

Qualität sichert Werte

MLP-Bilanzpressekonferenz 2005

Dr. Uwe Schroeder-Wildberg,
Vorstandsvorsitzender

Nils Frowein,
Finanzvorstand

Frankfurt am Main, 20. April 2005



Überblick

- Highlights 2004
- Rahmenbedingungen und Marktumfeld
- Zusätzliche Wachstumsfelder bis 2007
 - MLP-Vermögens-Management
 - Betriebliche Altersversorgung
 - Auslandsgeschäft
- Rückblick 2004 / Prognose bis 2007
- Ausblick 1. Quartal
- Zusammenfassung

Highlights 2004

MLP schließt Geschäftsjahr mit Rekordzahlen ab

Gesamtertrag	703,3 Mio. Euro	+ 31%
EBIT	98,2 Mio. Euro	+ 24%
Überschuss	51,4 Mio. Euro	+ 31%
Liquidität	234,5 Mio. Euro	+ 88%
Ergebnis je Aktie	0,47 Euro	+ 31%
Dividende	0,22 Euro	+ 47%
Ertrag pro Berater	0,217 Mio. Euro	+ 49%

- Erfolgreichstes Geschäftsjahr in der Geschichte von MLP
- Weit reichende strategische Neuausrichtung
- Überlegene Produktivität und Profitabilität
- Deutliche Stärkung der Unabhängigkeit

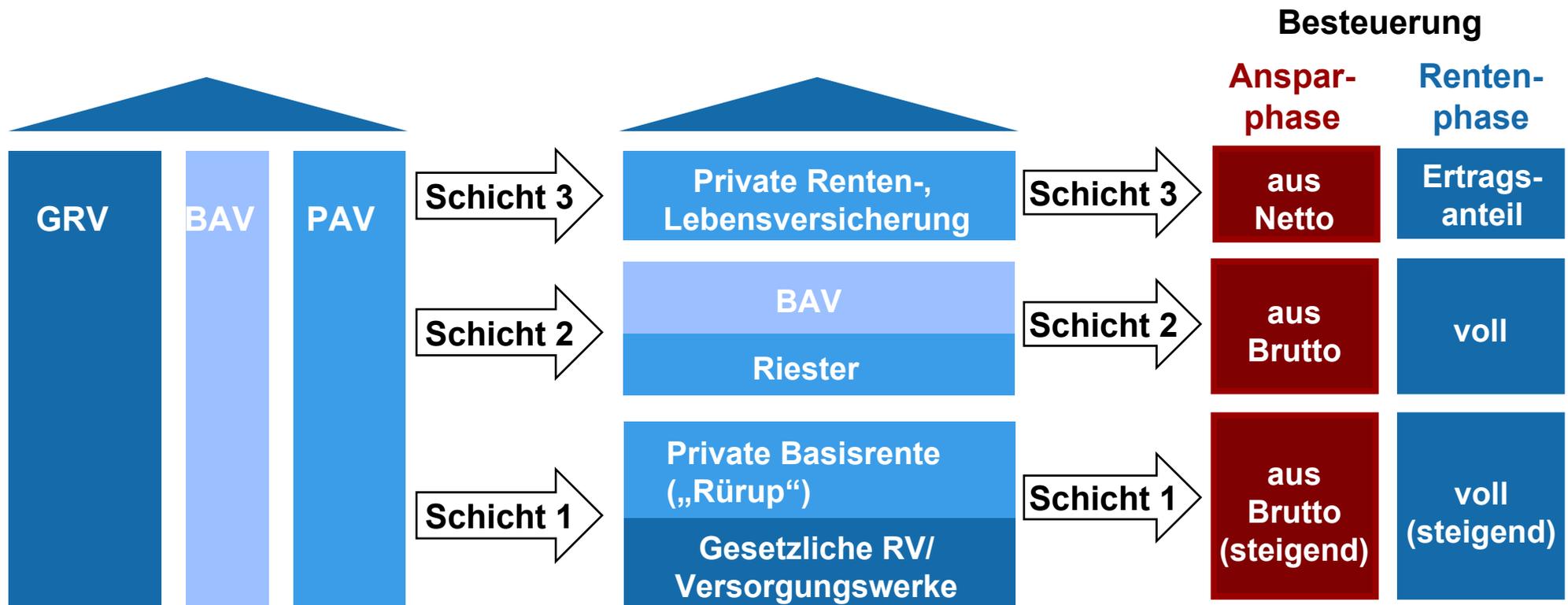
Strategische Neuausrichtung

Umfassender Umbau des MLP-Konzerns

- Stärkung der Unabhängigkeit
- Konzentration auf das Kerngeschäft
 - Reduzierung von Risiken
 - Verringerung der Komplexität
 - Erhöhung der Transparenz
 - Stärkung der Wertschöpfung

Steigende Komplexität in der Altersvorsorge

Von Säulen zu Schichten



➡ Hoher Bedarf an qualifizierter und individueller Beratung

Attraktive Rahmenbedingungen

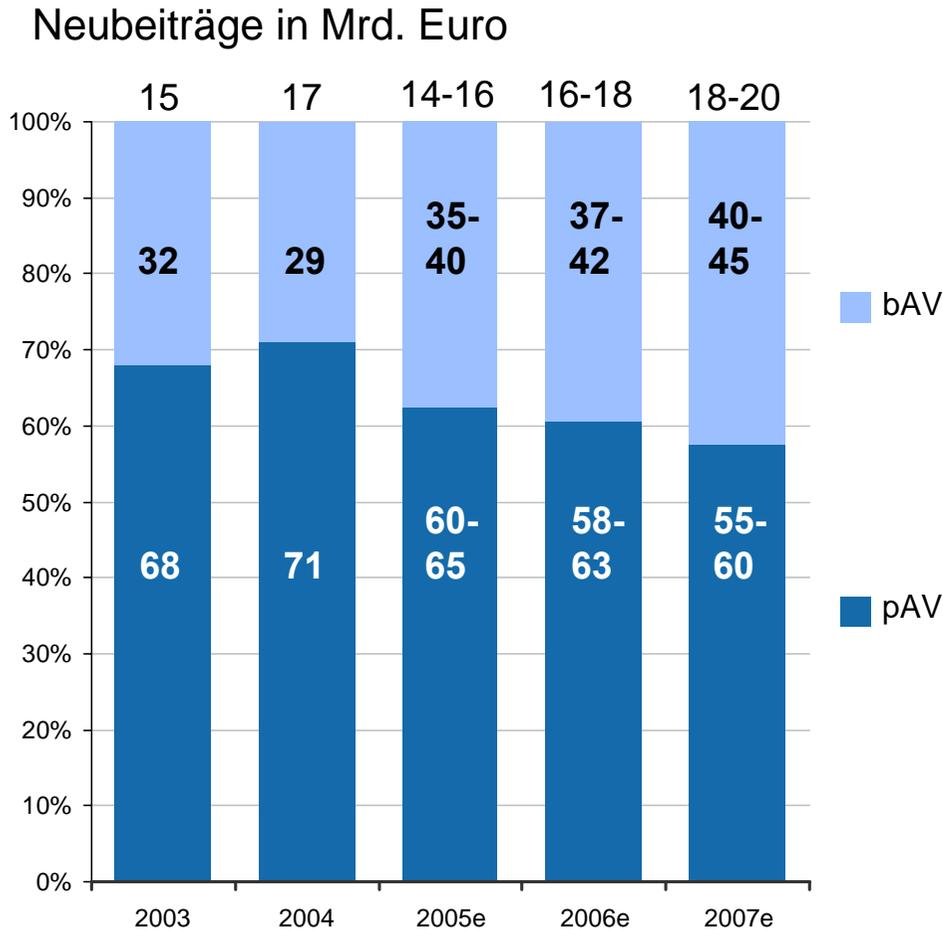
Hervorragende Voraussetzungen im MLP-Kernmarkt

- Deutliche Kürzungen in der staatlichen Gesundheits- und Altersvorsorge
- Neue Rentengesetze führen zu großen Versorgungslücken
- Steigende Komplexität erfordert individuelle Beratung
- Qualifizierte Beratung und intelligente Lösungen gewinnen weiter an Bedeutung
- Absicherung des Langlebigkeitsrisikos rückt in den Mittelpunkt
- EU-Vermittlerrichtlinie erhöht die Anforderungen an Qualität der Beratung, Qualifikation der Berater und Dokumentation

 MLP erwartet in seinem Kernmarkt der privaten und betrieblichen Altersvorsorge langfristig hohe Wachstumsraten

Wachstumsmarkt Altersvorsorge

Hohe Neubeiträge im MLP-Kerngeschäft prognostiziert



- Langfristig sinkendes Niveau in der gesetzlichen Rentenversicherung
- Hohe Neubeiträge für die kommenden Jahre prognostiziert
- Betriebliche Altersversorgung wächst besonders stark

Quelle: Infratest 2004 / McKinsey.

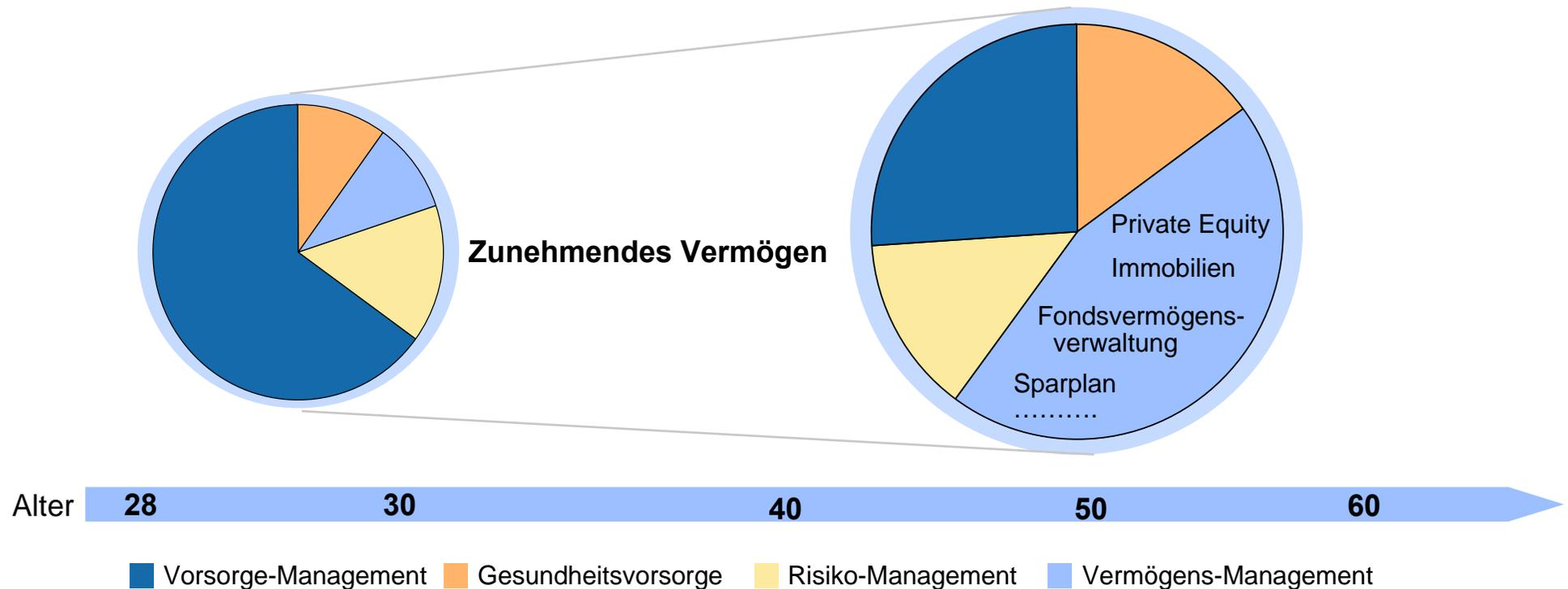
Die zusätzlichen Wachstumfelder

Offensive bis 2007

- Zielgerichteter Ausbau des MLP-Vermögens-Managements
- Konsequente Ausschöpfung des Potenzials im Bereich betriebliche Altersversorgung
- Systematische Stärkung des Auslandsgeschäfts

Zielgerichteter Ausbau des MLP-Vermögens-Managements

Strukturierter Vermögensaufbau für den Kunden

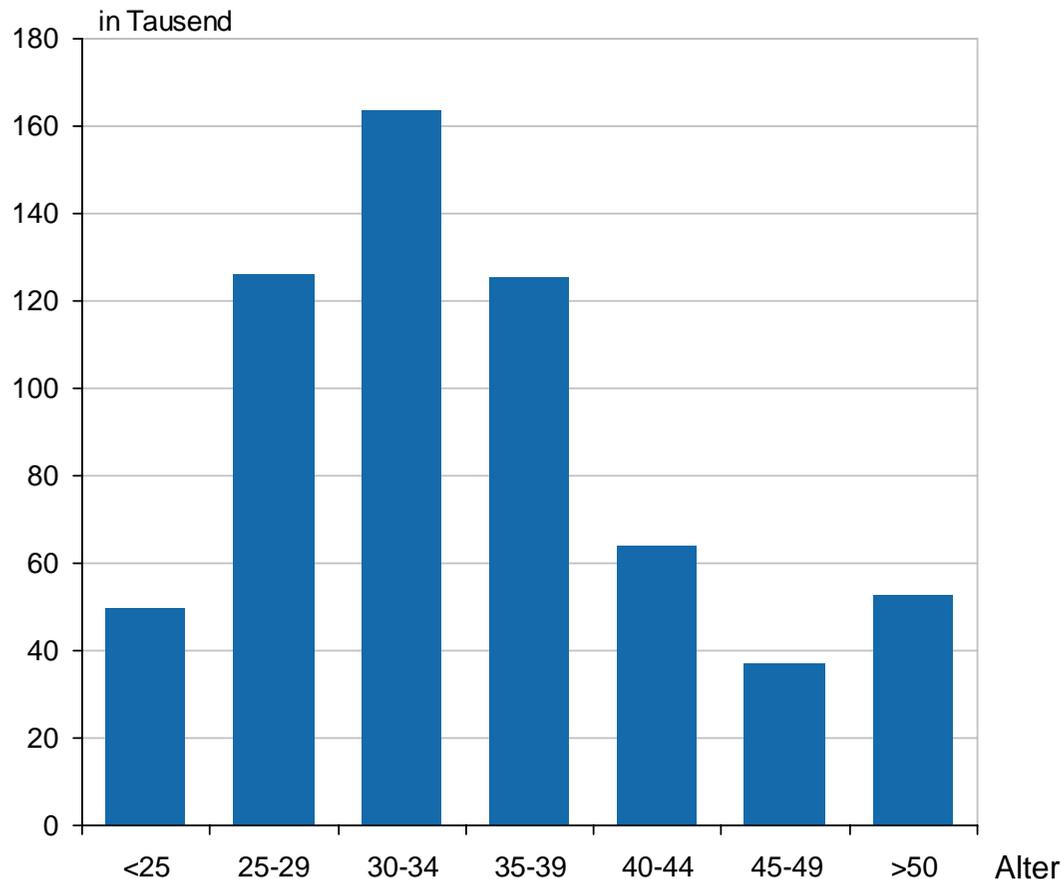


- Ganzheitliche Vermögensstrukturierung als Alleinstellungsmerkmal von MLP
- Systematische Erschließung des Wachstumspotenzials im Bereich Vermögens-Management

Geringes Durchschnittsalter bietet hohes Potenzial

Zielgerichteter Ausbau des MLP-Vermögens-Managements

MLP-Kunden nach Alter*

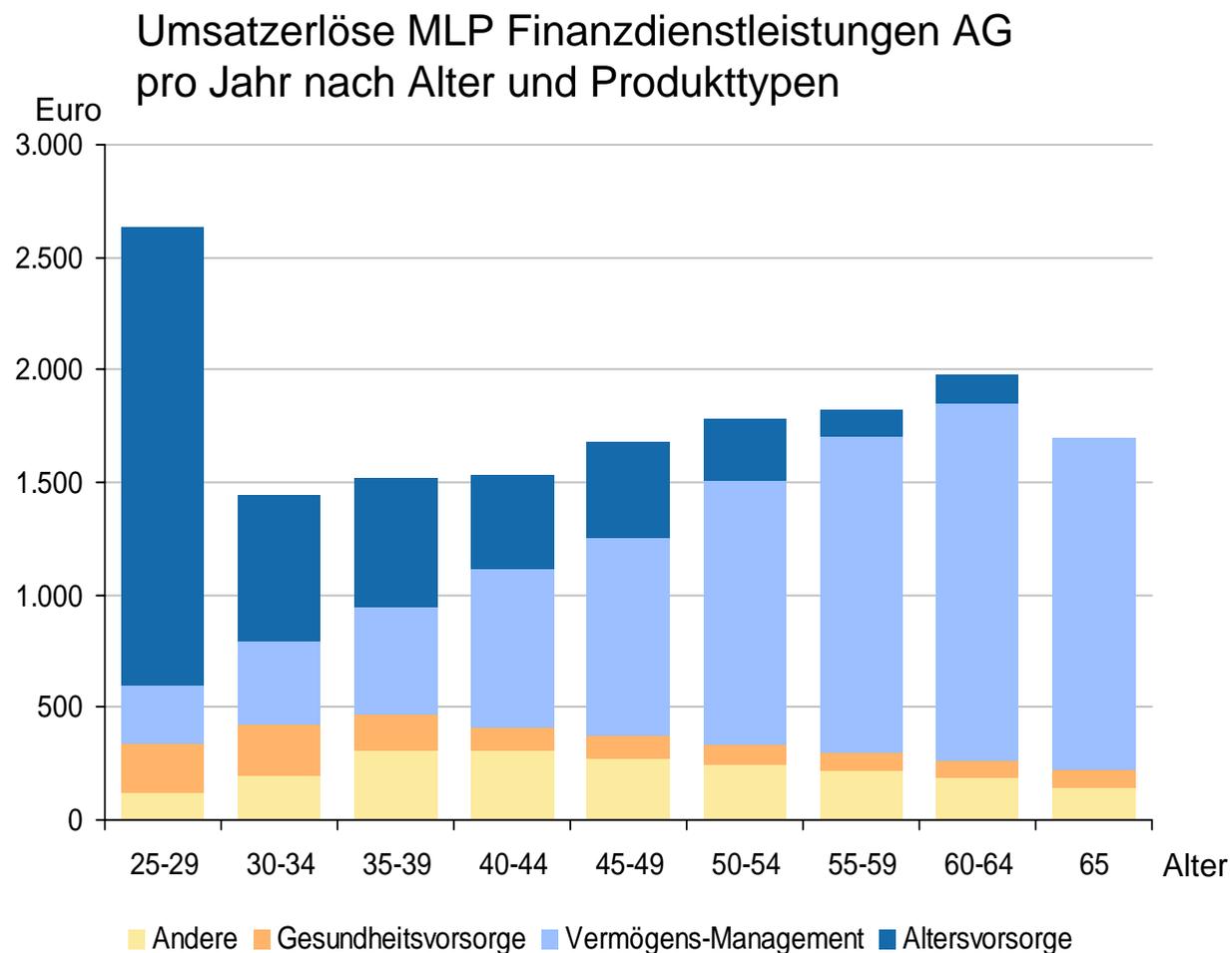


*Stand: 31.12.2004

- Einkommen und Sparquoten von MLP-Kunden liegen deutlich über dem Durchschnitt
- MLP-Kunde ist im Durchschnitt 35,5 Jahre alt
- Bereits 25 Prozent der Kunden sind älter als 40 Jahre
- Verdoppelung der Zahl der über 40-jährigen Kunden innerhalb von 5 Jahren

Steigendes Wertschöpfungspotenzial im Vermögens-Management

Zielgerichteter Ausbau des MLP-Vermögens-Managements



- Bedeutung der Altersvorsorge sinkt im Zeitverlauf
- Vermögens-Management gewinnt mit steigendem Alter deutlich an Bedeutung
- Kunden erwarten Höchstmaß an Individualität
- Heutige Basis: ca. 890 Euro Umsatz pro Kunde und Jahr

Management-Agenda

Zielgerichteter Ausbau des MLP-Vermögens-Managements

- Ausbau des Bereichs Vermögens-Management zur Kernkompetenz
- MLP Bank wird Competence-Center
- Differenzierung vom Wettbewerb über unabhängige Produkt-Auswahl und ganzheitlichen Beratungsansatz
- Individuelle Angebote für Premium-Kunden

Ziele 2007

- ➡ Verdoppelung der Funds under Management von 2,5* (2004) auf 5 Mrd. Euro

*ohne FLV und FRV.

Große Marktchancen im Bereich bAV

Konsequente Ausschöpfung des Potenzials

- MLP verfügt über wichtige Alleinstellungsmerkmale:
 - Unabhängigkeit
 - Flächendeckender und qualitativ hochwertiger Vertrieb
 - Kompetenz und Know-how in sämtlichen bAV-Fragen
- Erschließung von Marktanteilen im Wachstumsmarkt bAV
- Hohes Cross-Selling-Potenzial innerhalb der Zielgruppe

Ziele 2007

- ⇒ MLP etabliert sich als die Nummer eins für hohe Durchdringungsquoten
- ⇒ 40 Mio. Euro Beitrag zu den Gesamterträgen
- ⇒ Mehr als 10 Mio. Euro Ergebnisbeitrag

Systematische Stärkung des Auslandsgeschäfts

Auslandsaktivitäten als integraler Bestandteil des MLP-Geschäftsmodells

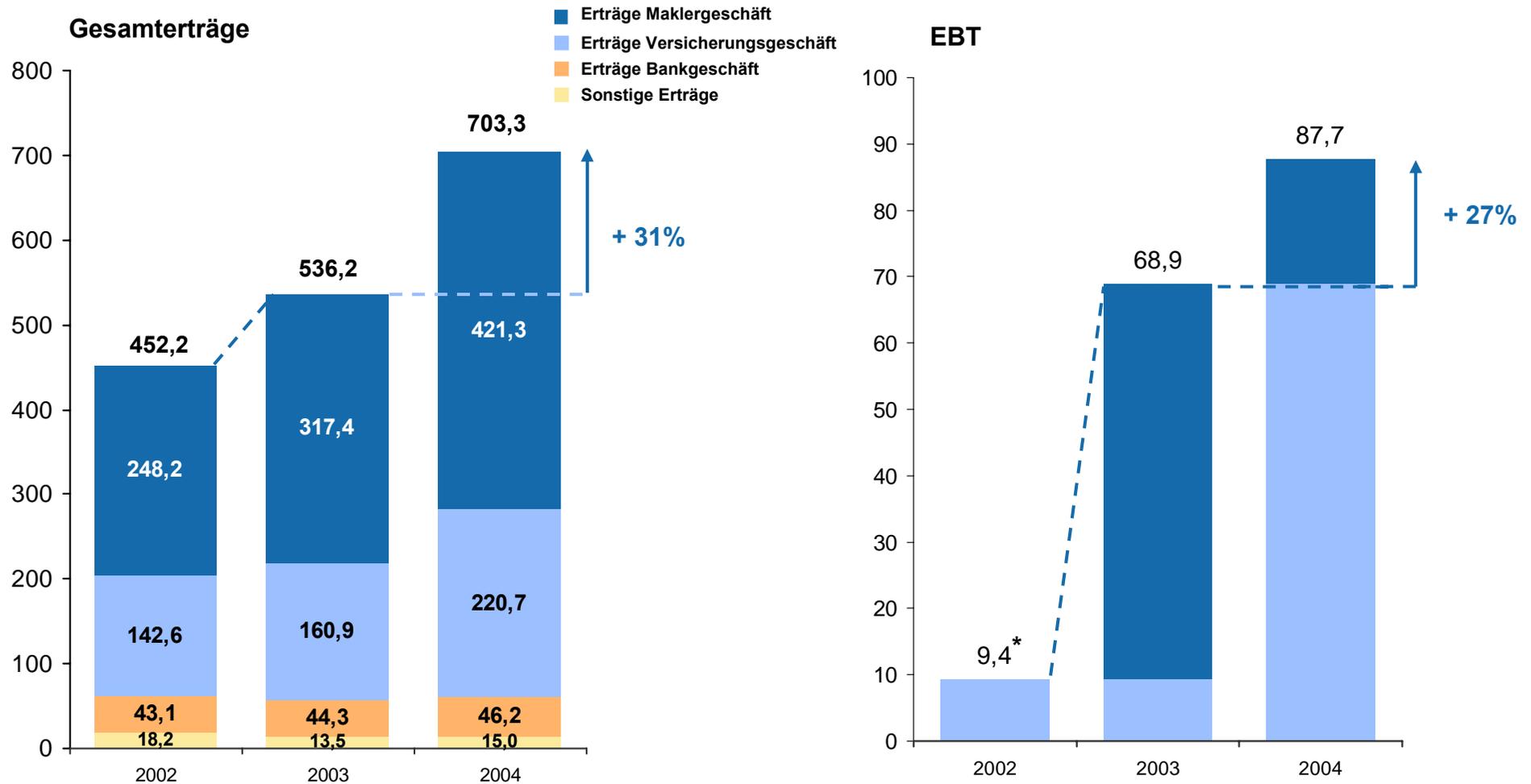
- Break Even in 2005
- Weitere Stärkung des operativen Wachstums
- Gezielte Akquisitionen zum Ausbau der Marktposition
- Entwicklung zu einem europäisch ausgerichteten Finanzdienstleister

Ziele 2007 (organisch)

- ➡ Beitrag zu den Erträgen von 48 Mio. Euro (+ 168% gegenüber 2004)
- ➡ Ergebnisbeitrag von 5 Mio. Euro

Maklergeschäft erneut wichtigster Werttreiber

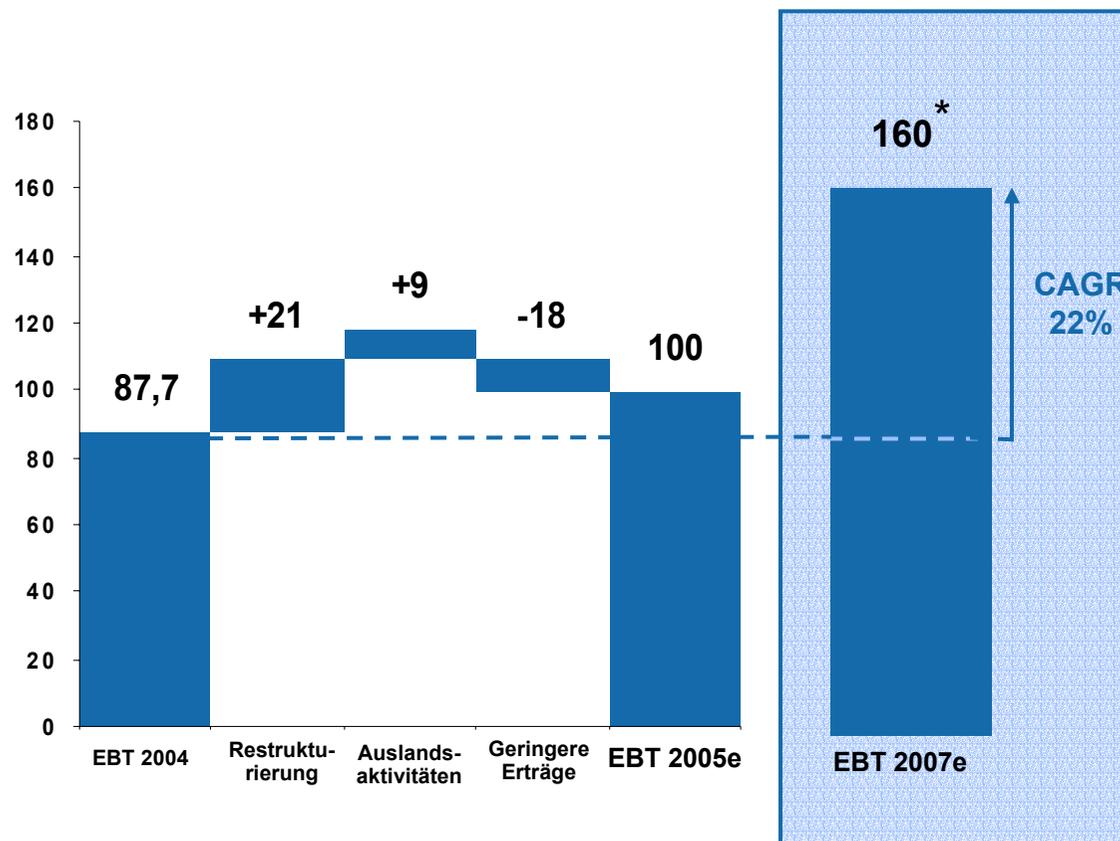
MLP Konzern in Mio. Euro



* ohne Erlöse aus dem Verkauf der Anteile an der MLP-Lebensversicherung AG, Wien in Höhe von 82,8 Mio. Euro

EBT steigt von 2004 bis 2007 um 82 Prozent

Prognose MLP Konzern in Mio. Euro



Konzernziele 2007:*

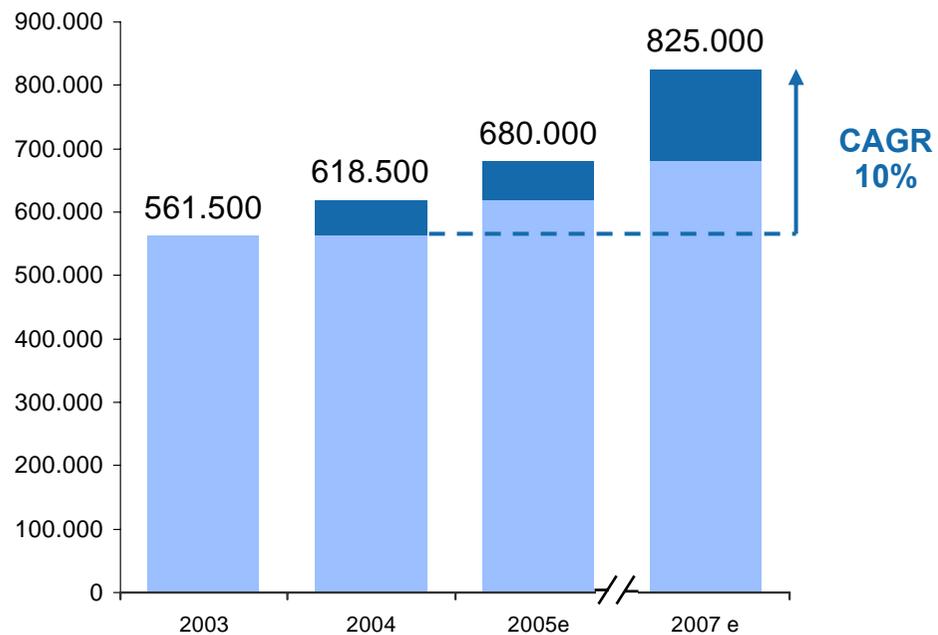
- Gesamtertrag bei 780 Mio. Euro
- EBT bei 160 Mio. Euro (+82% gegenüber 2004)

*
Neue Konzern-
Struktur ohne
Versicherungstöchter

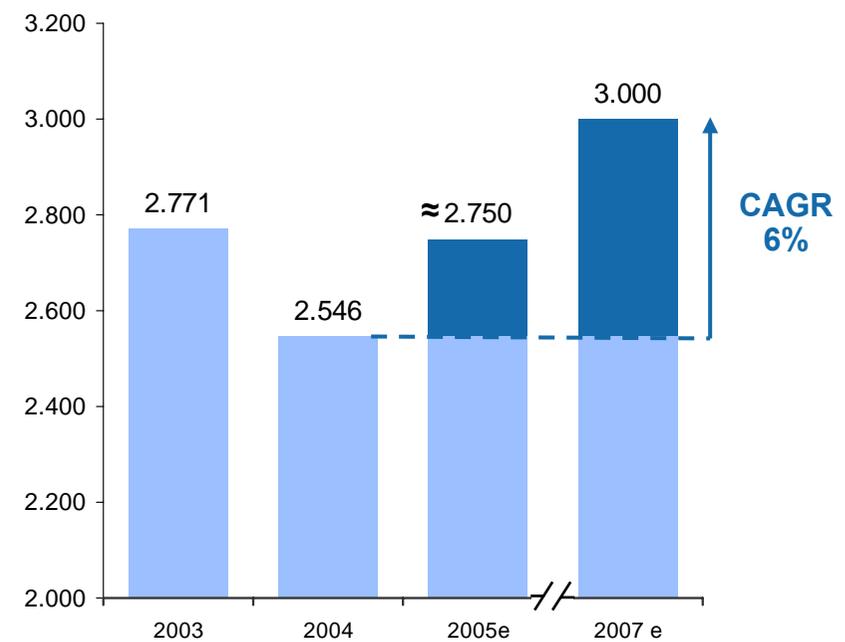
Nachhaltiges Berater- und Kundenwachstum

Prognose bis 2007

Kunden

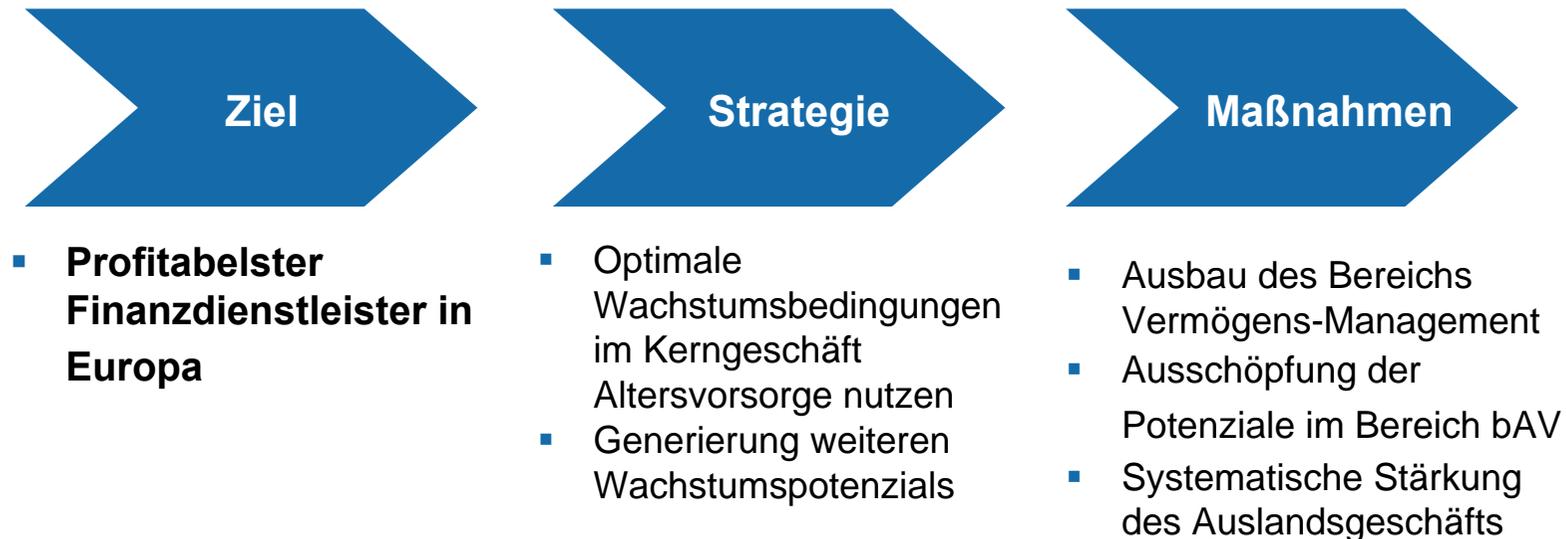


Berater



Qualitätskennzeichen bilden den Maßstab

Zusammenfassung



Benchmarks setzen

- Konzepte & Produkte
- Service & Beratung
- Profitabilität

Qualität sichert Werte

MLP-Bilanzpressekonferenz 2005

Dr. Uwe Schroeder-Wildberg,
Vorstandsvorsitzender

Nils Frowein,
Finanzvorstand

Frankfurt am Main, 20. April 2005

