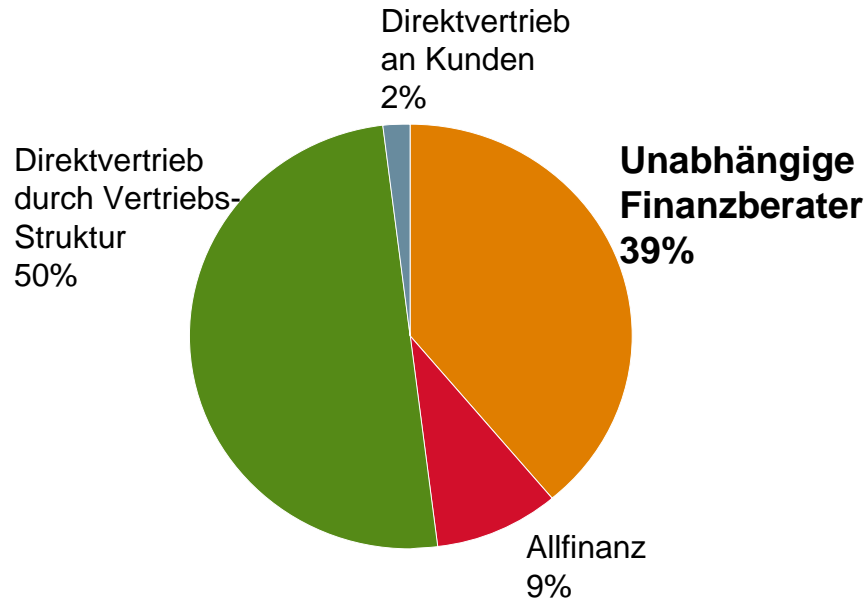
- Fähigkeit zur schnellen Anpassung an veränderte Rahmenbedingungen
- Hochentwickelte IT-Systeme und Prozesse
- Einzigartige Positionierung im Markt
- Führende Aus- und Weiterbildung
- Hochwertige Zielgruppe und hervorragende Qualitätskennziffern

→ Beste Perspektiven durch klare Positionierung und gezielte Weiterentwicklung

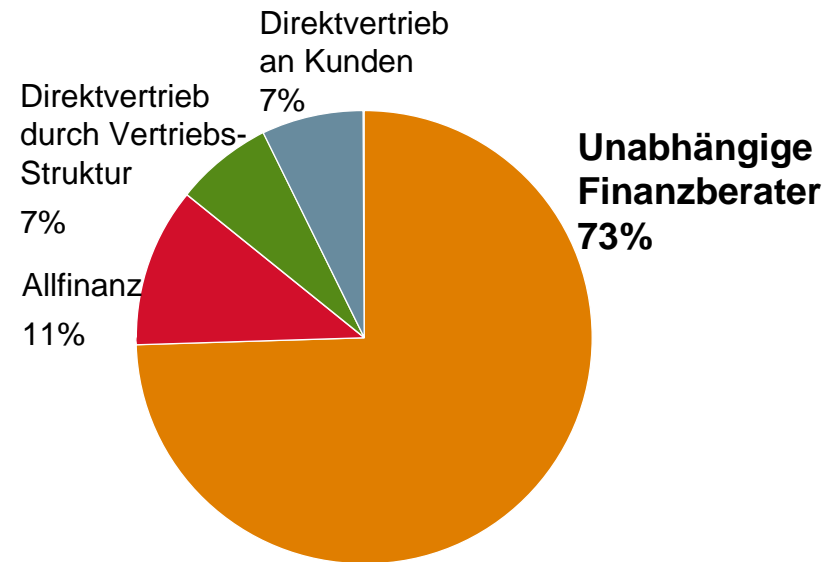
Unabhängige Makler erreichen einen hohen Marktanteil

Auswirkungen der Regulierung in Großbritannien

Vertriebswege 1992



Vertriebswege 2006



Marktanteile im Vertrieb von Altersvorsorgeprodukten
Quelle: Association of British Insurers

4. Wachstumstreiber

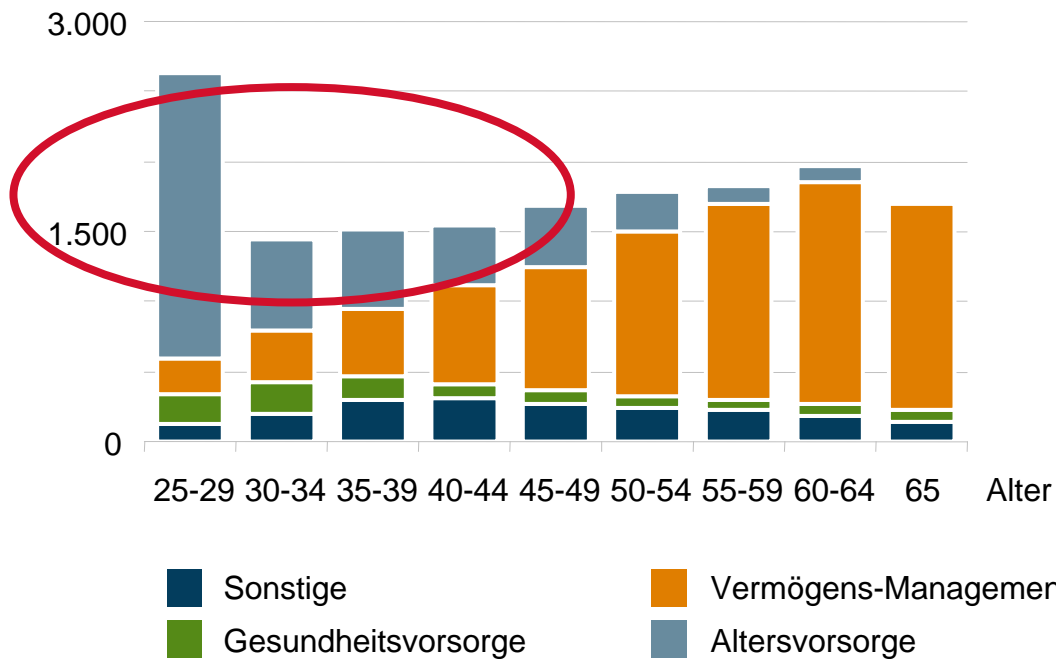
- Altersvorsorge
- Vermögens-Management
- Steigende Produktivität

29. September 2008

Wachstum durch ganzheitlichen Beratungsansatz

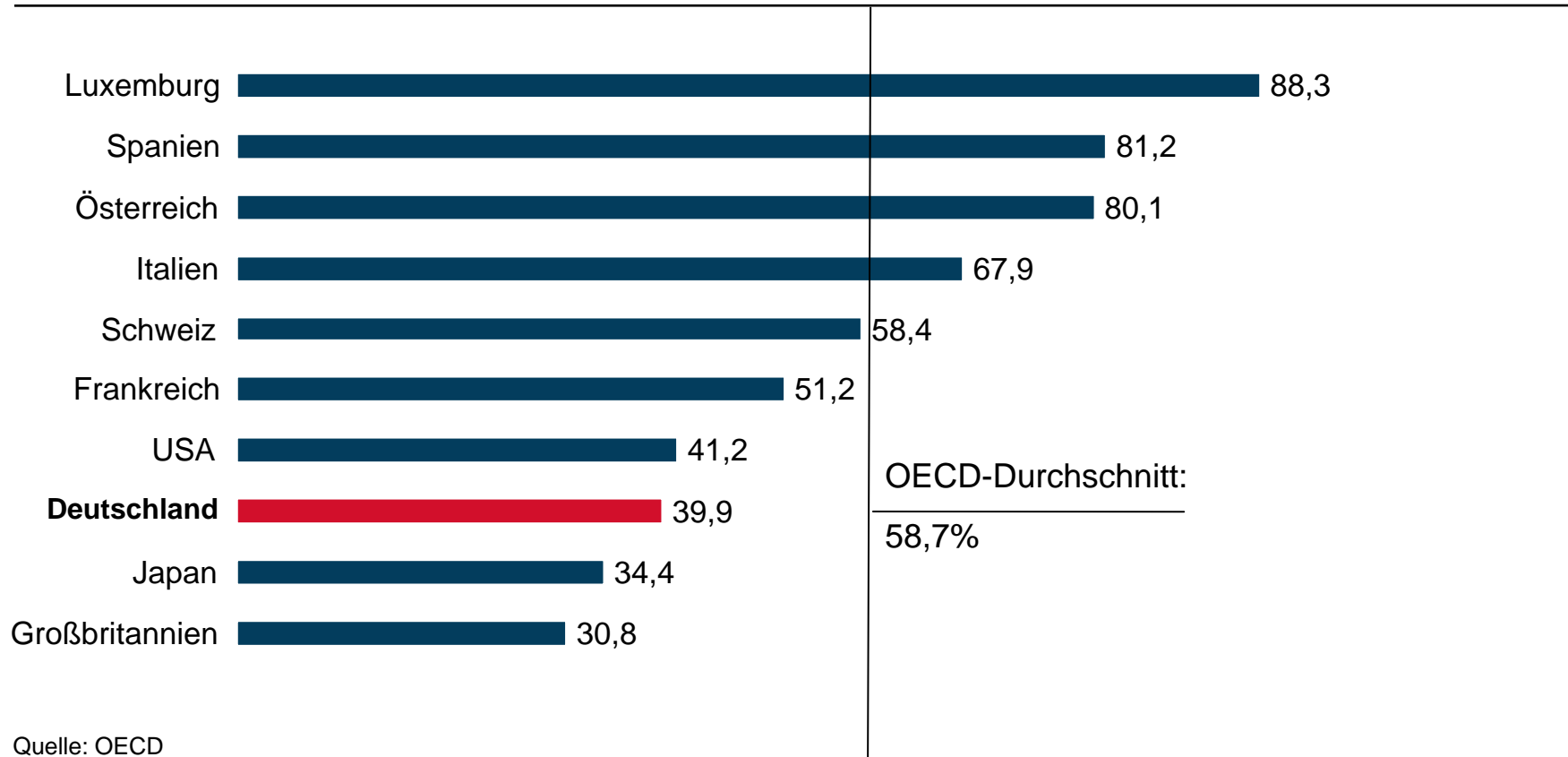
Hohes Potenzial an Umsatzerlösen durch Altersvorsorgeprodukte

Potential an Umsatzerlösen – Für die MLP Finanzdienstleistungen AG pro Jahr und Kunde
[in €]



Hoher Bedarf an Altersvorsorgeprodukten

Das zukünftige Rentenniveau – im Verhältnis zum Bruttoeinkommen*



Quelle: OECD

* Höhe der staatlichen Rente nach heutiger Gesetzgebung. Ausgewählte Länder.

Berechnungsgrundlage:

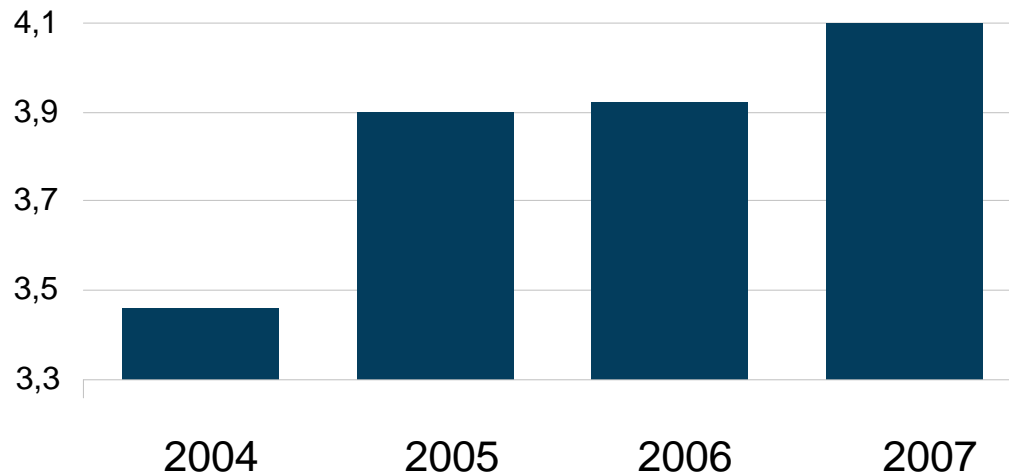
20-jähriger Angestellter, der 2004 eine Vollzeit-Beschäftigung beginnt und bis zum gesetzlichen Rentenalter arbeitet (Durchschnitts-Verdiener).

Marktanteil im Altersvorsorgegeschäft wächst

Kernkompetenz verstärkt

Marktanteil MLP

[in %]



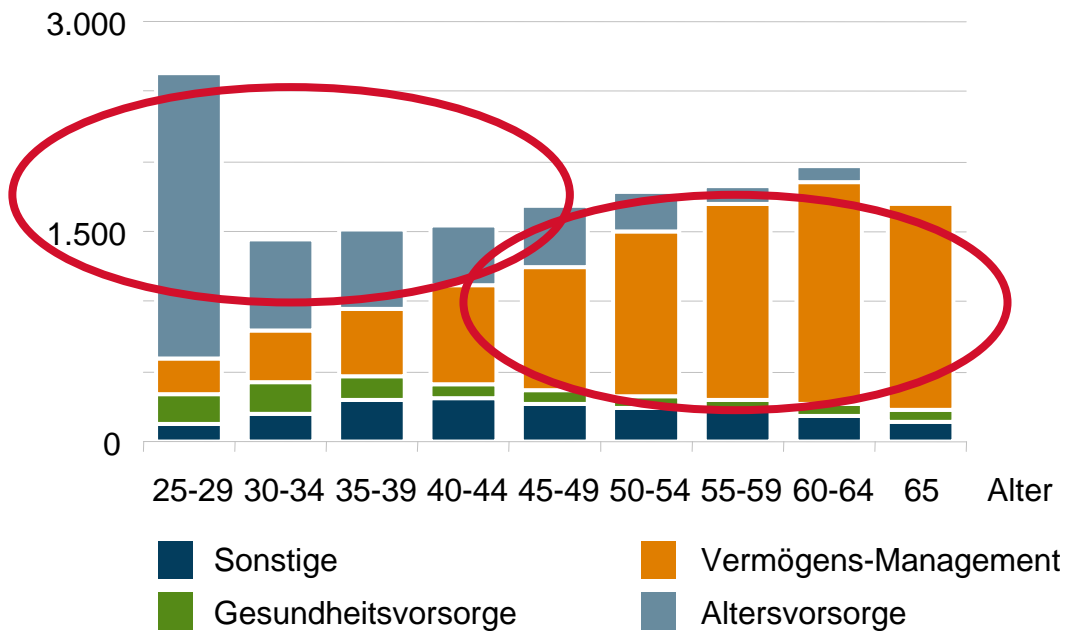
Quelle: Eigene Berechnung. Marktanteil am jährlichen Prämienvolumen.

Wachstum durch ganzheitlichen Beratungsansatz

Steigendes Potenzial der Umsatzerlöse im Vermögens-Management

Potential an Umsatzerlösen – Für die MLP Finanzdienstleistungen AG pro Jahr und Kunde

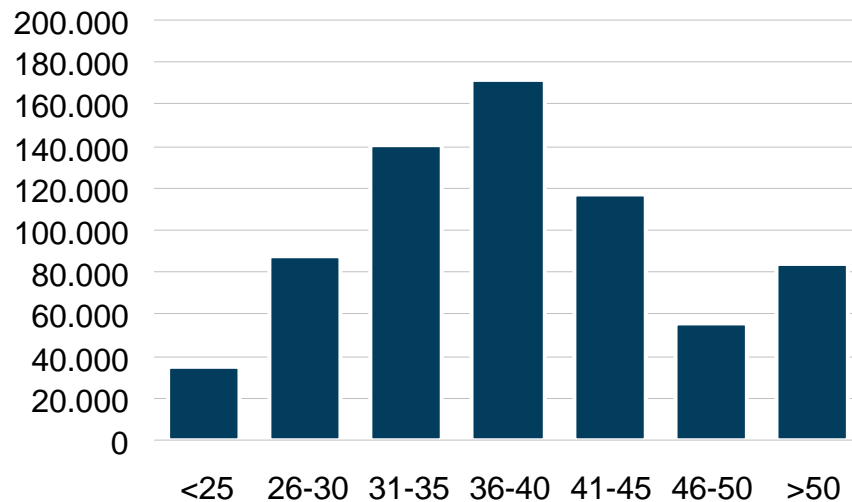
[in €]



Niedriges Durchschnittsalter bietet großes Potenzial

Gezielte Expansion des MLP Vermögens-Managements

Altersstruktur unserer Kunden

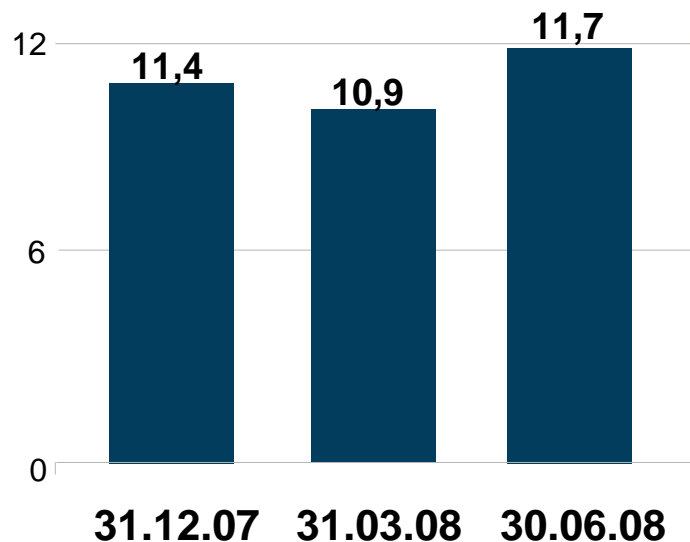


- Das Einkommen und die Sparquoten der MLP-Kunden übersteigen klar das Durchschnittsniveau
- Das Durchschnittsalter eines MLP-Kunden ist 39 Jahre
- Bereits 37 Prozent der Kunden sind älter als 40 Jahre
- Die Anzahl der über 40-jährigen Kunden wird sich innerhalb von 5 Jahren verdoppeln

Betreutes Vermögen entwickelt sich entgegen dem Markttrend positiv

Betreutes Vermögen

[in Mrd. €]



- Im ersten Halbjahr 2008 gingen die Mittelzuflüsse in Deutschland um fast 40 Prozent zurück

Produktivitätssteigerung durch gezielte Unterstützung unserer Berater

Beispiel: Immobilienfinanzierung

Anforderungen – MLP-Kunde

1. Persönliches Gespräch
2. Maßgeschneidertes Angebot
3. Angebote verschiedener Unternehmen
4. Innovative Hypotheken-Produkte
5. Schnelle und einfache Prozesse
6. Günstige Konditionen

Anforderungen – ML-Berater

1. Unterstützung durch
 - Prüfung/Aufbereitung der Unterlagen
 - Sammeln der Dokumente
 - Beratungsgespräch
2. Technologie/Nutzen
 - Unmittelbar, aktuell, schnell
3. Verständliches Produktportfolio

MLP Hyp

5. Highlights und Ergebnisse im ersten Halbjahr 2008

29. September 2008

Highlights H1 und Q2 2008

- Steigerung der Gesamterlöse um 5 Prozent auf 287,3 Mio. €
- Betreutes Vermögen steigt von 10,9 auf 11,7 Mrd. €
- Marktumfeld im Umbruch
- Gesetzliche Neuregelungen stellen besondere Herausforderungen an die Finanzdienstleister – Anpassungen der Strukturen, Prozesse u. Technologie
- Kunden sind unsicher und verzögern Investitionsentscheidungen aufgrund von:
 - Finanzmarktkrise
 - Schwache Entwicklung auf den Kapitalmärkten
 - Steigende Inflation
 - Unsicherheit bzgl. der zukünftigen wirtschaftlichen Entwicklung

Grundsätzliche Entwicklungen im deutschen Markt in H1 2008

Altersvorsorge

- Neugeschäft in den letzten Jahren stagnierend
- Auf lange Sicht ein Wachstumsmarkt
- Derzeit Verdrängungswettbewerb

Vermögensmanagement

- Mittelzufluss ging in H1 um fast 40 Prozent zurück

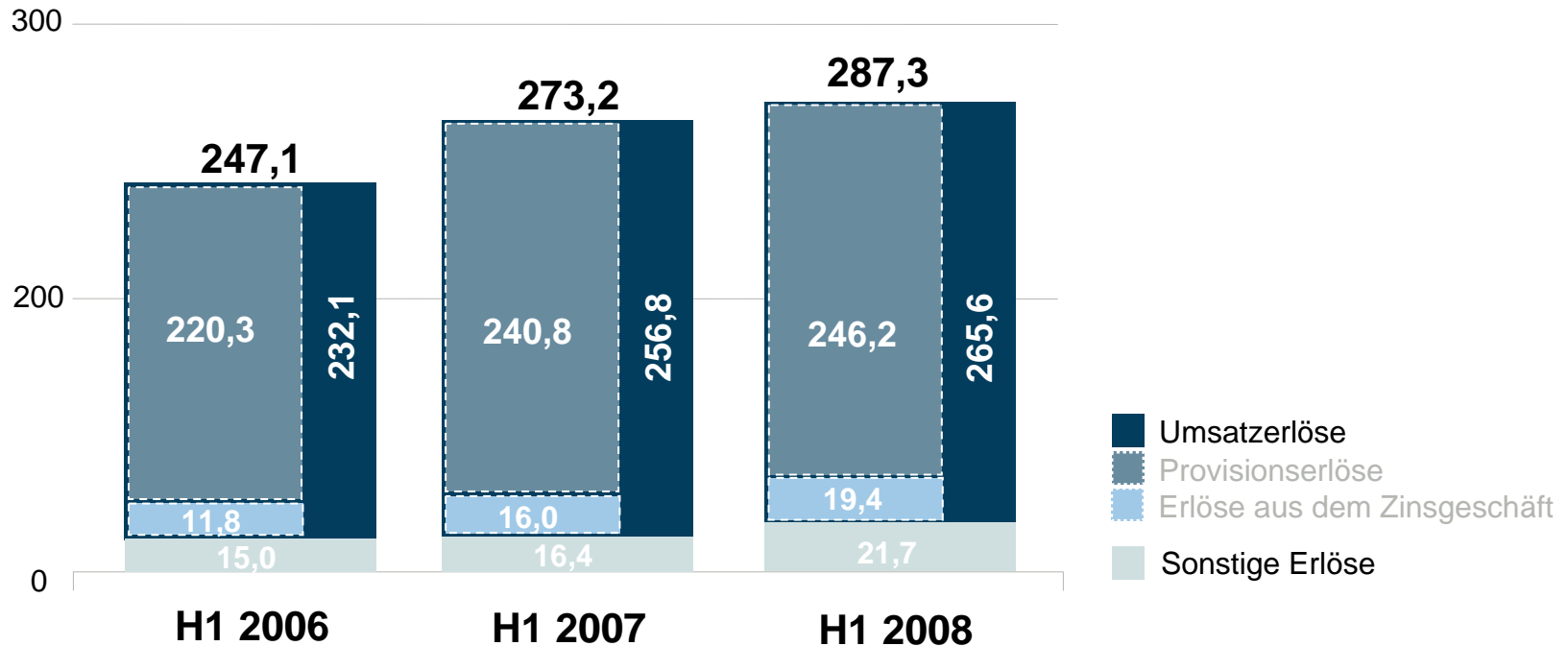
Private Krankenversicherung

- Aufgrund der Gesundheitsreform aus dem Jahr 2007 stagnierte die Anzahl der versicherten Personen

H1: Gesamterlöse um 5% gestiegen

Gesamterlöse

[in Mio. €]



6. Ausblick und Zusammenfassung

29. September 2008

Ziele für 2008 nach dem 2. Quartal bestätigt

Ausblick

	2008	Mittelfristige Prognose
Umsatzerlöse – Altersvorsorge	→	↗
Umsatzerlöse – Vermögens-Management	↗	↗
Umsatzerlöse - Gesundheitsvorsorge	↘	↗

2008:

- **Schnelle Anpassung** an das neue regulatorische Umfeld
- **Wachsender Marktanteil** im Altersvorsorgegeschäft
- Trotz veränderten Rahmenbedingungen **Anstieg der Gesamterlöse** über den Rekordwert in 2007
- **Leichter und einmaliger** Rückgang der EBIT-Marge aufgrund von Anpassungsmaßnahmen an das Versicherungsvertragsgesetz

Zusammenfassung

- MLP hat ein einzigartiges und erfolgreiches Geschäftsmodell
- MLP-Kunden fordern unabhängigen und individuellen Beratungsansatz
- Unabhängiges Geschäftsmodell bietet eine höhere Profitabilität
- 1. Halbjahr 2008
 - Schwieriges Marktumfeld aufgrund regulatorischer Veränderungen
 - Gesamterlöse sowie das betreute Vermögen entgegen dem allgemeinen Markttrend gestiegen
- Ziele für das Geschäftsjahr 2008 bestätigt

Wandel gestalten – Chancen nutzen

DSW Aktienforum 2008

Helmut Achatz
Leiter Investor Relations

29. September 2008