

MLP & Feri

die neue Dimension der Unabhängigkeit

Pressegespräch



MLP



Frankfurt, 18. September 2006

Agenda

- Investition in eine erfolgreiche Zukunft –
Eckdaten der Beteiligung und strategischer Hintergrund
(Dr. Uwe Schroeder-Wildberg, Vorstandsvorsitzender MLP AG)
- Klare Vorteile für den Kunden –
die künftige Ausrichtung des MLP-Vermögensmanagements
(Dr. Ulrich Stephan, Leiter MLP-Vermögensmanagement)
- Weiterentwicklung eines erfolgreichen Geschäftsmodells –
die künftige Ausrichtung der Feri Finance AG
(Michael Stammler, Vorstandssprecher Feri Finance AG)

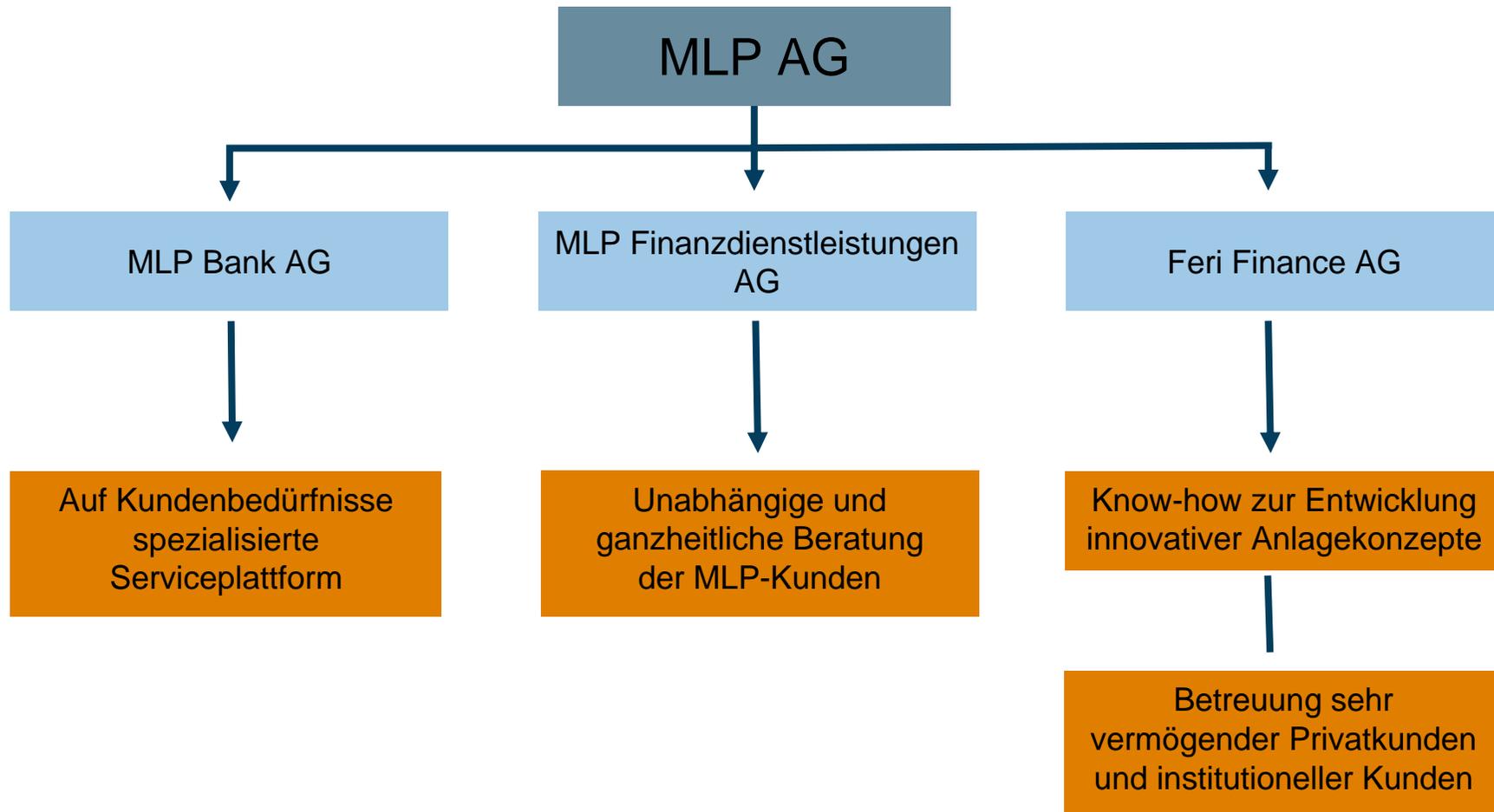
MLP beteiligt sich an Feri

Eckdaten der Transaktion

- MLP erwirbt rund 56,6 Prozent der Anteile an der Feri Finance AG
- Zeitlich befristete Optionsrechte, die zum Erwerb der verbleibenden Anteile führen können
- Kaufpreis für den erworbenen Anteil beträgt rund 64,4 Mio. Euro
- MLP finanziert Feri-Anteile über liquide Mittel
- Closing nach Zustimmung der Kartellbehörde
- Feri führt erfolgreiches Geschäftsmodell unverändert fort
- Feri-Partner bekennen sich zu langfristigem Engagement

Organigramm der MLP AG

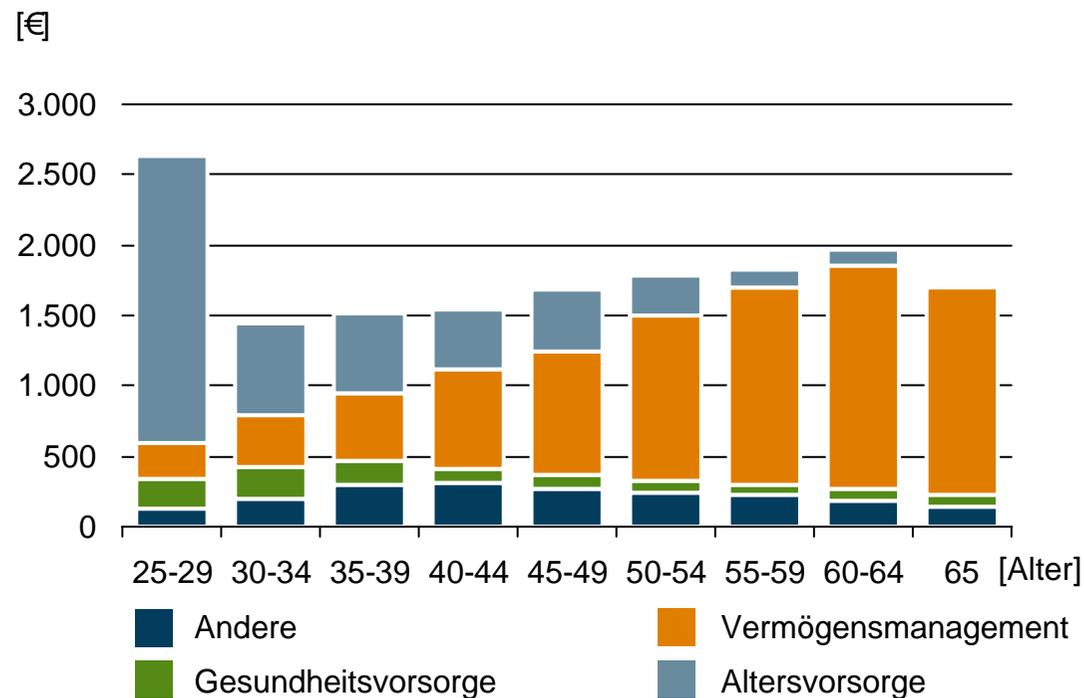
Einzigartige Positionierung im Finanzdienstleistungsmarkt



Steigendes Wertschöpfungspotenzial

Gründe für den Ausbau des Vermögensmanagements

Potenzielle Umsatzerlöse MLP Finanzdienstleistungen AG pro Jahr und Kunde



- Vermögensmanagement gewinnt mit steigendem Alter deutlich an Bedeutung
- Verdopplung der Zahl der über 40-Jährigen innerhalb von fünf Jahren allein unter den bestehenden MLP-Kunden

Zielgerichteter Ausbau des Vermögensmanagements

Maßnahmen

- Gezielte personelle Verstärkung
- Aufbau eines Competence-Centers begonnen
- BaFin erteilt der MLP Finanzdienstleistungen AG die Lizenz für die Anlage- und Abschlussvermittlung nach § 32 KWG
 - MLP kann als erster großer unabhängiger Vertriebspartner das gesamte Spektrum der Geldanlage anbieten
 - Schon mehr als 200 Berater geschult und lizenziert
- Mehrheitsbeteiligung an der Feri Finance AG

Feri – der ideale Partner für MLP

Gründe für die Partnerschaft

1. Kompetenz / Know-how	<ul style="list-style-type: none">• Anerkannte Kompetenz im Bereich Asset Allocation• Hohe Beratungskompetenz• Umfassende institutionelle und volkswirtschaftliche Expertise
2. Markenbekanntheit	<ul style="list-style-type: none">• Hohes Ansehen im Markt• Hohe Reputation bei Kunden
3. Assets	<ul style="list-style-type: none">• MLP: 2,4 Mrd. Euro AuM *)• Feri: 8,0 Mrd. Euro AuM / Control <p>} rund 10 Mrd. Assets under Management / Control</p>

→ Neue Dimension der ganzheitlichen Finanz- und Vorsorgeberatung

*) ohne Sicht-, Termin-, Spareinlagen

Agenda

- Investition in eine erfolgreiche Zukunft –
Eckdaten der Beteiligung und strategischer Hintergrund
(Dr. Uwe Schroeder-Wildberg, Vorstandsvorsitzender MLP AG)
- **Klare Vorteile für den Kunden –
die künftige Ausrichtung des MLP-Vermögensmanagements**
(Dr. Ulrich Stephan, Leiter MLP-Vermögensmanagement)
- Fortführung eines erfolgreichen Geschäftsmodells –
die künftige Ausrichtung der Feri Finance AG
(Michael Stammler, Vorstandssprecher Feri Finance AG)

Attraktives Marktumfeld im Vermögensmanagement

MLP erfüllt die entscheidenden Kriterien für eine erfolgreiche Kundenbeziehung

Kriterien für eine erfolgreiche Kundenbeziehung (Auszug)

Kriterien	1	3	5	
Qualität der Betreuung				4,7
Konstanz der Betreuung				4,7
Investment Performance/Track Record				3,8
Fachwissen der Kundenbetreuer				3,7

1 = geringste Bedeutung; 5 = höchste Bedeutung

- Deutschland ist mit mehr als 25% aller vermögenden Personen der größte Private Banking-Markt in Europa
- Mehr als 4 Millionen Kunden mit einem Finanzanlagevermögen > 100.000 €
- Jährliches Wachstum des Finanzanlagevermögens von 6% prognostiziert

Quelle: Roland Berger „Private Banking in Deutschland“ 02/2006

Drei Voraussetzungen für ein erfolgreiches Vermögensmanagement

Agenda

- Know-how zur Entwicklung kundenorientierter Anlagekonzepte
- Qualitativ hochwertige Beratung
- Effiziente und auf Kundenbedürfnisse spezialisierte Serviceplattform

Die MLP Bank – ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal von MLP

Effiziente und auf Kundenbedürfnisse spezialisierte Serviceplattform

Liquiditätsmanagement

- Girokonto
- Kreditkarte

- Bündelung der Zahlungsströme des Kunden
- Instrument zur Kundenbindung und -gewinnung

Finanzierungen

- Dispo- und Lombardkredit
- Immobilien- und Praxisfinanzierung
- Kreditkarte

- Bereitstellung von Liquidität

Service im Vermögensmanagement

- Depotverwaltung
- Online Banking
- Reporting

- Unabhängige Schnittstelle zwischen Produzent und Kunden

- Konsequente Umsetzung des **Best of-Ansatzes** auf eigener Serviceplattform
- Eigene Bank ist eine **entscheidende Voraussetzung** für ein kundenorientiertes Vermögensmanagement

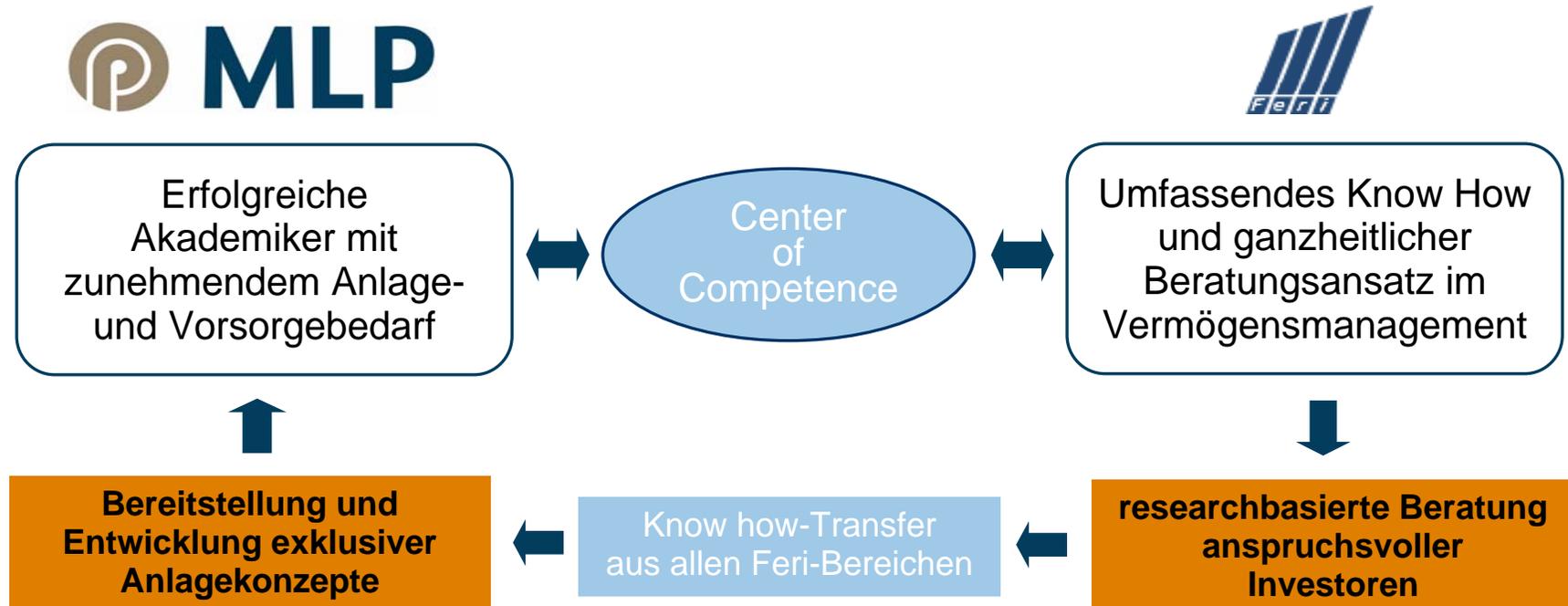
Einzigartige Positionierung in der deutschen Finanzdienstleistungsbranche

Qualitativ hochwertige Beratung

- Fokussierung auf ausgewählte akademische Berufsgruppen
- Unabhängige Auswahl von Produkten und Konzepten
- Umfassendes Wissen der MLP-Berater zu Versicherungs-, Finanzierungs- und Anlageaspekten
- Lizenz zur Anlage- und Abschlussvermittlung (§32 KWG) erlaubt MLP-Beratern erstmals eine individuelle Vermögensberatung

Konsequente Umsetzung einer starken Partnerschaft

Know-how zur Entwicklung kundenorientierter Anlagekonzepte



→ MLP-Kunden erhalten über ihren MLP-Berater und durch das Know-how von FERI Zugang zu Anlagekonzepten und -klassen, die bislang nur sehr vermögenden Kunden offen stehen

Der Mehrwert des MLP-Vermögensmanagements

Exklusive Anlagestrategien erstmals für gehobene Privatkunden zugänglich

Wettbewerb



- Produktverkauf anhand der Vergangenheits-Performance
- Standardisierte Lösungen
- Verwendung einer sehr begrenzten Anlagebandbreite
- Kaum Kontinuität in der Überprüfung von Kundenzielen und tatsächlicher Performance



- Individuelle und ganzheitliche Beratung anhand der Kundenziele
- Best of-Ansatz mit Nutzung sämtlicher Anlagemöglichkeiten
- Lösungen, die bislang nur HNWI (> 500T €) offen stehen, werden für anspruchsvolle Kunden zugänglich
- Risikoadjustierte Performance
- Umfassender After-Sales-Service
- Hohe Transparenz durch umfangreiches Reporting

Zielgerichtete Erweiterung der ganzheitlichen Beratung

Zusammenfassung – der MLP-Beratungsansatz



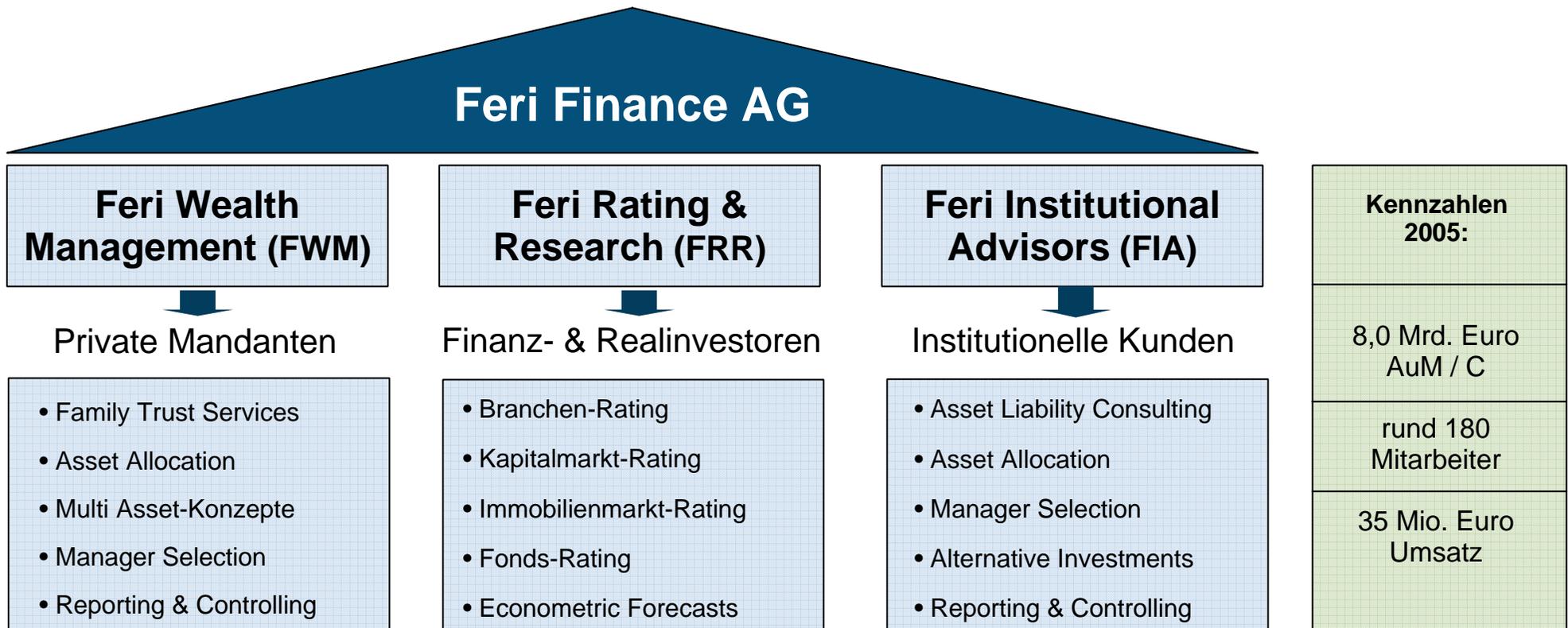
- Vermögensmanagement als zusätzliche **Kernkompetenz** neben der Alters- und Gesundheitsvorsorge
- MLP kann Kundenversprechen einer **lebenslangen und ganzheitlichen Beratung** künftig noch umfassender einlösen

Agenda

- Investition in eine erfolgreiche Zukunft –
Eckdaten der Beteiligung und strategischer Hintergrund
(Dr. Uwe Schroeder-Wildberg, Vorstandsvorsitzender MLP AG)
- Klare Vorteile für den Kunden –
die künftige Ausrichtung des MLP-Vermögensmanagements
(Dr. Ulrich Stephan, Leiter MLP-Vermögensmanagement)
- Weiterentwicklung eines erfolgreichen Geschäftsmodells –
die künftige Ausrichtung der Feri Finance AG
(Michael Stammler, Vorstandssprecher Feri Finance AG)

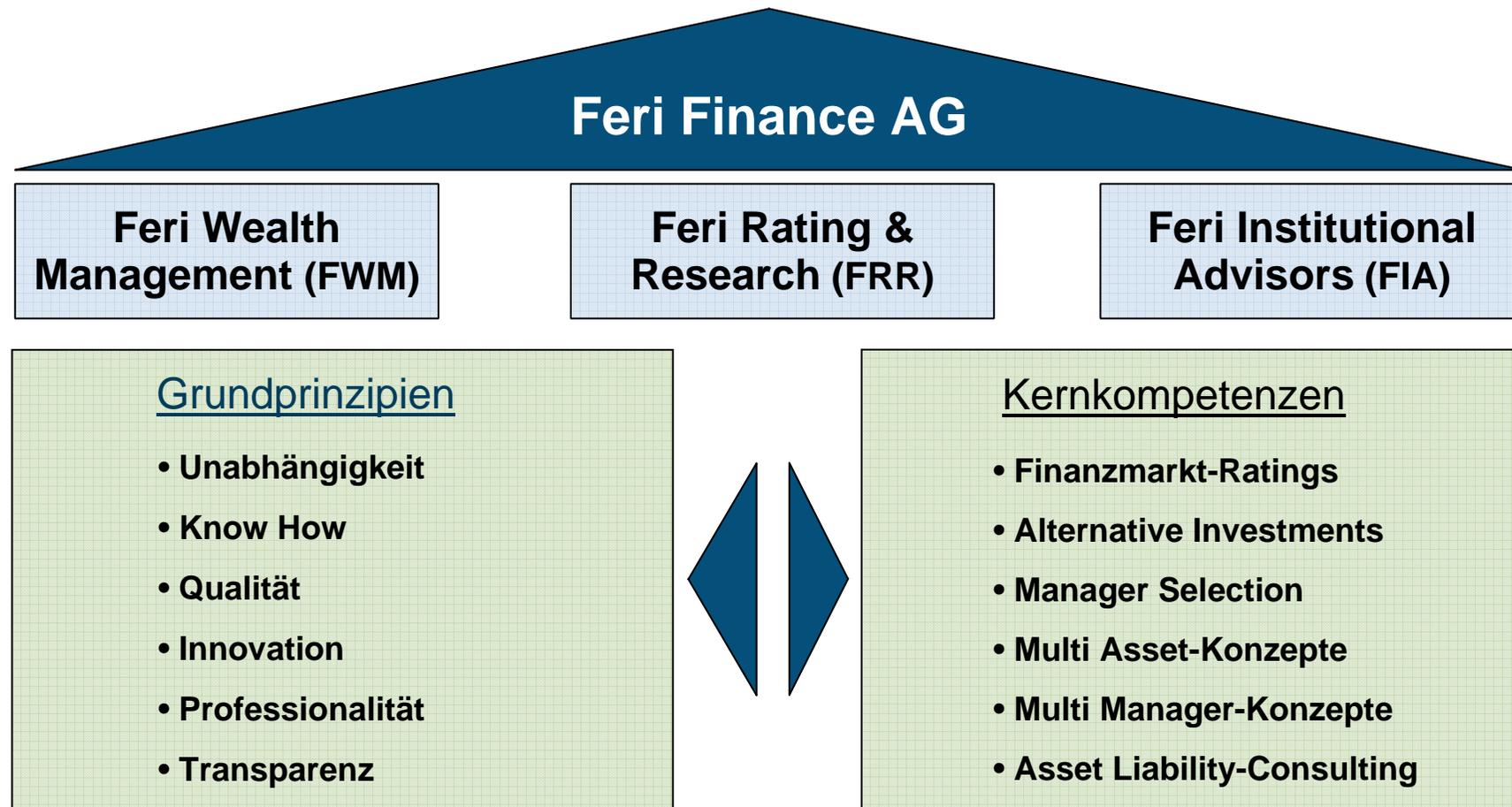
Feri im Überblick

Komplementäre Geschäftsfelder und innovatives Dienstleistungsspektrum



Hervorragende Marktpositionierung durch einzigartiges Geschäftsmodell

Ganzheitliche Beratung auf Basis proprietärer Research- und Rating-Systeme



Anspruchsvolles Marktumfeld bietet exzellente Wachstumschancen

Feri hat Antworten auf zukünftige Herausforderungen des Marktes

- Wachsende Professionalisierung der Vermögensanlage
 - **Anerkanntes Know-how und hohes Kompetenzniveau**
- Transformation vieler Investoren zum „Insti-Vidual“
 - **Know-how-Austausch „Institutionell“ ↔ „Privat“**
- Vermögensübergänge durch Erbengeneration
 - **Spezialisierte „Family Trust“-Konzepte**
- Hohe Wettbewerbsintensität im Private Banking
 - **Sicherung von klaren Alleinstellungsmerkmalen**
- Zunehmende Produktvielfalt und „Me-Too“-Konzepte
 - **Qualifizierte Selektion durch eigenes Research und Rating**
- Steigende Notwendigkeit privater Vorsorge und Beratung
 - **Entwicklung professioneller Konzepte => Partner MLP**

Gezielte Weiterentwicklung des erfolgreichen Feri-Geschäftsmodells

Klare Grundsätze der Zusammenarbeit gewährleisten Kontinuität und Effektivität

- Fortführung des erfolgreichen Geschäftsmodells als eigenständiges Unternehmen unter der Marke Feri
- Personelle Kontinuität in Management, Mandantenbetreuung und allen funktionalen Bereichen
- Feri-Partner bleiben unternehmerisch beteiligt und bekennen sich zu langfristigem Engagement
- Feri fungiert als zentraler Know-how-Pool und Kompetenzzentrum für spezielle Anlagethemen
- Kundensegmente von MLP und Feri bleiben in eigener Betreuung
- Nachhaltige Erschließung neuer gemeinsamer Kundenpotenziale

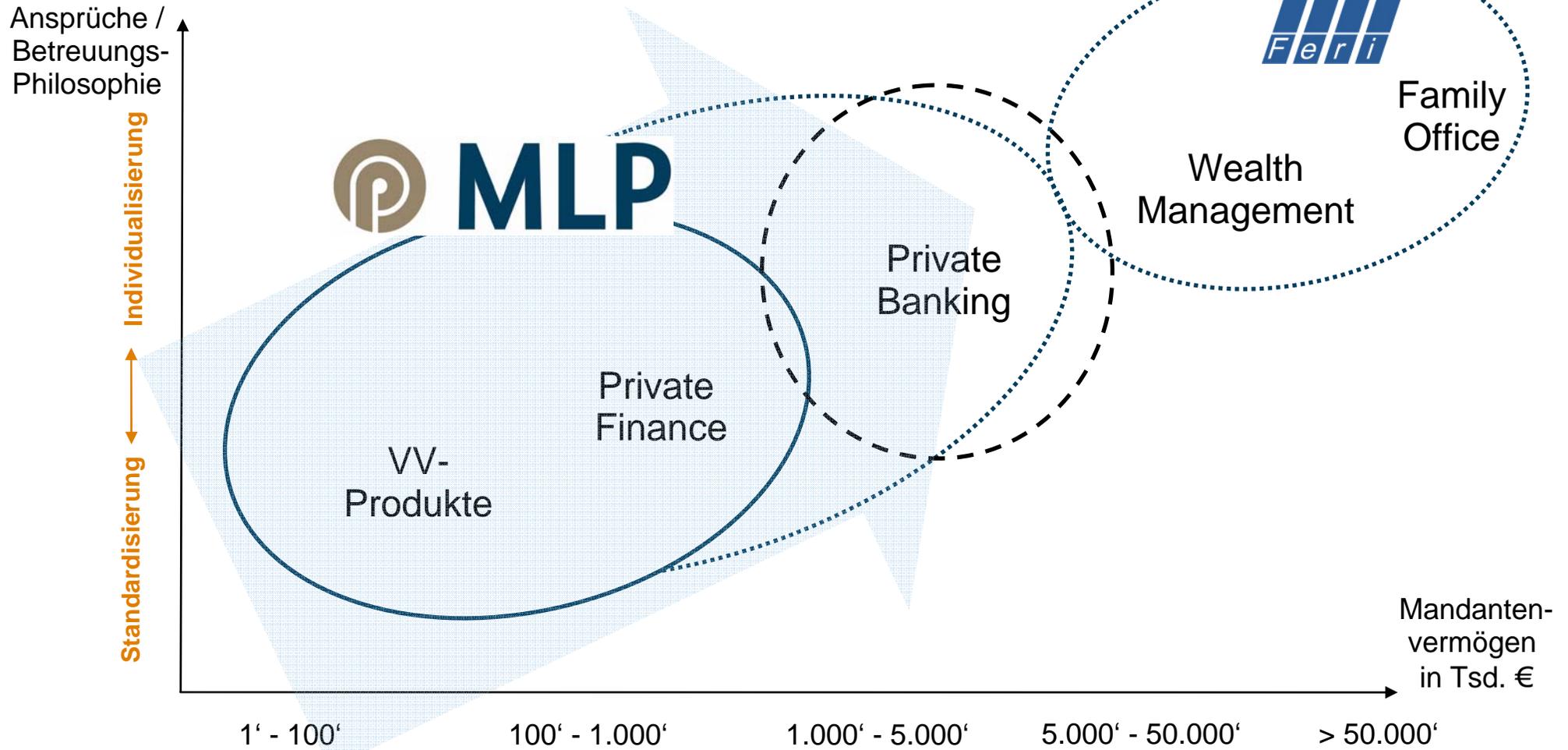
MLP und Feri – Gemeinsame Ziele und Visionen

Neue Dimension der Unabhängigkeit eröffnet nachhaltige Wachstumsperspektiven

- Klare Vision zukünftiger gemeinsamer Marktchancen
- Gemeinsames Verständnis von Qualität und Unabhängigkeit, frei von Produktinteressen („trusted advisor“)
- Konzentration auf hochwertige Mandanten-Zielgruppen, die sich kaum überschneiden und sehr gut ergänzen
- Fokussierung auf wachsenden Markt der privaten Altersvorsorge und der gehobenen Vermögensberatung

Gemeinsame Ausschöpfung strategischer Marktchancen

Steigerung der Kundendurchdringung durch Know how-Transfer



MLP & Feri

die neue Dimension der Unabhängigkeit

Pressegespräch



MLP

