

Hauptversammlung der MLP AG am 22. Juni 2004



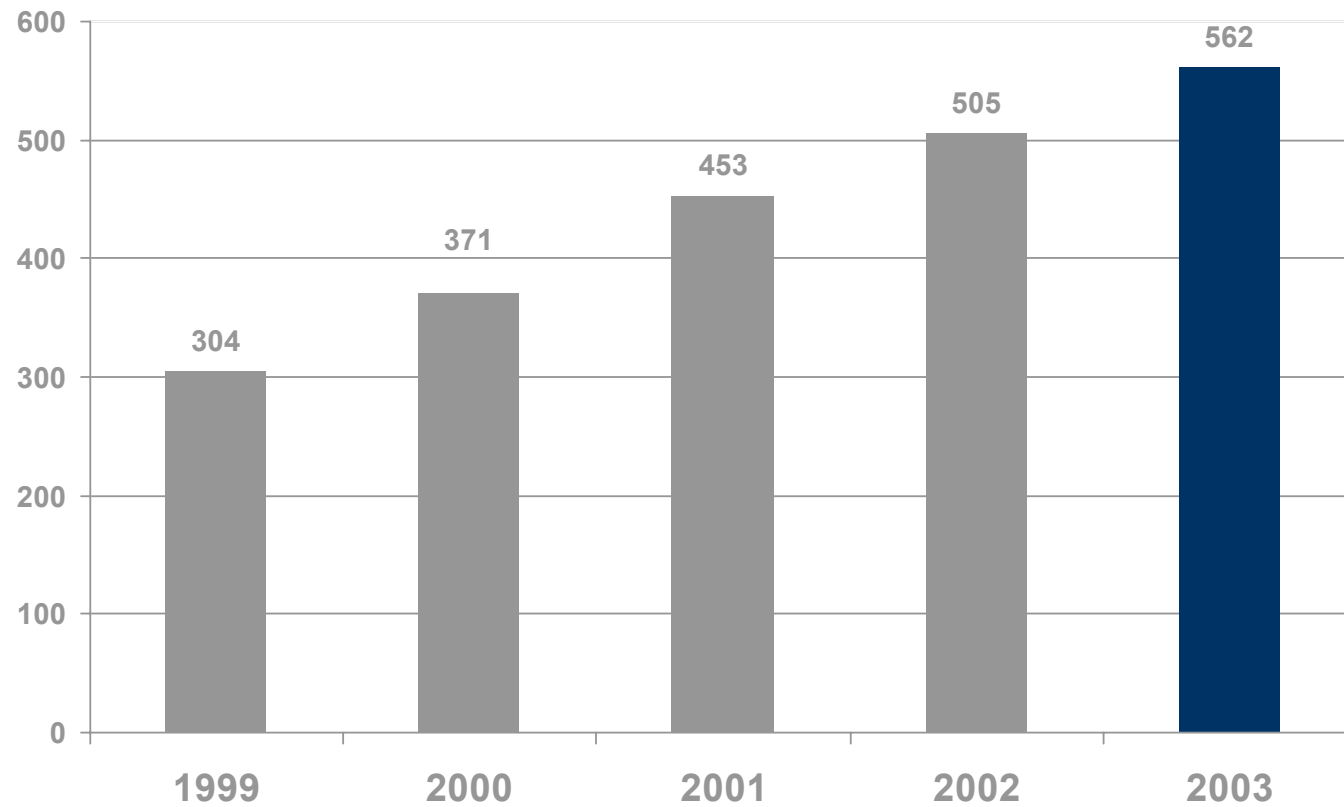
Wachstum erkennen,
Chancen ergreifen,
Zukunft gestalten.

Dr. Uwe Schroeder-Wildberg, Vorstandsvorsitzender MLP AG

-
- MLP ist 2003 der Turnaround gelungen
 - MLP ist wieder auf profitabilem Wachstumskurs
 - MLP ist für 2004 sehr zuversichtlich – guter Start im 1. Quartal
 - MLP sieht großes Wachstumspotenzial für die folgenden Jahre
 - MLP ist und bleibt Benchmark für private Finanzdienstleistungen

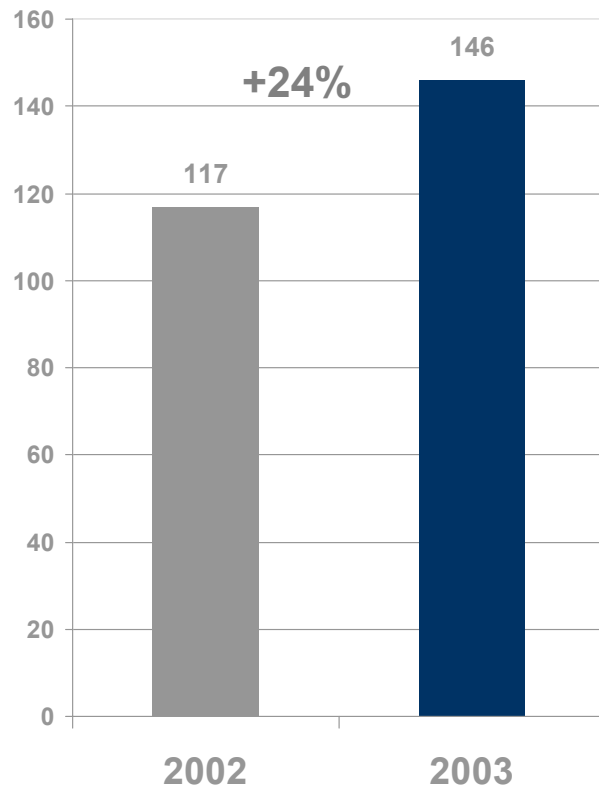
Kundenentwicklung

In Tausend

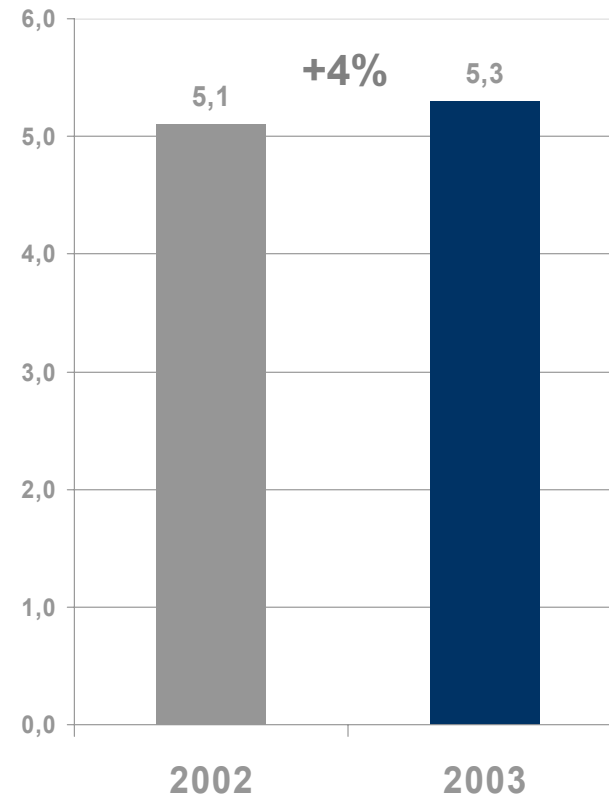


Deutliche Steigerung der Produktivität

Ertrag pro Berater (in Tausend Euro)

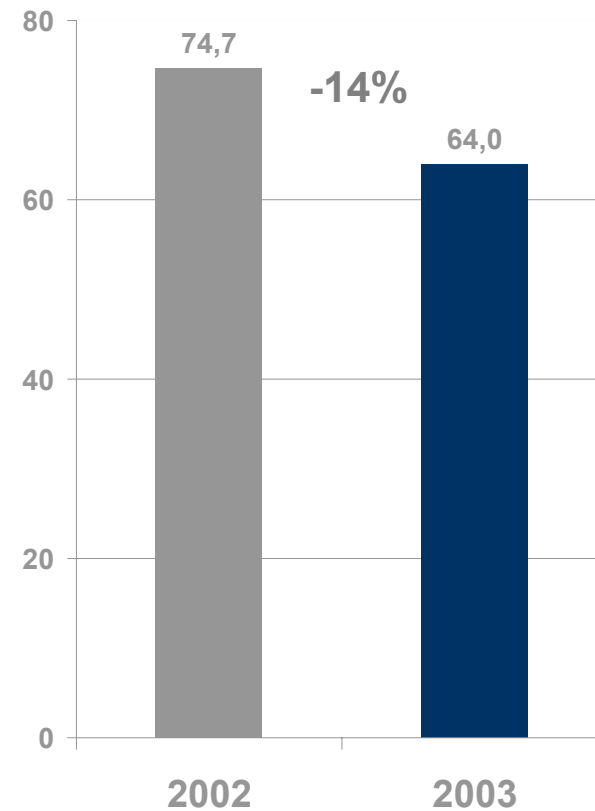
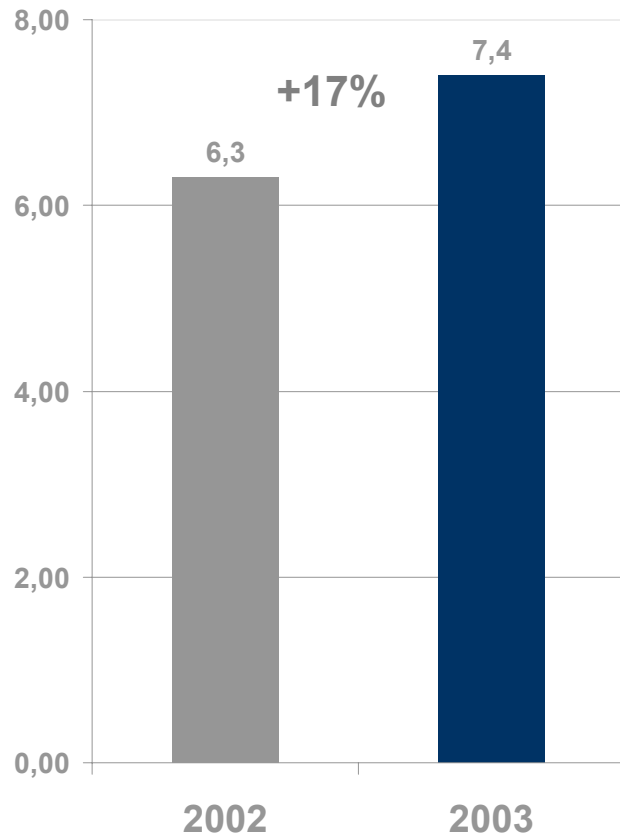


Cross-selling Rate (Verträge pro Kunde)

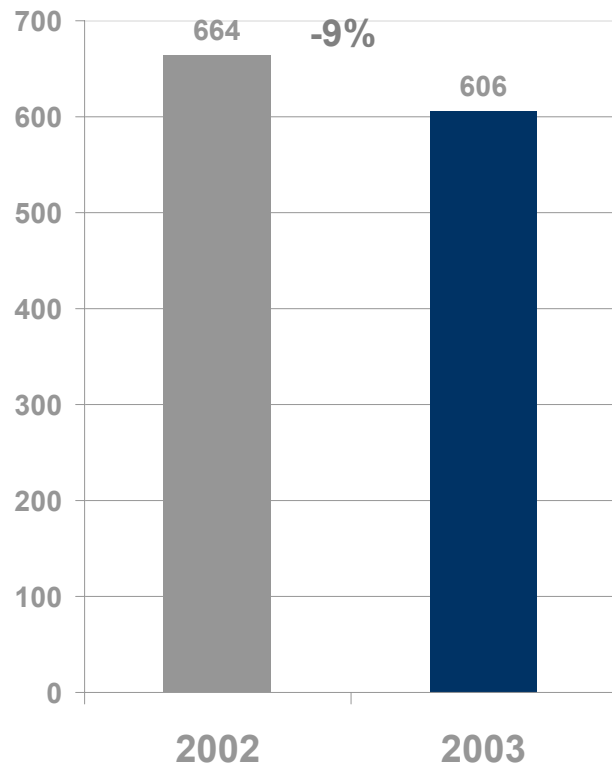


Vermitteltes Neugeschäft

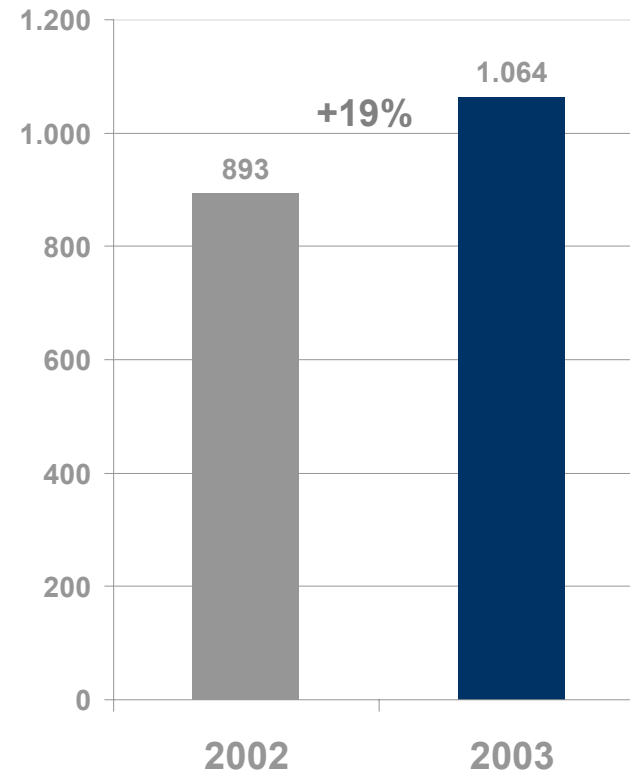
Lebensversicherung (Beitragssumme in Mrd. Euro) Priv. Krankenversicherung (Jahresprämie in Mio. Euro)



Mittelzuflüsse in Investmentfonds (in Mio. Euro)

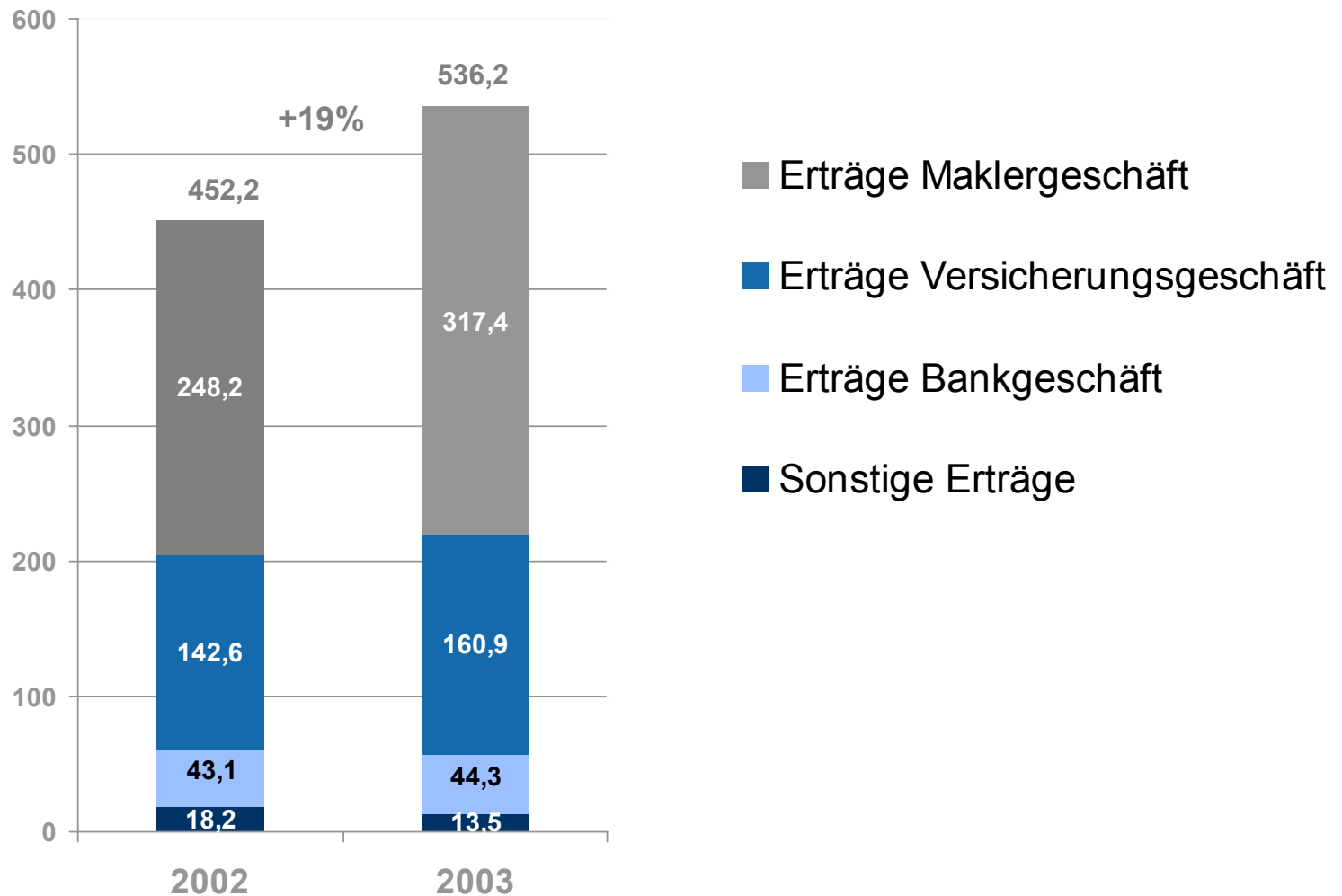


Finanzierungen (in Mio. Euro)



Signifikanter Anstieg der Gesamterträge

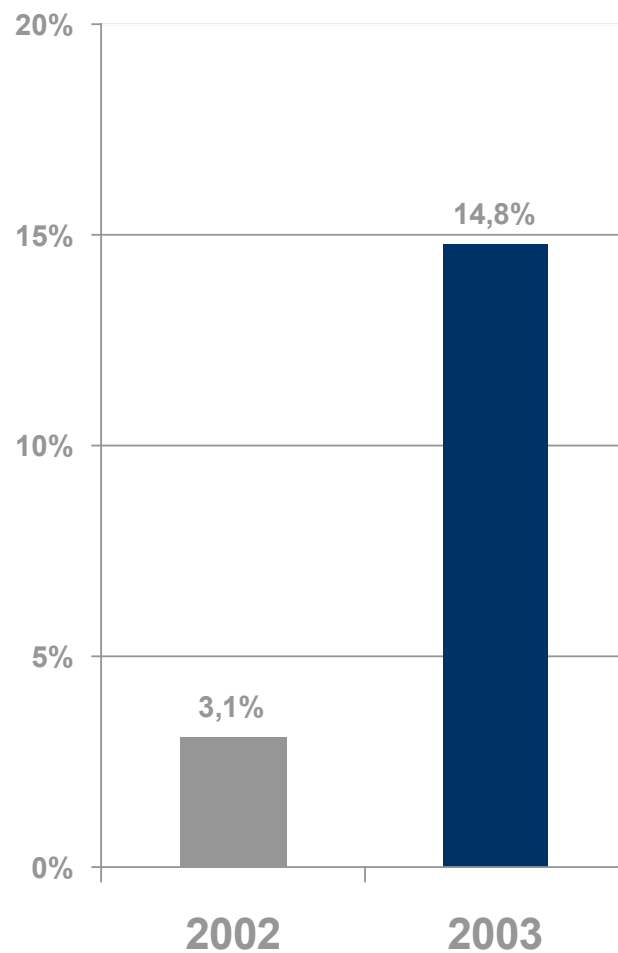
In Mio. Euro



Deutliche Steigerung der wichtigsten Finanzkennziffern

In Mio. Euro		
	2003	2002
Gesamterträge	536,2	452,2
Ergebnis der betrieblichen Geschäftstätigkeit (EBIT)	79,4	13,9
Konzernjahresüberschuss	39,3	81,5
Eigenkapital	253,8	213,9
Veränderungen des Finanzmittelfonds	72,3	29,0
Investitionen	37,0	61,5
Ergebnis je Aktie in Euro	0,36 €	0,85 €
Dividende je Aktie in Euro	0,15 €	-

Produktivität nachhaltig verbessert: EBIT - Marge



-
- Zukünftige Probleme der sozialen Sicherungssysteme nehmen in der öffentlichen Diskussion erstmals breiten Raum ein
 - Leistungsniveau der gesetzlichen Krankenversicherung sinkt
 - Gesetzliche Rente ist zum ersten Mal rückläufig
 - Demographische Entwicklung erhöht Bedarf für private Altersvorsorge

 MLP agiert in einem langfristigen Wachstumsmarkt

-
- Lebens- und Sachversicherung sowie Bank sind wichtige Säulen der Kernkompetenz
 - Größter Werttreiber bleibt das Segment Beratung und Vertrieb als unabhängiger Makler
 - Umsetzung des Programms MLP BEST VALUE
 - MLP konzentriert sich unverändert auf Akademiker und anspruchsvolle Kunden
 - Kundenzufriedenheit genießt höchste Priorität

Umsetzung des Programms MLP BEST VALUE:

- Fokussierung auf noch hochwertigere Beratung und höchste Zufriedenheit der MLP-Kunden
- Fokus auf Produkt- und Serviceinnovationen
- Erschließung neuer Wachstumsfelder
 - Private Vermögensverwaltung und Geldanlage
 - Betriebliche Altersversorgung
- Optimierung der Kernprozesse
- Stärkung des Auslandsgeschäfts (Break-even 2005)



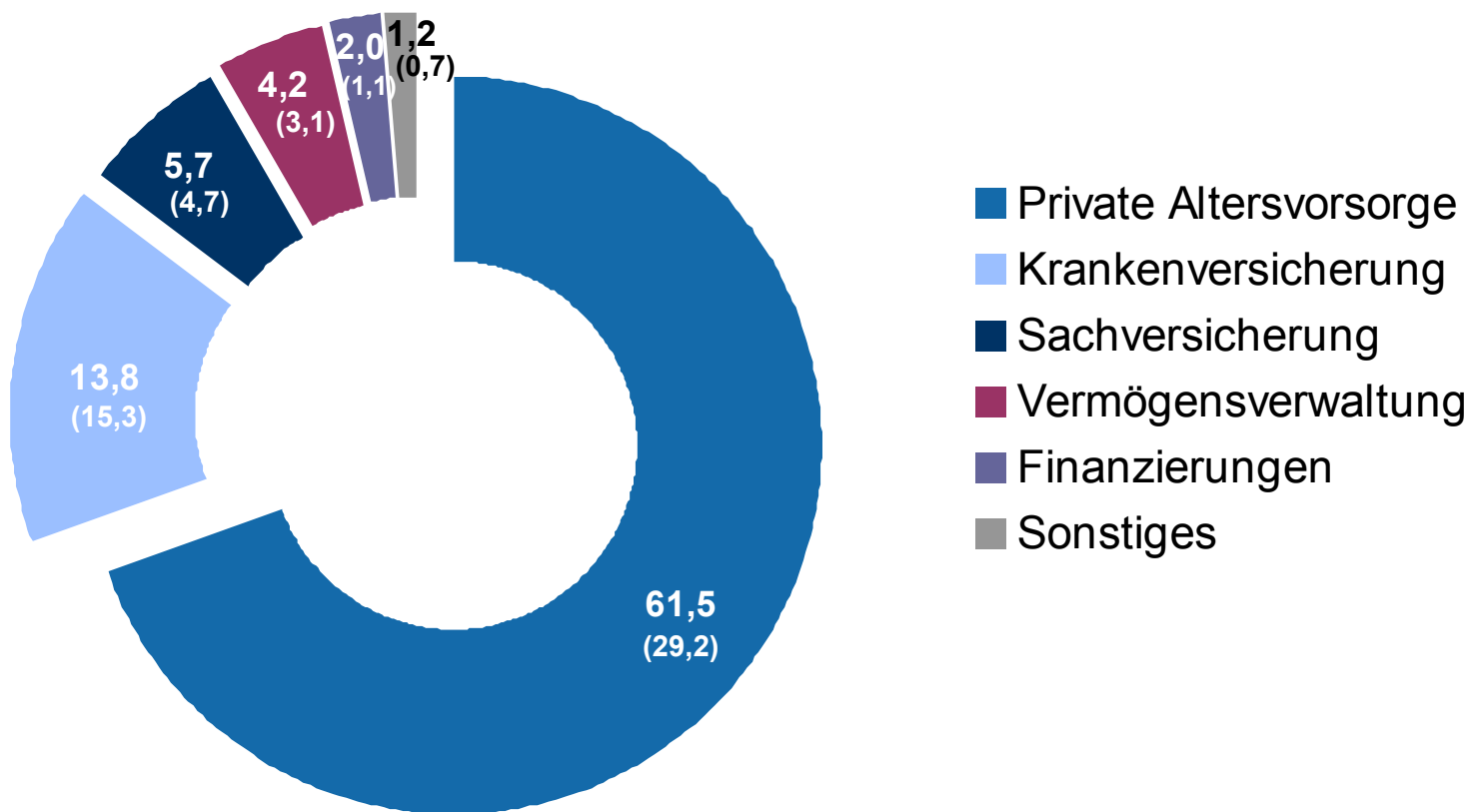
Zweistelliges Wachstum bei Gesamtertrag und Ergebnis pro Jahr erwartet

1. Quartal mit Ergebnissprung

- Gesamtertrag plus 44 Prozent
- EBIT steigt um 43 Prozent
- Nachsteuergewinn um zwei Drittel verbessert
- Maklergeschäft überproportional verbessert
- Profitabilität weiter gestiegen
- Verbesserung im Auslandsgeschäft (deutlicher Verlustabbau)

Umsatzerlöse in Q1: Wachstumsmarkt „private Altersvorsorge“

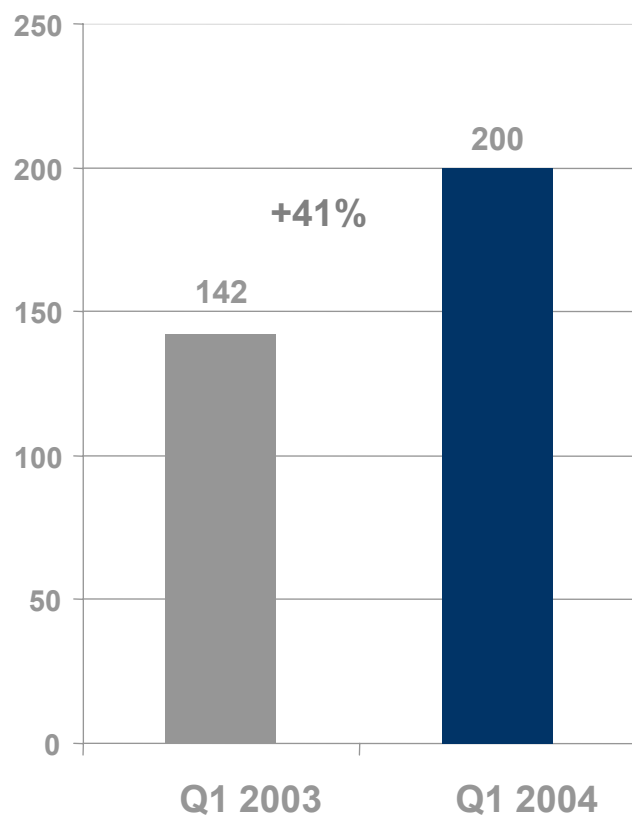
in Mio. Euro



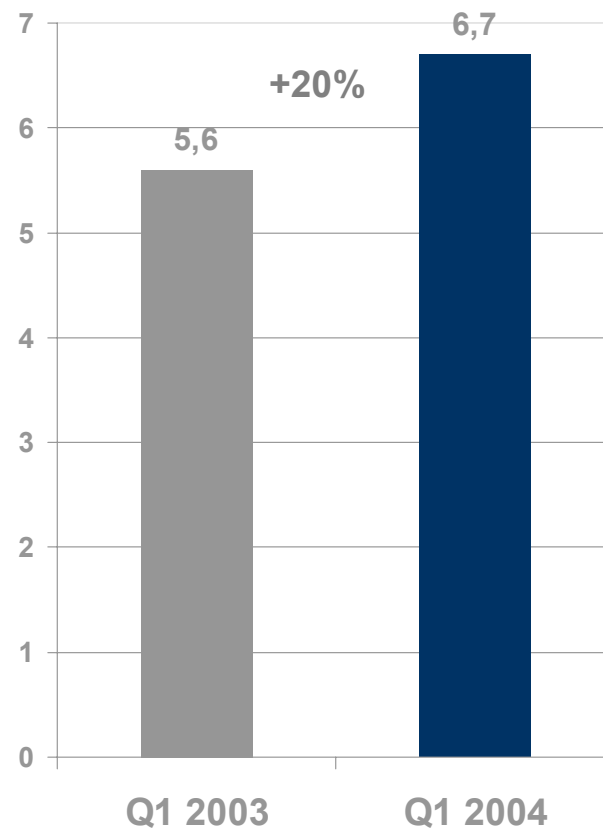
in Klammern: Zahlen aus Q1 2003

Fokussierung auf Bestandskundengeschäft

Ertrag pro Kunde (in Euro)

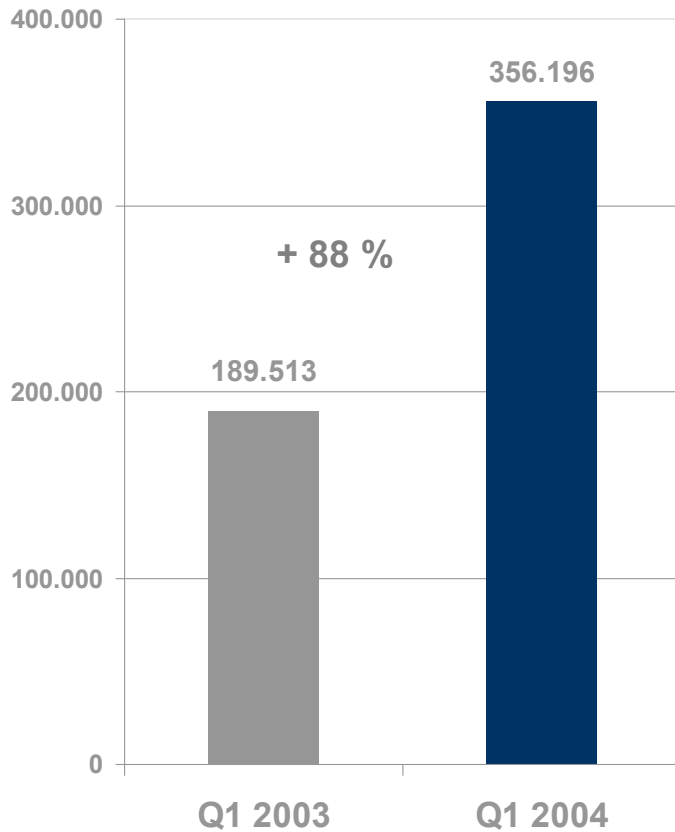


Betreutes Vermögen pro Kunde (in Tausend Euro)

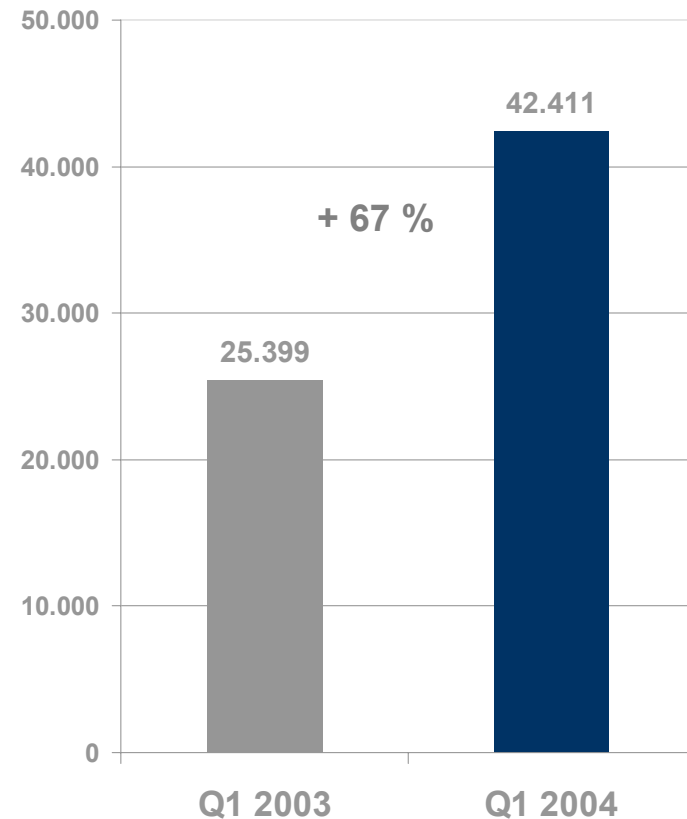


Effizienzsteigerung im Fokus

Umsatzerlöse pro Geschäftsstelle (in Euro)



Umsatzerlöse pro Berater (in Euro)



MLP ist Benchmark für Finanzdienstleistungen

- MLP ist wieder auf nachhaltigem Wachstumskurs
- MLP baut seine Position als unabhängiger Finanzdienstleister im Premiumsegment weiter aus
- MLP profitiert von den Wachstumsbereichen „Private Vermögensbildung“ und „Betriebliche Altersvorsorge“
- Erhöhung der Qualität und Effizienz durch Programm MLP BEST VALUE
- MLP bleibt Benchmark in der Finanzdienstleistungsbranche