

„Erfolgsfaktor Unabhängigkeit“ MLP-Bilanzpressekonferenz 2007

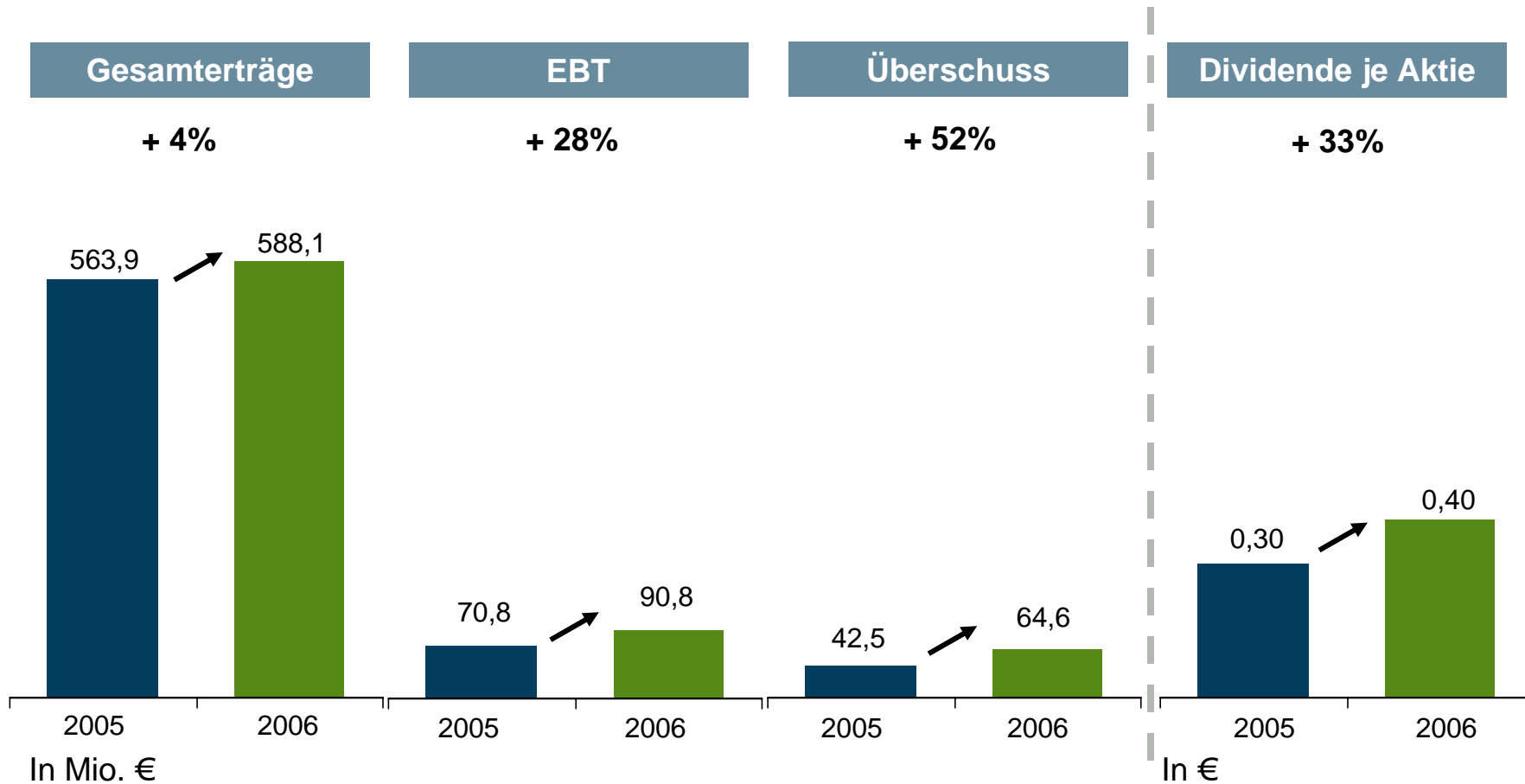
Frankfurt, 27. März 2007

Überblick

- Highlights 2006
- Details zum Geschäftsjahr 2006 / Prognose
- Marktposition von MLP
- Strategische Weiterentwicklung von MLP
- Zusammenfassung

Deutliche Ergebnissteigerung

Wichtige Kennzahlen 2006

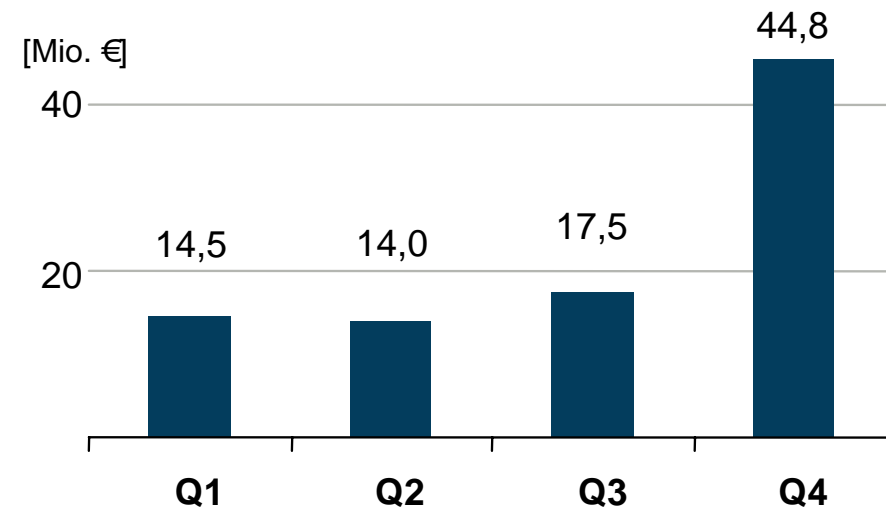
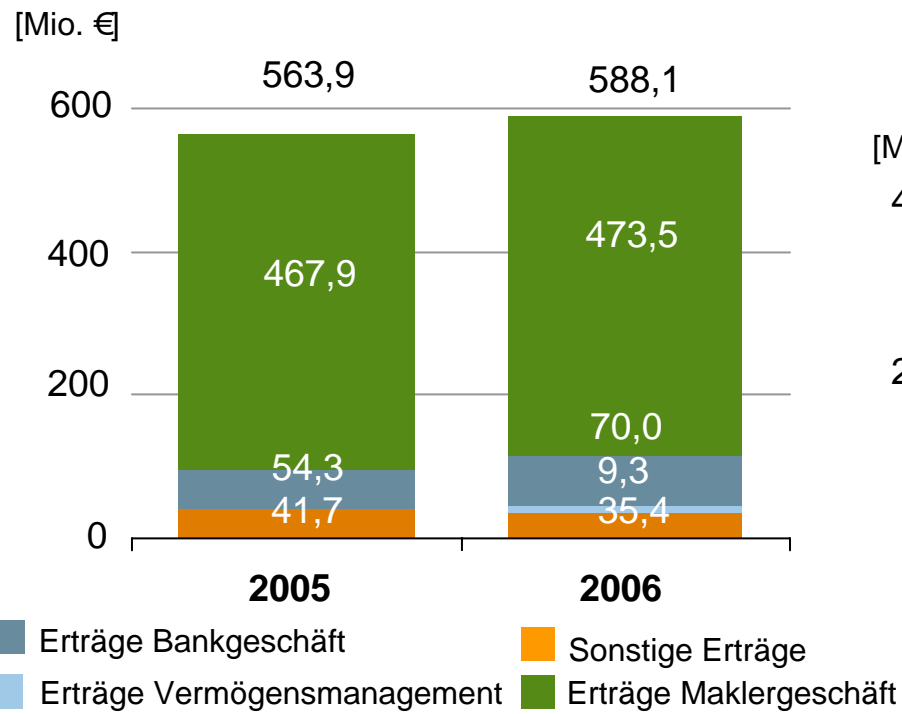


Hohe Dynamik im vierten Quartal

Fortzuführende Geschäftsbereiche

Gesamterträge

EBT im Jahresverlauf

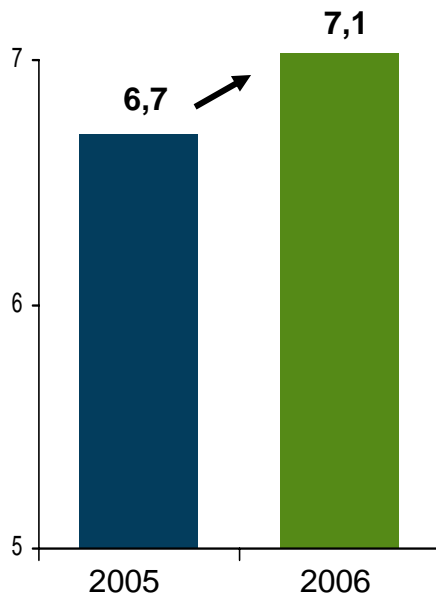


Breit angelegter Anstieg des Neugeschäfts

Ganzheitlichkeit der Beratung

Altersvorsorge
(Beitragssumme)

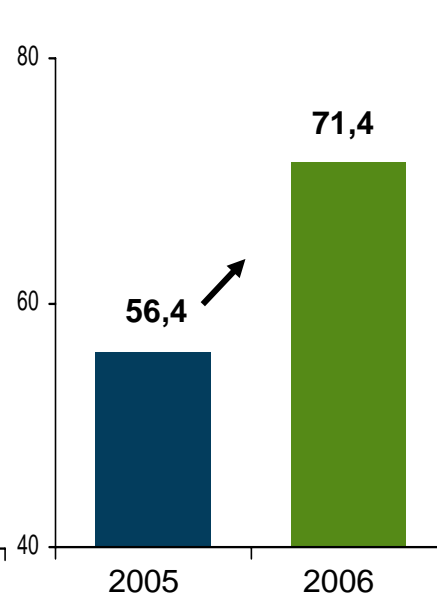
+ 6%



In Mrd. €

Krankenversicherung
(Jahresbeitrag)

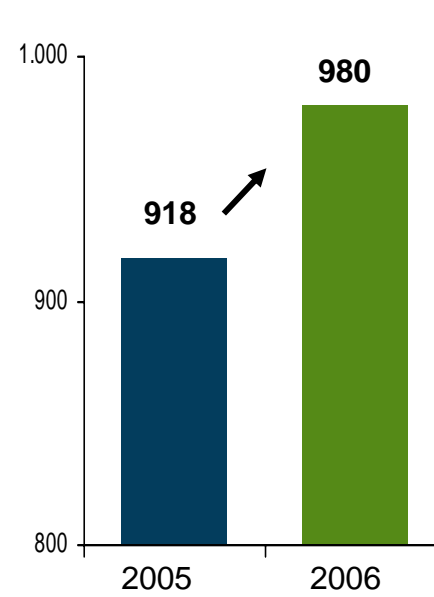
+ 27%



In Mio. €

Geldanlage
(Mittelzuflüsse)

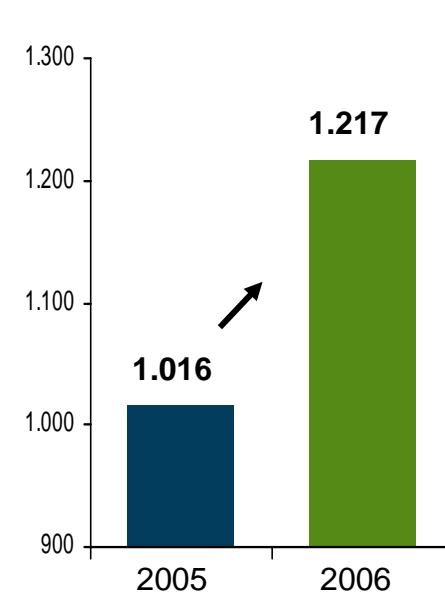
+ 7%



In Mio. €

Finanzierung

+ 20%



In Mio. €

Deutlicher Gewinnanstieg in 2006

Fortzuführende Geschäftsbereiche

Gewinn- und Verlustrechnung

Mio. €	2005	2006
Gesamterträge	563,9	588,1
EBIT	71,8	84,9
Finanzergebnis	-1,0	5,9
EBT	70,8	90,8
Steuern	-28,3	-26,2
Überschuss	42,5	64,6
Gewinn je Aktie in €	0,39	0,62

- Gesamterträge + 4 Prozent
- EBT + 28 Prozent
- Überschuss + 52 Prozent

EBIT-Marge unverändert auf hohem Niveau

Segmentberichterstattung

Mio. €	2005	2006
Segment Beratung und Vertrieb		
Segmenterträge*	479,1	493,1
EBT*	67,8	85,0
EBT Ausland*	-5,7	-6,2
EBIT-Marge	15,3	17,0
Segment Bank		
Segmenterträge	54,9	70,1
EBT	7,6	8,5
Segment Vermögensmanagement		
Segmenterträge	-	9,3
EBT	-	2,3

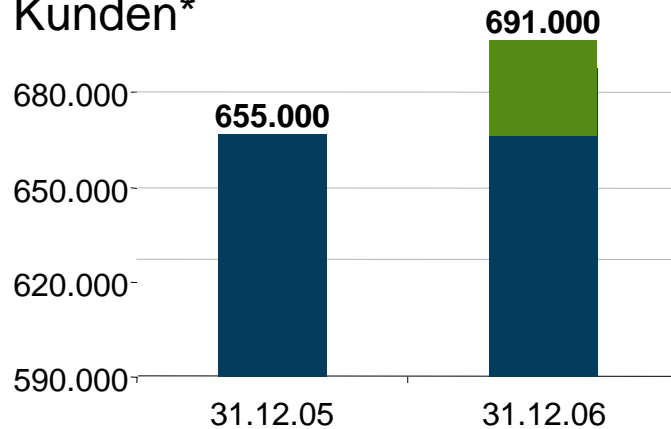
*ohne Schweiz

- EBIT-Marge im Segment Beratung und Vertrieb steigt deutlich
- Positive Entwicklung der Erträge im Ausland
- Neues Segment Vermögensmanagement spiegelt die Entwicklung von Feri wider

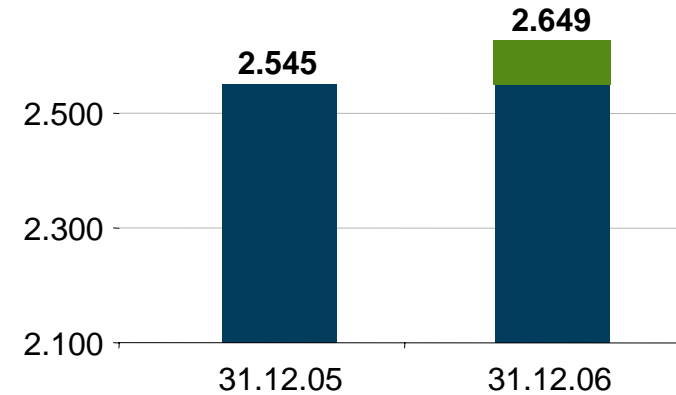
Gestiegene Kunden- und Beraterzahl

Segment Beratung und Vertrieb

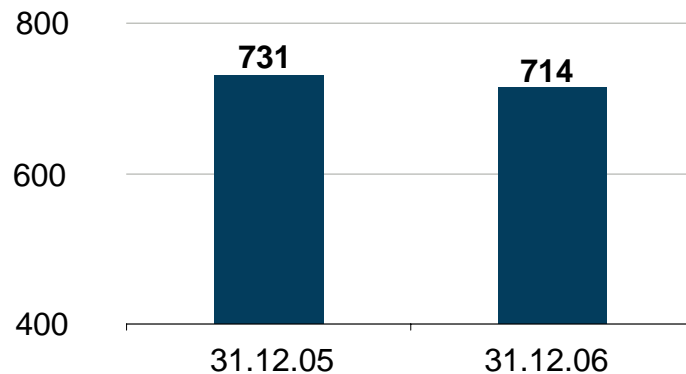
Kunden*



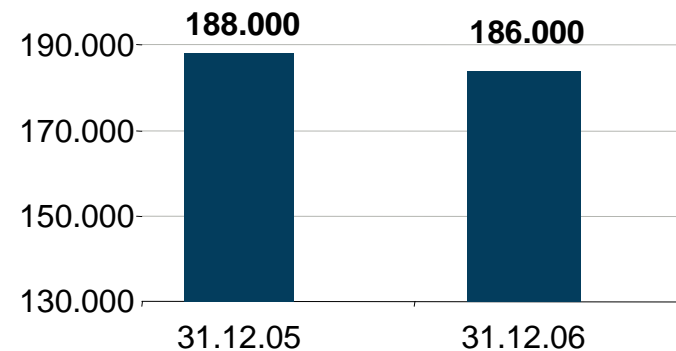
Berater*



Ertrag pro Kunde (€)*



Ertrag pro Berater (€)*



*ohne Schweiz

Starke Bilanz

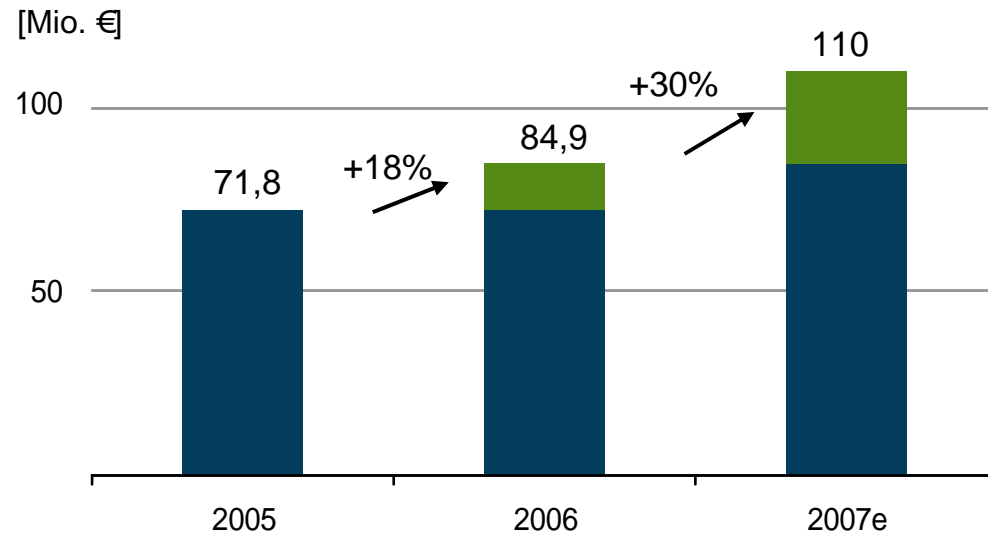
MLP-Konzern

- Gesamtkaufpreis für Feri bereits vollständig in der Bilanz berücksichtigt
- Weitere Optimierung der Kapitalstruktur
 - Eigenkapitalquote durch Aktienrückkaufprogramm auf 26 Prozent (39 Prozent) reduziert

Ausblick: EBIT steigt um 30 Prozent

Prognose 2007

EBIT-Guidance



Ausblick: Vermögensmanagement gewinnt an Bedeutung

Mittelfristige Planung

	2007	Mittelfristig
Erträge Altersvorsorge	↗	↗
Erträge Vermögensmanagement	↗	↗
Erträge Krankenversicherung	↘	↗
Zahl der Berater	3.000	Stetiges Wachstum

Einzigartige Positionierung im Markt

Drei Phasen zur weiteren Differenzierung

2004 / 2005

Stärkung der Unabhängigkeit

- Änderung der Organisationsstruktur
- Verkauf der Versicherungstöchter
- Fokussierung auf das Kerngeschäft

2006

Aufbau weiterer Alleinstellungsmerkmale

- Lizenz zur Anlage- und Abschlussvermittlung
- Beteiligung an Feri
- Stärkung des ganzheitlichen Ansatzes

2007

Differenzierung vom Markt

- **Unabhängigkeit**
→ Registrierung als Makler
- **Ganzheitlichkeit**
→ Einzigartiges Angebot in sämtlichen Sparten
- **Beratungsqualität**
→ Hohe Standards in Ausbildung und Beratung




→ MLP verfügt über **klare Alleinstellungsmerkmale**

Unterschätzter Vorsorgebedarf

Wachstumstreiber Altersvorsorge

Es haben schon ausgerechnet, wie viel Geld sie im Alter ungefähr zur Verfügung haben...

25- bis 60-Jährige gesamt  36 [Prozent]

50- bis 60-Jährige  57
40- bis 49-Jährige  42
25- bis 39-Jährige  17

Haushaltseinkommen (netto)

3.000 Euro und mehr  46
1.750 bis unter 3.000 Euro  34
Unter 1.750 Euro  26

Quelle: GDV Eigenvorsorge-Report, März 2006.

- Großer Vorsorgebedarf in allen Bevölkerungsgruppen
- Hohe Komplexität erfordert qualifizierte Beratung

Feri – der ideale Partner für MLP

Eckdaten und Gründe für den Ausbau des Vermögensmanagements

Ausbau Vermögensmanagement – ein konsequenter Schritt

- Enormes **Potenzial** im bestehenden MLP-Kundenstamm
- Vor allem bei über 40-jährigen Kunden bietet das Vermögensmanagement ein **hohes Erlöspotenzial**
- MLP Bank als auf Kundenbedürfnisse spezialisierte **Serviceplattform**

Feri – der ideale Partner für MLP

- Hohe **Kompetenz** und hohes **Know-how**
- Starke **Markenbekanntheit** und Reputation
- Gemeinsame **Assets under Management / Control** von 10,8 Mrd. Euro
- Fortführung des **erfolgreichen Geschäftsmodells**
- Partner bleiben unternehmerisch beteiligt

Gezielter Ausbau des Vermögensmanagements

Konkrete Umsetzung im Vertrieb

- Einführung neuer Konzepte mit klaren Alleinstellungsmerkmalen im 2. Quartal
- Ausschöpfung gemeinsamer Marktpotenziale mit Feri
- Intensive Nutzung der KWG-Lizenz
 - Mehr als 300 Berater lizenziert
 - Zusätzliches Angebot umfasst geschlossene Fonds, individuelle Vermögensverwaltung, Bonds und Zertifikate
 - Neue Software zur Portfoliooptimierung

Positive Entwicklung in der bAV

Betriebliche Altersversorgung

- MLP verfügt auch in der bAV über klare Alleinstellungsmerkmale
- Zahl der lizenzierten Berater auf rund 800 gesteigert
- Rund 60 neue Mandate im Geschäftsfeld der komplexen bAV (> 50 Mitarbeiter)
- Mehr als 1.000 neue Mandate in der einfachen bAV (< 50 Mitarbeiter)
- Rund 5 Prozent Anteil am MLP-Neugeschäftsvolumen in der Altersvorsorge, Tendenz steigend

Kunden- und Beraterwachstum im Fokus

Konzentration auf Werttreiber

- Einzigartiges Existenzgründerpaket für neue Berater
 - Attraktive Zielgruppe
 - Erstklassige Ausbildung
 - Überdurchschnittliche Einkommensperspektiven
- Einführung eines Fixums für neue Berater steigert die Attraktivität der Tätigkeit weiter
- Klarer Fokus auf Neukundengewinnung
- Gezielte Gründung neuer Geschäftsstellen

Zusammenfassung

- Unabhängigkeit gewinnt unter neuen Rahmenbedingungen erheblich an Bedeutung
- MLP setzt Maßstäbe bei Produktselektion und Dokumentation
- Vermögensmanagement wird neben der Alters- und Gesundheitsvorsorge zur zweiten Kernkompetenz
- Konzentration auf Berater- und Neukundengewinnung

„Erfolgsfaktor Unabhängigkeit“ MLP-Bilanzpressekonferenz 2007