

# Gespräch für Analysten

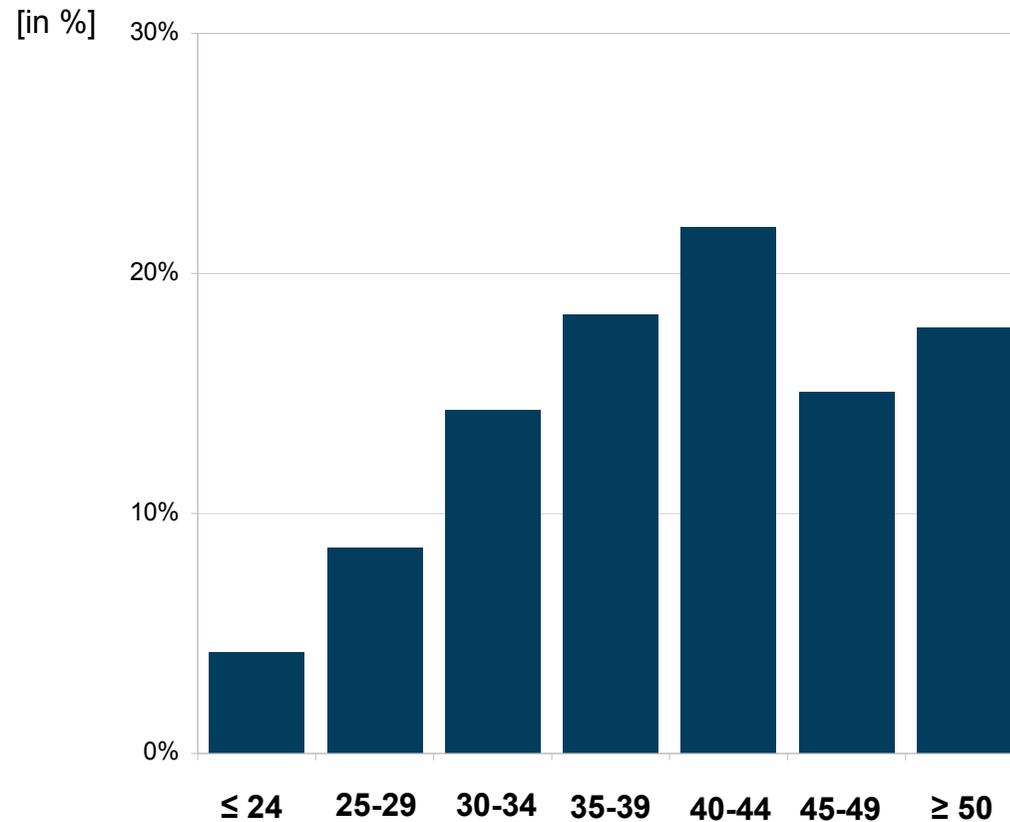
Dr. Uwe Schroeder-Wildberg,  
Vorstandsvorsitzender MLP AG

Arnd Thorn,  
Vorstandsvorsitzender Feri AG

Frankfurt, 27. November 2012

# Niedriges Durchschnittsalter der Kunden bietet hohes Potenzial...

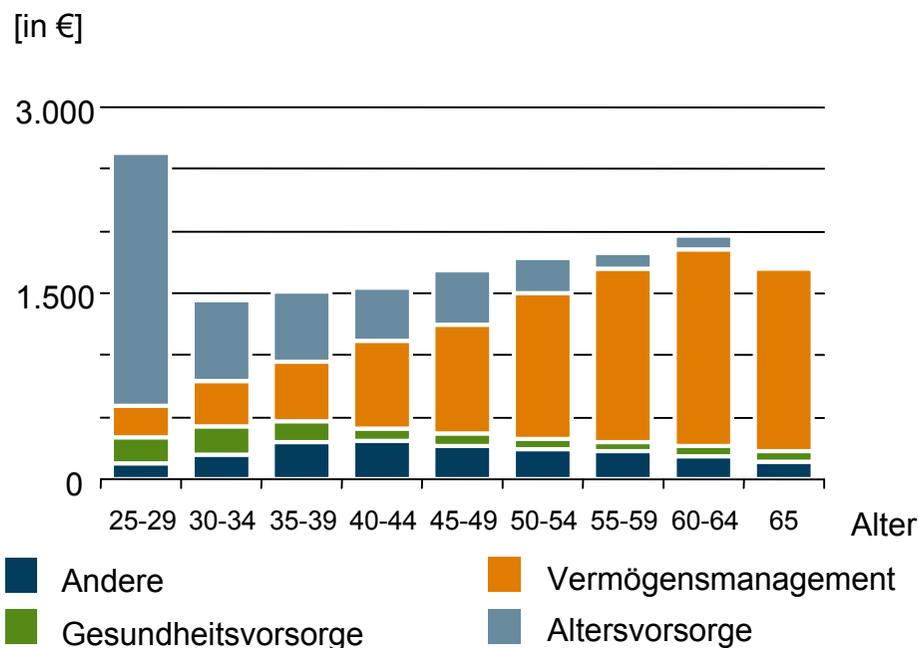
## MLP-Kunden nach Altersgruppen



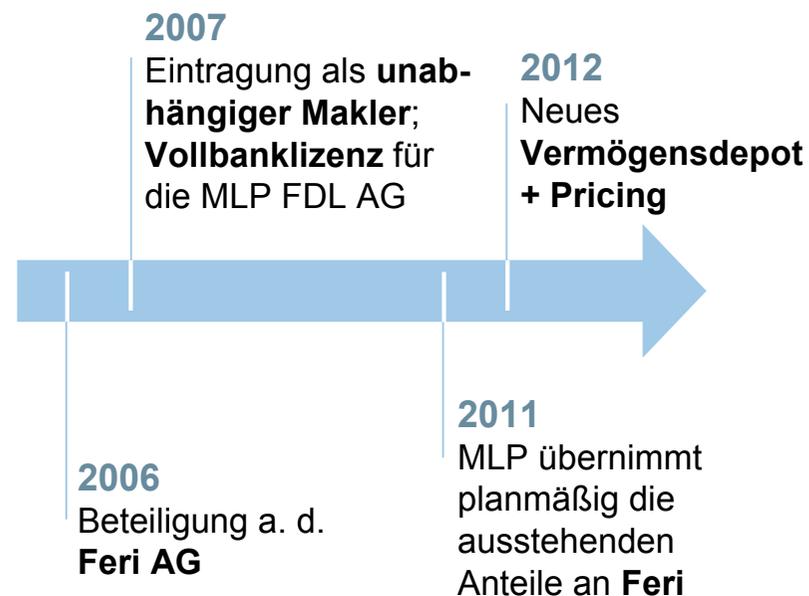
Durchschnittsalter  
MLP-Kunden: 41 Jahre

# ...vor allem im Vermögensmanagement

Potenzielle Umsatzerlöse pro Jahr und Kunde



Wesentliche Schritte zur Stärkung des Vermögensmanagements



# MLP-Kunden profitieren von Feri-Expertise

Feri

MLP-Vermögensmanagement

## Privat- und Firmenkunden sowie institutionelle Investoren

- Vermögensverwaltung/Investment Management
- Risiko Overlay
- Vermögensberatung
- Vermögensstrukturierung /-controlling
- Asset Protection
- Asset Liability Management

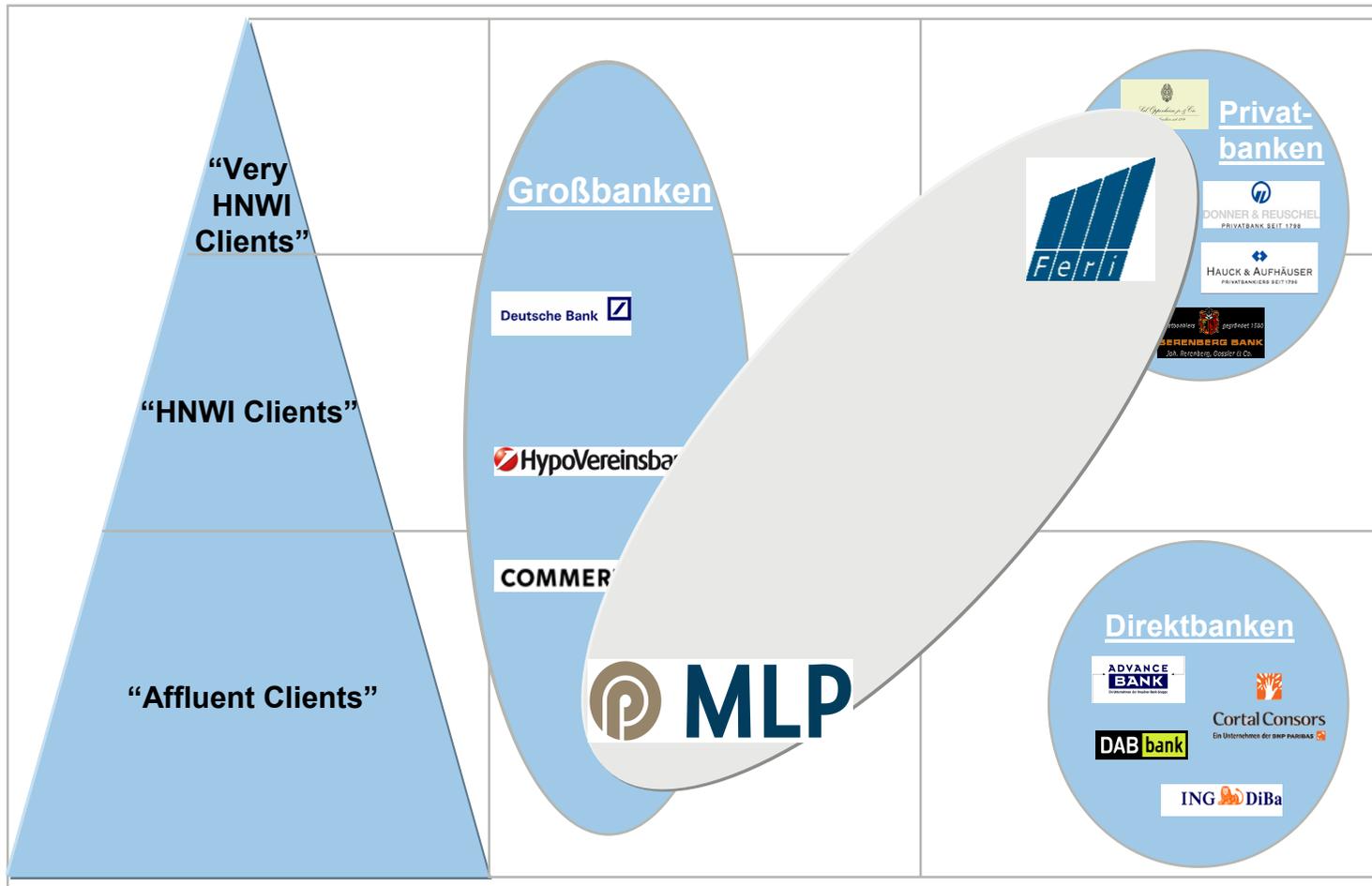
## Rating

## Produktunabhängige Markteinschätzungen

- Know-how Transfer
- Qualitätsprüfung
- Fondsselektion
- Best of-Auswahl
- Nachhaltigkeitsliste
- Geschlossene Fonds

## Feri-Direktmandate

# MLP und Ferri – einzigartige Positionierung im Vermögensmanagement



Universalanbieter ← Produktangebot → Nischenanbieter

# **FERI VERFÜGT ÜBER 25 JAHRE ERFAHRUNG IM PROFESSIONELLEN VERMÖGENSMANAGEMENT**



## **Feri im Profil**

- **Strategischer Gesellschafter MLP AG (100%)**
- **Gründung 1987 zusammen mit Harald Quandt-Holding**
- **Hauptsitz Bad Homburg; Büros in Düsseldorf, München, St. Gallen, Luxemburg, Wien und Mailand**
- **Über 200 Mitarbeiter**
- **Mehr als 220 private Mandate und 1000 institutionelle Kunden**
- **Eines der größten privatwirtschaftlich organisierten Wirtschaftsforschungsinstitute in Europa**

# SEIT 2008 STARK VERÄNDERTES ANLEGERVERHALTEN...

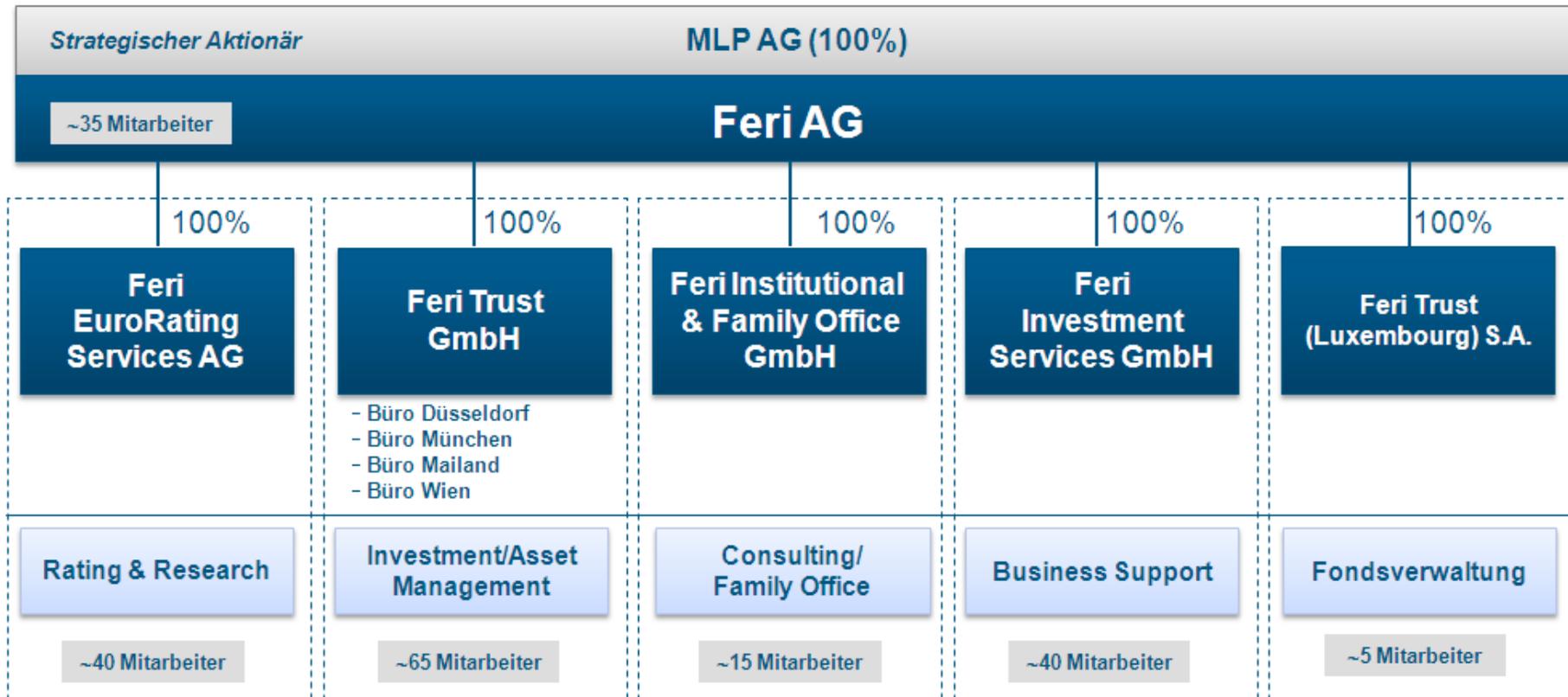


	Vor den Krisen	Während den Krisen	Nach den Krisen
Investment-wahrnehmung	Komplex = smart	„Je komplexer, desto größer die Verluste“	Investments, die <b>klar</b> und verständlich sind!
Vertrauen in Institutionen	Groß = sicher	„Je größer, desto eher brechen sie zusammen“	Kein blindes Vertrauen, Institute müssen <b>glaubwürdig</b> sein!
Beziehung zum Kundenberater	„Alles unter Kontrolle“	„Mein Berater ruft <u>nicht</u> an!“	Mehr Beratung, mehr <b>Transparenz</b> , mehr Mitsprache!
Kundenziele	<b>Performance</b>	<b>Sicherheit</b>	<b>Transparenz/ Vermögensschutz</b>



**Neues Anlageumfeld erfordert noch mehr Klarheit, Glaubwürdigkeit und Transparenz**

# ...FÜHRTE 2011 ZUR NEUAUSRICHTUNG DER GRUPPE



**Neuausrichtung 2011:**  
**Klare Trennung der Geschäftsfelder „Rating & Research“,**  
**„Investment Management“ und „Consulting/Family Office“**

# UMFASSENDES LEISTUNGSANGEBOT IN DER FERIGRUPPE



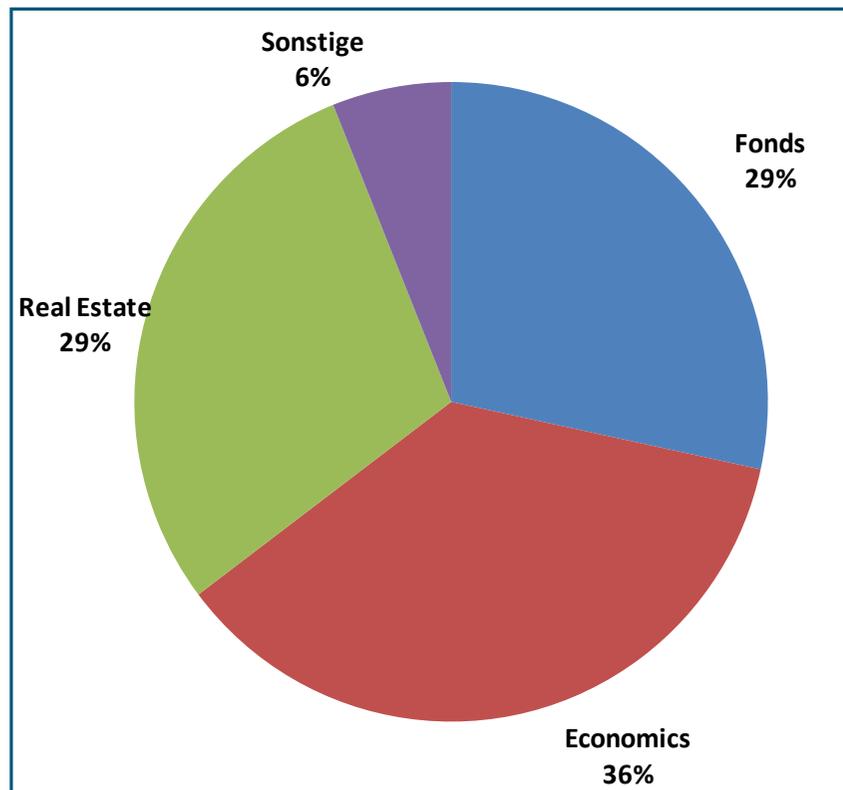
# RATING & RESEARCH ALS BASIS DES GESCHÄFTSMODELLS



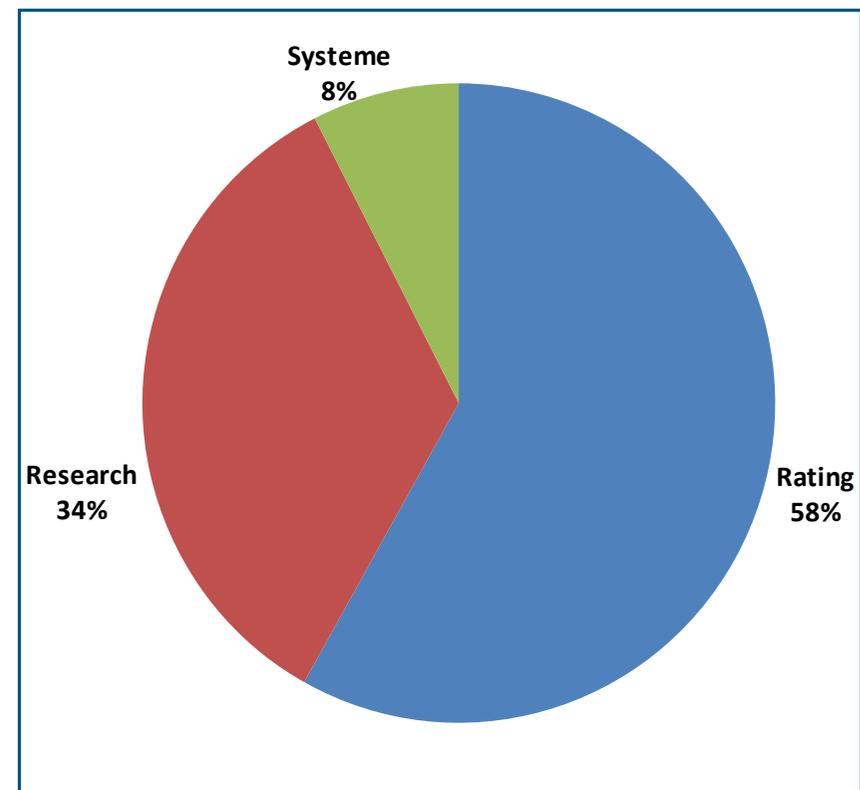
Rating & Research

## Feri EuroRating Services AG: Geschäftsfelder und Struktur

### Geschäftsfelder



### Services



## Feri EuroRating Services AG: Umfeld und Ausrichtung 2013

- **Regulatorische Verankerung von Risikoanalyse und Bewertung von Assets und Portfolios bietet Chancen für Bewertungsgeschäft**
- **Outsourcing als Krisenreaktion bei institutionellen Investoren und Vertrieb bietet Chance für Selektionsgeschäft**
- **Bankenunabhängige Unternehmens- und Projektfinanzierung bietet Chancen für Credit Rating Geschäft**

### Fokus für 2013

- **Bewertung: Beteiligungsportfolios und AIFM**
- **Fonds-/Managerselektion: Vertriebe und institutionelle Investoren**
- **Credit Rating: Structured Finance, Covered Bonds, Corporates**

# ERSTELLUNG EINES ANLAGEKONZEPTS IM INVESTMENT MANAGEMENT



Investment Management

1. Volkswirtschaftliche Einflussparameter & Finanzmarktmodelle



Investment Research

Feri Euro-Rating

2. Multi Asset Allocation-Modell

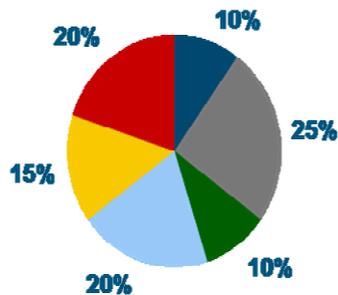


Portfolio Management

Feri Trust

3. Strategische Asset Allocation gemäß Ihrem Risikoprofil

Beispiel: Strategische Asset Allocation für dynamische Anlagestrategie



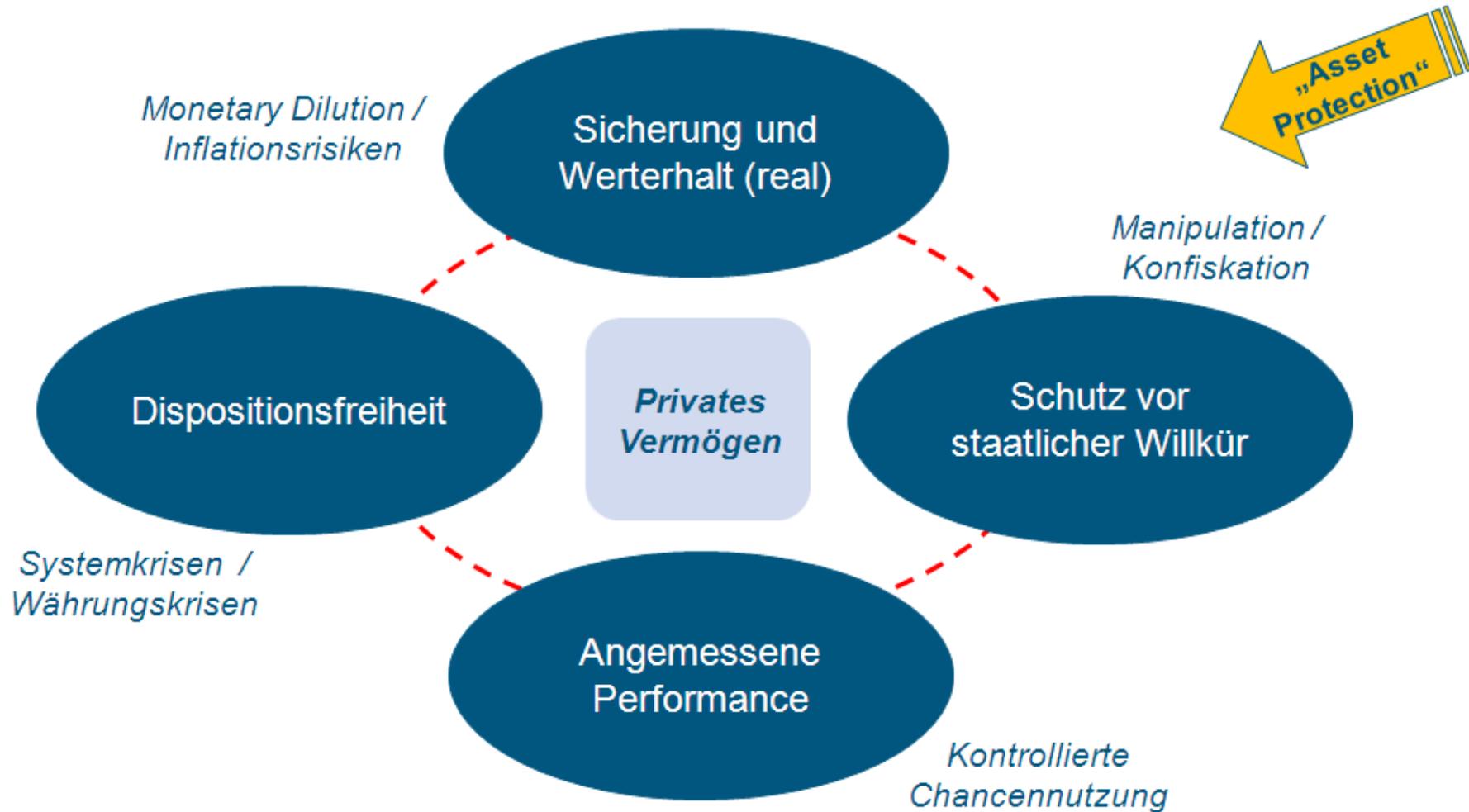
Bandbreite	Neutral	Minimum	Maximum
■ Sicherheitsorientiert	10%	10%	100%
■ Wachstumsorientiert	25%	0%	35%
■ Immobilien	10%	0%	20%
■ Private Equity	20%	0%	20%
■ Hedge Fonds	15%	0%	20%
■ Rohstoffe / Sonstiges	20%	0%	25%

# GRUNDLAGE: NEUAUSRICHTUNG STRATEGISCHER ZIELE UND ZIELSYSTEME



Investment Management

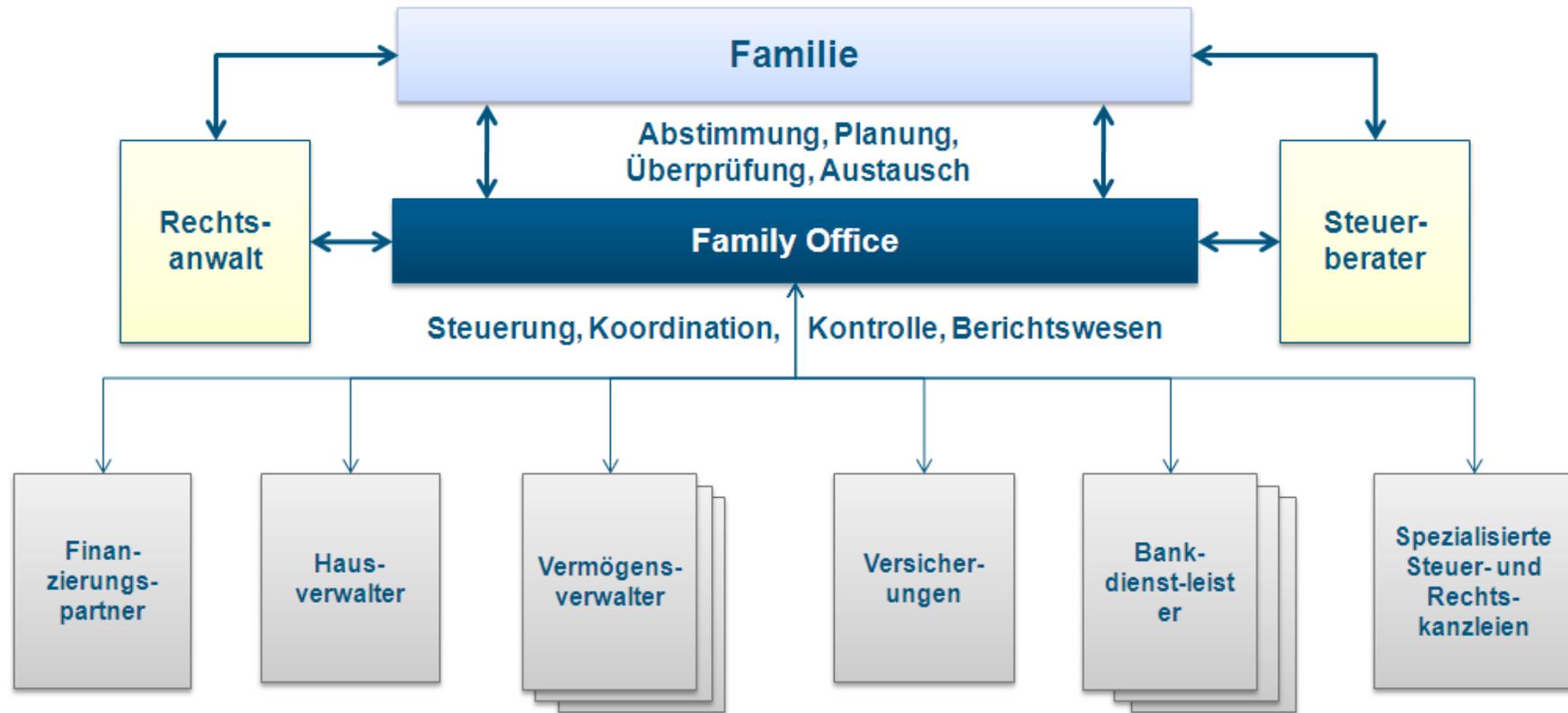
Veränderungen bei Strukturierung und Management von Privatvermögen („Asset Protection“)



# FAMILY OFFICE: EFFIZIENTE STEUERUNG, KONTROLLE UND KOORDINATION ALLER BETEILIGTER



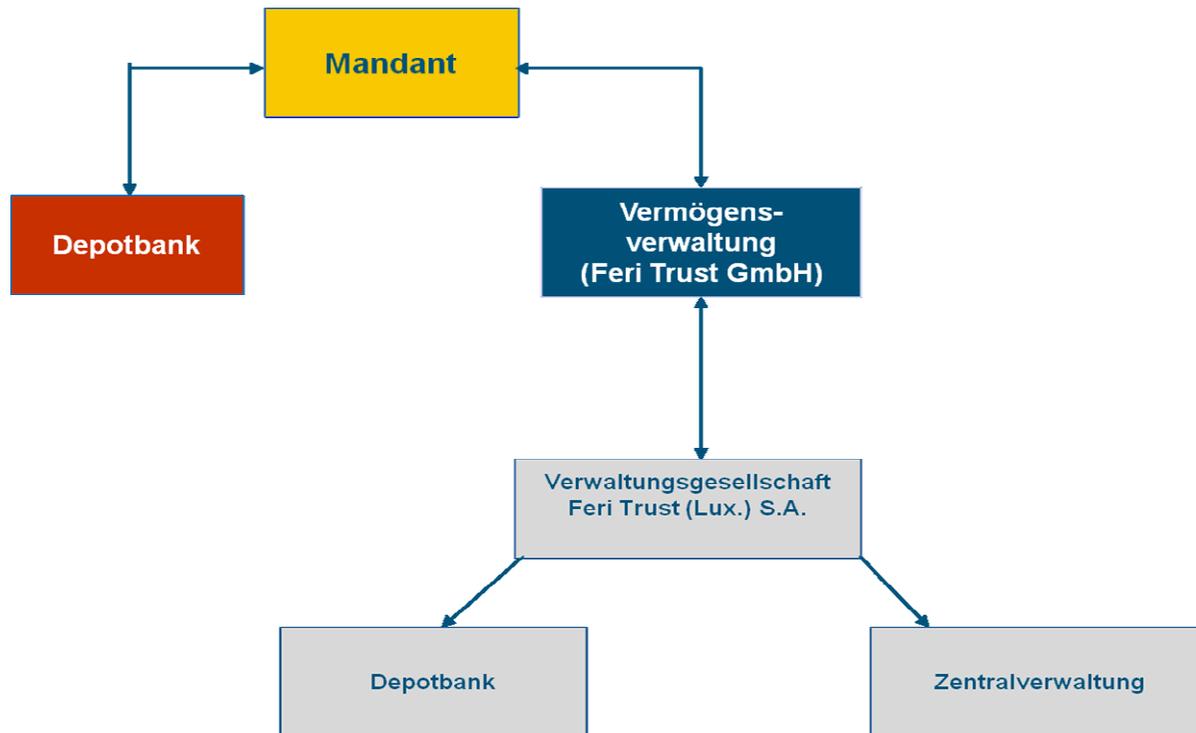
Consulting/  
Family Office



# AUSBAU DES SERVICES FÜR KUNDEN DURCH FONDSADMINISTRATION IN LUXEMBURG



Feri Trust (Lux.) S.A.



## Aufgaben der Feri Trust Lux.:

- Angebot geeigneter Produktstrukturen für alle wesentlichen Anlagestrategien, von klassischen bis alternativen Investments
- Fondsstrukturierung und Fondsaufgabe inkl. Durchführung des Zulassungsverfahrens
- Administration der verwalteten Fonds (u.a. tägliche Fondspreisberechnung, Überprüfung Anlagerichtlinien)
- Abrundung der konzern-eigenen Dienstleistungspalette und Generierung von Cross-Selling Effekten

## Vorteile für private und institutionelle Kunden:

- **Alle Dienstleistungen aus einer Hand**
  - **Effizienteres Handling**
  - **Erhöhte Transparenz**
- **Durchgängige Kostenkontrolle**

# KLARE DIFFERENZIERUNG VON ANDEREN ANBIETERN



	Feri	Großbanken	Privatbanken	Freie VV
Exklusivität		eingeschränkt	teilweise	
Eigene Research Basis			teilweise	
Unabhängigkeit			eingeschränkt	teilweise
Keine eigenen Produkte			teilweise	teilweise
Kostentransparenz			eingeschränkt	teilweise
Weiterleitung von Bestandsvergütungen (Retrozessionen)		eingeschränkt	teilweise	teilweise

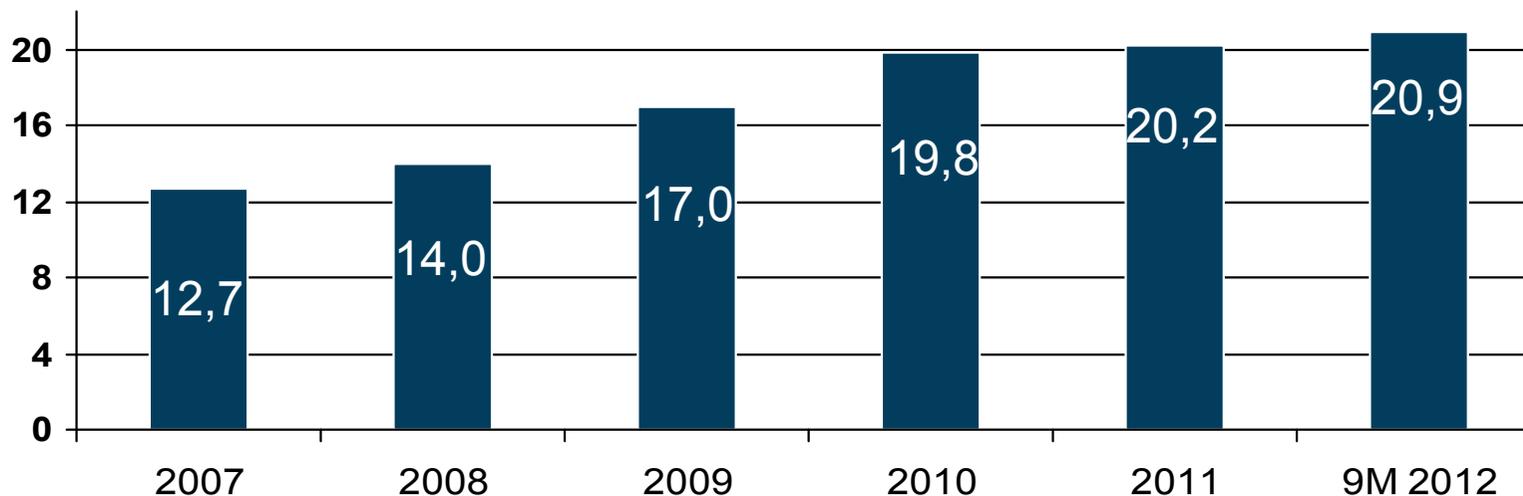
**Feri berücksichtigt die Interessen der Mandanten in vollem Umfang!**

# Stetige Steigerung der Assets under Management

MLP-Konzern

## Assets under Management im Konzern

[in Mrd. €]



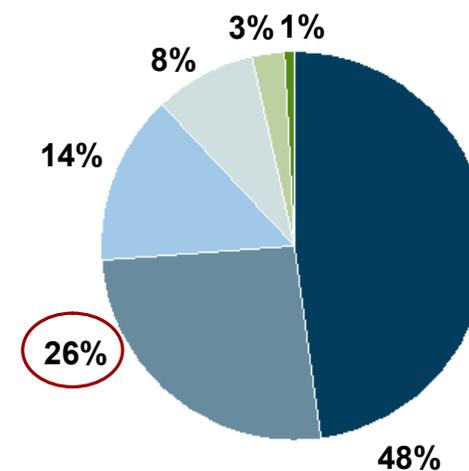
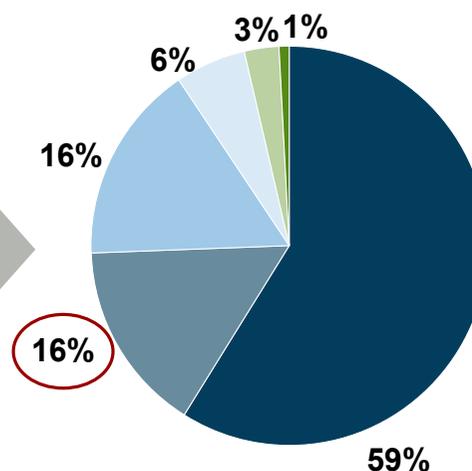
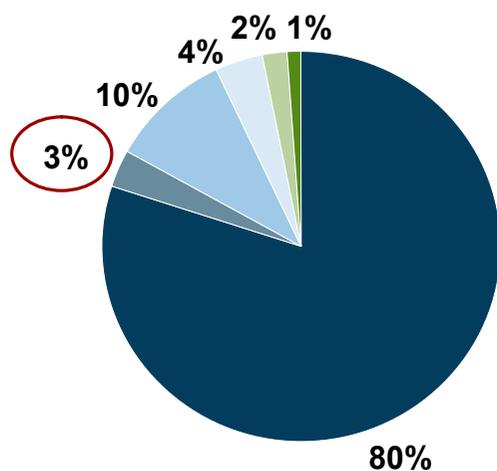
# Deutliche Steigerung der Erlöse im Vermögensmanagement

Provisionserlöse MLP-Konzern

FY 2005: 467,9 Mio. €

FY 2011: 498,5 Mio. €

9M 2012: 319,6 Mio. €



- Altersvorsorge
- Vermögensmanagement
- Krankenversicherung
- Sachversicherung
- Finanzierung
- Übrige Beratungsvergütungen