

Hauptversammlung

MLP AG

28. Mai 2002

**Rede des Vorstandsvorsitzenden
Dr. Bernhard Termühlen**

Es gilt das gesprochene Wort.



**Rede des
Vorstandsvorsitzenden
der MLP AG
Dr. Bernhard Termühlen**

Willkommen zur Hauptversammlung 2002

2

Liebe MLP-Aktionärinnen und MLP-Aktionäre,
sehr geehrte Bankenvertreter,
sehr geehrte Aktionärsvereinigungen,
sehr geehrte Vertreter der Presse,

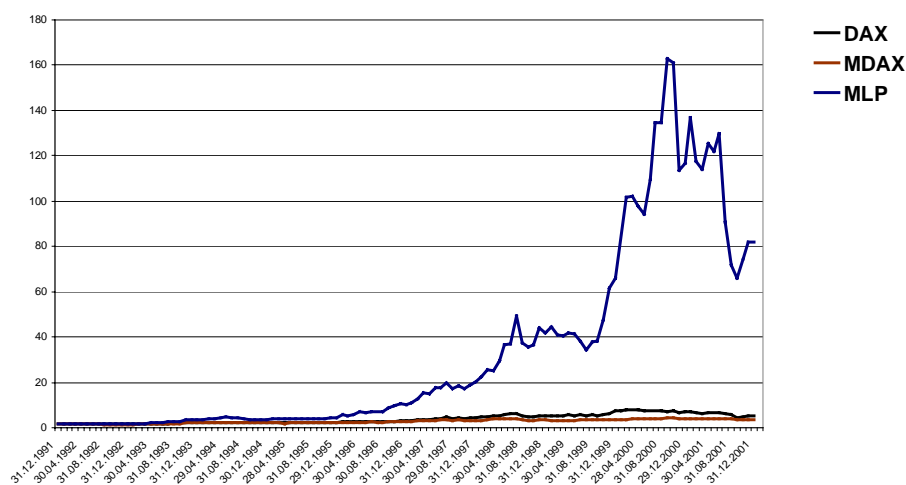
auch von mir ein herzliches Willkommen zu dieser MLP – HV.

MLP blickt auf ein sehr erfolgreiches Jahr 2001 zurück. Wir haben hervorragende Ergebnisse vorzuweisen und wir haben weitere Verbesserungen in der strategischen Ausrichtung erzielt.

Im Jahr 2002 konnte MLP in einem insgesamt schwierigeren Umfeld an das erfolgreiche letzte Jahr nahtlos anknüpfen. Wir blicken deshalb sehr

zuversichtlich in die Zukunft. Wir haben bisher alle Prognosen über Umsatz- und Ertragswachstum nicht nur peinlich genau eingehalten, sondern zum Teil übertroffen.

MLP Aktienkursentwicklung im Vergleich zum MDAX und DAX 30 seit 1992



Die Wertentwicklung der MLP Aktie seit 1992 ist für alle Langfristaktionäre nach wie vor außerordentlich erfreulich. Mit einer Kursentwicklung von etwa 3000 Prozent gehört die MLP Aktie im 10-Jahresvergleich zu den erfolgreichsten Investments im DAX und MDAX überhaupt.

MLP Aktienkursentwicklung und DAX seit 1999



Willkommen zur Hauptversammlung 2002 4

Im Vergleich der letzten 2 Jahre lief die MLP Aktie bis vor einigen Tagen etwa im Gleichklang mit dem DAX-Wert, in dem wir erst seit dem 23. Juli 2001 vertreten sind. Das ist jetzt ein knappes Jahr.

Mit der Kursentwicklung der letzten Tage und Wochen sind wir natürlich nicht zufrieden. Aber für diese Entwicklung gibt es Gründe: Die Aktienmärkte sind hochvolatil und die Anleger nervös und verunsichert. In einem derartigen Kapitalmarktumfeld wird besonders Wachstumswerten eine erhöhte Skepsis entgegen gebracht.

Daraus resultiert eine hohe Aufnahmebereitschaft für Gerüchte. Und die hat man in der letzten Zeit rund um die MLP Aktie reichlich produziert. Es gibt mittlerweile nicht wenige Stimmen in der Finanzwelt, die sogar die

ganze Attacke gegen uns als abgekartetes Spiel bestimmter Interessensgruppen betrachten. Sie werden sicherlich verstehen, dass ich mich derartiger Spekulationen enthalte.

Ich betrachte es gegenwärtig als das wichtigste Ziel, das Vertrauen in MLP und seinen Erfolg zu festigen: Bei Ihnen, die Sie heute hier sind, und ebenso in einer erweiterten Öffentlichkeit.

Tatsache ist, dass die gezielte Diskreditierung der letzten Zeit in direktem Widerspruch zu unserem erfolgreichen Geschäftsmodell und dem dynamischen Wachstum von MLP steht. Wir haben niemals höhere als die wirklichen Gewinne ausgewiesen. Das bestätigt uns die Fachwelt. Unsere Bilanz hat zu keiner Zeit Faktoren enthalten, die Risiken für die zukünftigen Gewinne in sich bergen. Darauf werde ich noch vertieft eingehen.



MLP Hauptversammlung 2002

Willkommen zur Hauptversammlung 2002

44

Meine Damen und Herren,

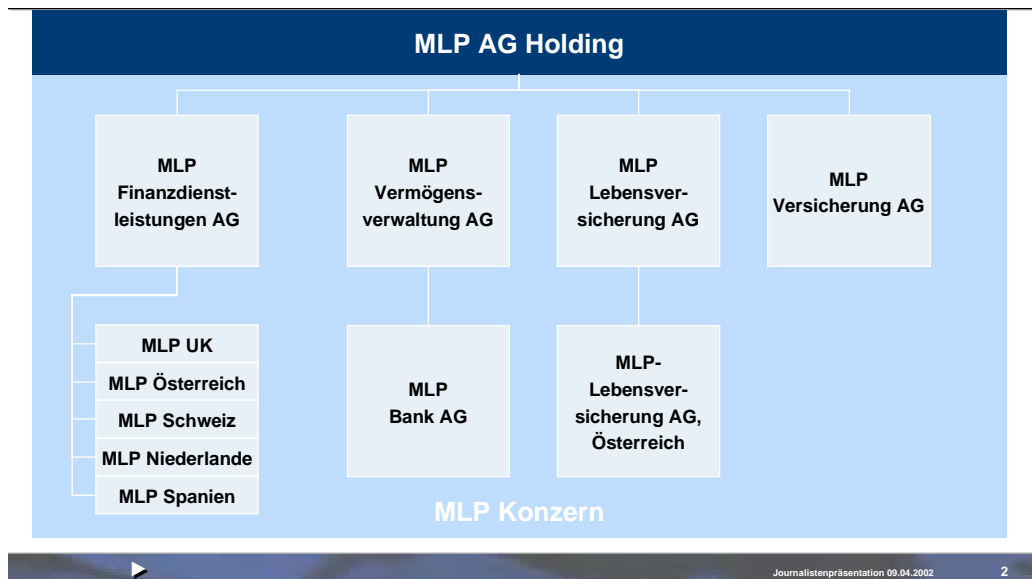
das gesamte Management und die meisten MLP-Mitarbeiter sind durch Mitarbeiterbeteiligung eng mit unserem Unternehmen MLP verbunden. Das ist und bleibt unsere Philosophie.

Es gibt keinen vernünftigen Grund, warum wir das weitere Wachstum von MLP und damit die wirtschaftlichen Perspektiven der MLP-Mitarbeiter, die wie Sie Aktionäre sind, mit Risiken behaften sollten.

Für den tatkräftigen und überdurchschnittlichen Einsatz und die große Solidarität der MLP-Mitarbeiter möchte ich mich schon an dieser Stelle ganz besonders bedanken.

Das Management und die Mitarbeiter von MLP lassen sich nicht verunsichern. Wir werden die Erfolgsstory von MLP auch weiterhin mit der bewährten Verlässlichkeit fortschreiben. Denn MLP ist ein starkes und gesundes Unternehmen.

In diesem Sinne lassen Sie mich nun die einzelnen Geschäftsfelder und ihre Entwicklung im Jahre 2001 und dem ersten Quartal 2002 erläutern. Ich freue mich, Ihnen für das vergangene Jahr wieder eine so gute Unternehmensentwicklung präsentieren zu können, wie Sie es von MLP seit langem kennen. Wir sind auch 2001 wieder dynamisch gewachsen und haben alle wesentlichen Planzahlen erreicht. Teilweise haben wir sie sogar übertroffen.



Sie sehen hier den Aufbau des MLP Konzerns. Zum Konzern gehören das Beratungsunternehmen MLP Finanzdienstleistungen AG und unsere elektronischen Produktionsplattformen, die MLP Vermögensverwaltung AG, die MLP Lebensversicherung AG, die MLP Bank AG und MLP Versicherung AG. Diese Konzernstruktur ist mit keinem anderen Marktteilnehmer vergleichbar. Der MLP Konzern integriert einen Makler, eine Bank, eine Vermögensverwaltung und drei Versicherungsgesellschaften.

Die Integration der verschiedenen Funktionen unter einem Dach spiegelt sich auch in der Komplexität unserer Bilanz wider, meine Damen und Herren. Die Bilanz ist komplex, aber die Konzernstruktur ist Grundlage und Garant für das kontinuierliche Wachstum von MLP in der Zukunft.

Wichtig ist zunächst und nachdrücklich festzustellen:

Unsere Bilanz ist nach allen Maßgaben des Handelsrechtes richtig und eindeutig.

Wir haben aus den vergangenen Tagen und Wochen auch etwas gelernt. Wir werden unsere Rechnungslegung noch transparenter machen und insgesamt unsere Kommunikation stärken und intensivieren.

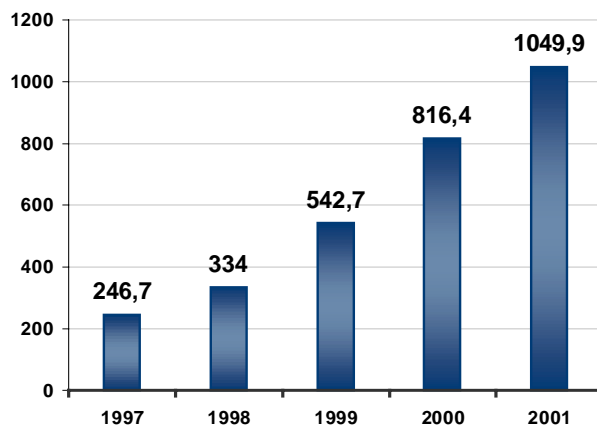
Mit dem 1. Quartalsbericht 2002 haben wir in der vergangenen Woche einen sichtbaren Anfang gemacht. Wir geben dort zu den Einzelpunkten der Segmentberichterstattung, der GuV und Bilanz Erläuterungen, die weit über die gesetzlichen Anforderungen und unsere bisherige Berichterstattung hinausgehen.

Und deshalb wollen wir auch auf die öffentlich nicht verstandene Position „Rückversicherungserlöse“, die Funktion der Rückversicherer und das sich daraus ergebende Abbild in der Bilanz. auf dieser Hauptversammlung noch einmal ausführlich eingehen.

Doch zunächst betrachten wir gemeinsam die allesamt positiven Ergebnisse des letzten Jahres für MLP im einzelnen:

MLP Konzern Gesamterlöse

In Mio. Euro



Dies entspricht einer Steigerung von + 29 % zum Vorjahr

Journalistenpräsentation 09.04.2002

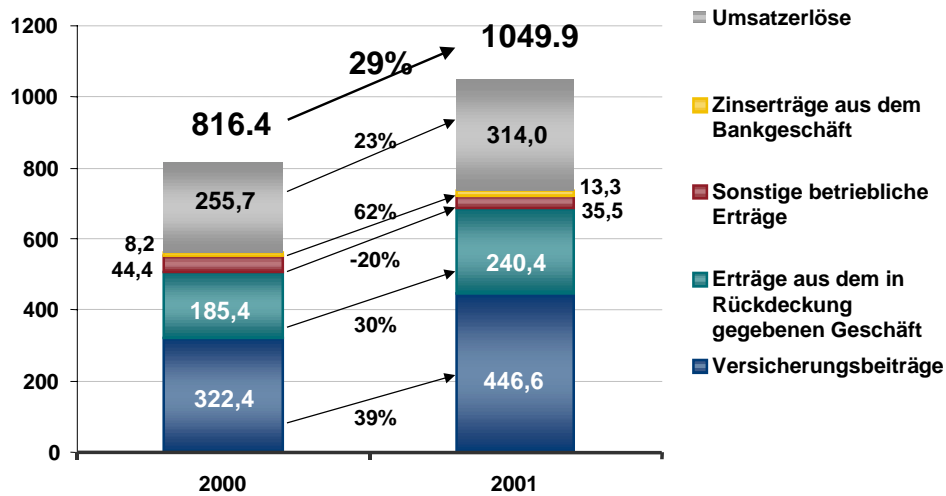
9

Trotz des bekanntermaßen schwachen Marktumfeldes haben wir die Gesamterlöse im Konzern 2001 um stolze 29 Prozent auf über 1 Mrd. Euro gesteigert.

MLP Konzern Gesamterlöse



In Mio. Euro



Journalistenpräsentation 09.04.2002 10

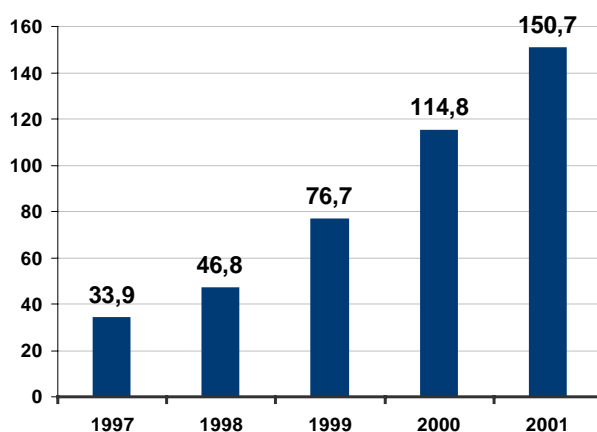
In der Detailbetrachtung der Gesamterlöse hatten dabei erneut die Versicherungsverträge den grössten Anteil. Hier zeigen wir sogar einen Zuwachs von 39 Prozent auf 446,6 Mio. Euro. Die mit den Versicherungsverträgen in Zusammenhang stehenden Erträge aus dem in Rückdeckung gegebenen Geschäft stiegen um 30 Prozent. Die Umsatzerlöse sind zum größten Teil Provisionserlöse des Beratungsunternehmens MLP Finanzdienstleistungen AG mit konzernfremden Gesellschaften wie beispielsweise anderen Versicherungen und Banken. Sie stiegen um 23 Prozent auf 314 Mio. Euro.

Eliminieren wir die Konsolidierungseffekte, so stiegen die Erlöse aus MLP Finanzdienstleistungen AG sogar um 30 Prozent auf 378,4 Mio. Euro. Das ist bei den nicht konsolidierten Umsatzerlösen der MLP-Finanzdienstleistungen AG abzulesen.

Die Höhe dieser Ergebnisse spiegelt den MLP-Beratungserfolg wider, der sich mittel- und langfristig in wachsenden Bank- und Versicherungserträgen umsetzen wird. Denn die Prämien und Sparszahlungen unserer noch jungen Kunden wachsen Jahr für Jahr progressiv und noch progressiver wachsen die entsprechend daraus resultierenden Kundengelder, die wir verwalten.

MLP Konzern Gewinn vor Steuern

In Mio. Euro



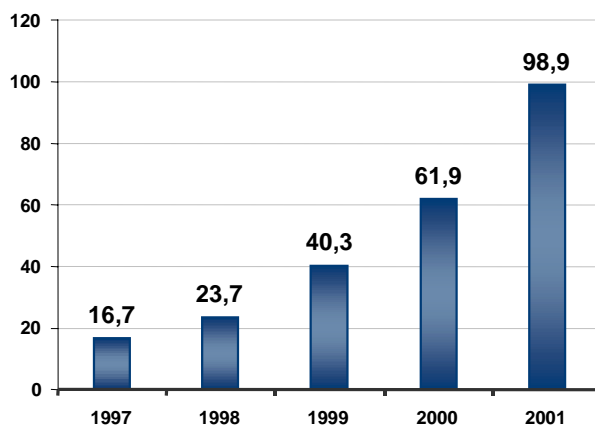
Dies entspricht einer Steigerung von + 31 % zum Vorjahr

Das Vorsteuerergebnis wuchs von 114,8 Mio. Euro auf 150,7 Mio. Euro. Es ist damit um 31,2 Prozent gestiegen. Dieses Ergebnis verdeutlicht, wie erfolgreich sich unser Geschäftsmodell in einer für Banken, Versicherungen und Finanzdienstleister schwierigen Zeit behauptet hat.

MLP Konzern Jahresüberschuss



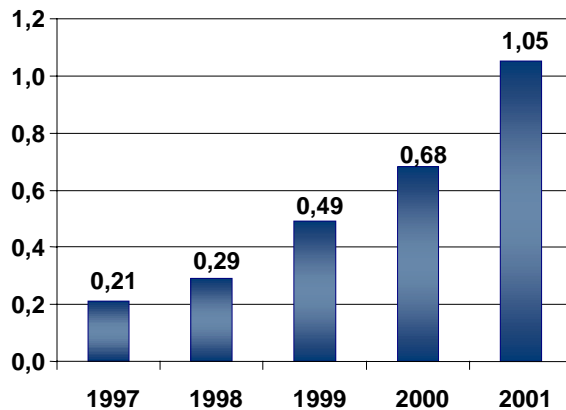
In Mio. Euro



Dies entspricht einer Steigerung von + 60 % zum Vorjahr

Journalistenpräsentation 09.04.2002 13

Beim Konzernjahresüberschuss legten wir um 60 Prozent zu und zwar von 61,9 Mio. Euro auf 98,9 Mio. Euro. Ein Teil dieser Steigerung ist auf die mit der Unternehmenssteuerreform einhergehende geringere Steuerbelastung sowie die ausschüttungsbedingte Körperschaftsteuerminderung in Höhe von 6,6 Mio. € zurückzuführen.



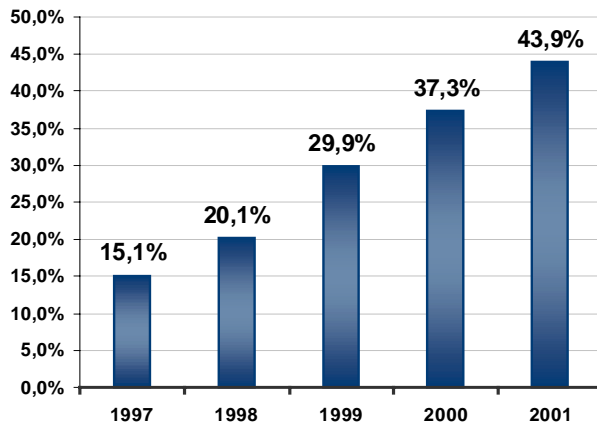
Dies entspricht einer Steigerung von + 54 % zum Vorjahr

Journalistenpräsentation 09.04.2002

6

Auch unser DVFA-Ergebnis zeigt die außergewöhnliche Stärke von MLP und ist ähnlich deutlich gestiegen wie der Jahresüberschuss. Hier konnten wir im letzten Jahr von 0,68 Euro auf 1,05 Euro je Aktie um 54 Prozent zulegen. Diese Quote war in den letzten fünf Jahren bei MLP fast wie eine Regel. Im Durchschnitt der letzten 5 Jahre stieg das DVFA-Ergebnis um 50 Prozent. Ihnen ist vielleicht aufgefallen, dass das DVFA-Ergebnis im Verhältnis zum Jahresüberschuß um 6 Prozentpunkte weniger stark ausgefallen ist. Das liegt daran, dass die nicht von der MLP AG gehaltenen Anteile der stark wachsenden Tochtergesellschaften aus dem DVFA-Ergebnis heraus gerechnet werden.

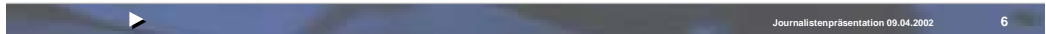
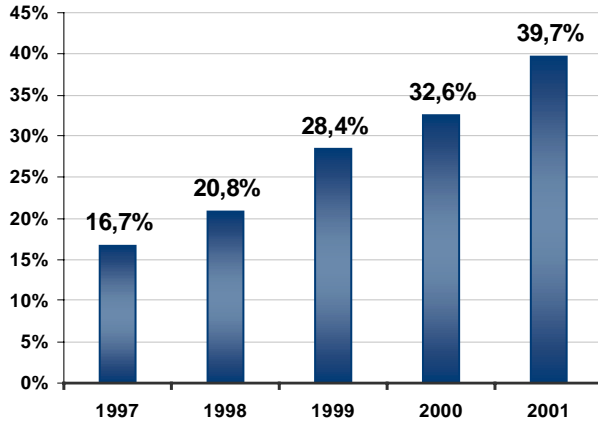
In Mio. Euro



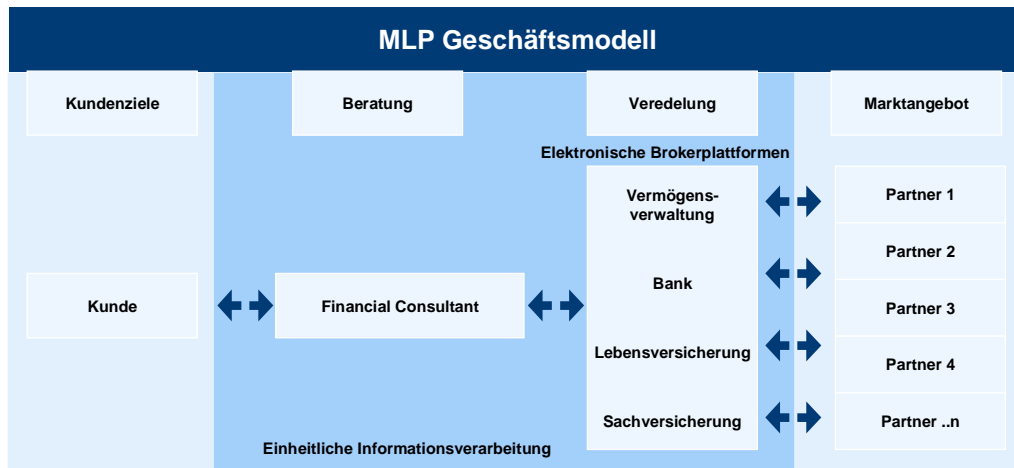
Unsere Eigenkapitalrendite ist außergewöhnlich: 1997 lagen wir hier noch bei einem Wert von 15,1 Prozent, für 2001 errechnen sich 43,9 Prozent. Wir haben allein im vergangenen Jahr die Eigenkapitalrendite um 6,6 Prozentpunkte erhöhen können.

Das sind Werte, über die sich andere Finanzdienstleister sehr freuen würden. Wie zu hören ist, knallen dort schon bei ganz anderen Zahlen die Champagnerkorken.

Lassen Sie uns jetzt die MLP Holding genauer betrachten:

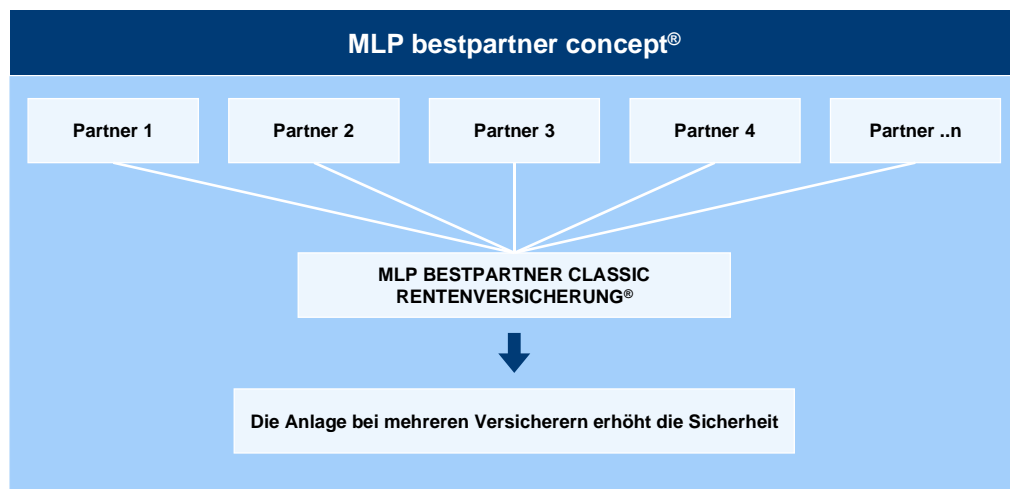


In der Holding legte die Eigenkapitalrendite um 7,1 Prozentpunkte auf 39,7 Prozent zu – trotz des negativen Konjunkturmufeldes. Das ist ein beeindruckendes Ergebnis für Sie - unsere Aktionäre.



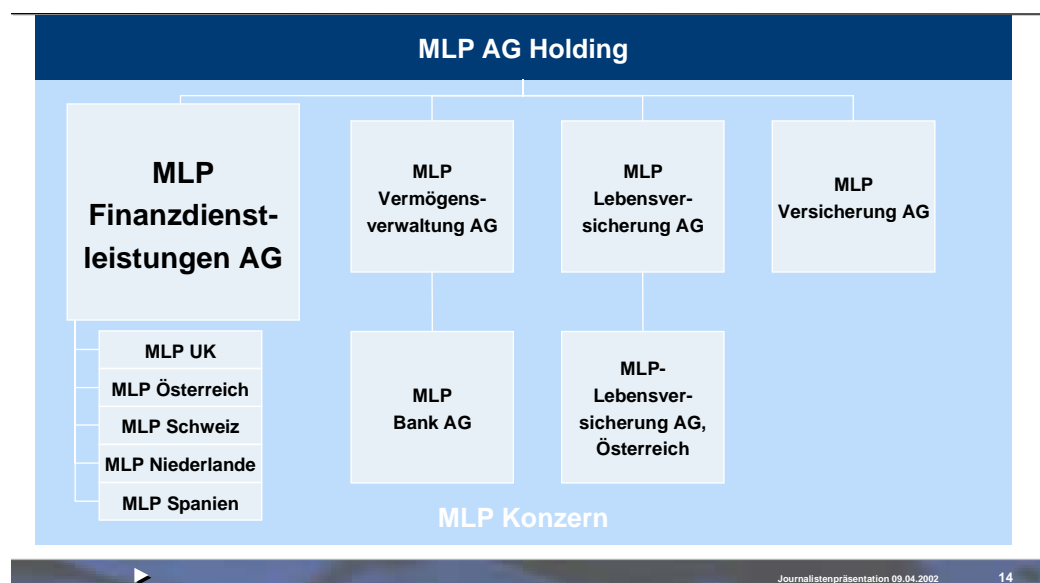
Wie bereits kurz erwähnt, verfügt MLP als einziges Maklerunternehmen am Markt mit der Vermögensverwaltung, der Bank, dem Lebensversicherer und der Sachversicherung über vier elektronische Brokerplattformen. Dieses Modell macht unsere Alleinstellung aus. Damit sind wir in der Lage, aus den Marktangeboten unserer Partner modular neue Produktlösungen zusammenzusetzen. Das Ergebnis sind individuell maßgeschneiderte Angebote für unsere Kunden.

MLP bestpartner concept



So hat beispielsweise die MLP-Lebensversicherung im letzten Jahr ein einzigartiges Produktkonzept entwickelt und auf den Markt gebracht: Nur bei MLP können die Kunden mit einem einzigen Lebensversicherungsvertrag mehrere Interessen gleichzeitig verwirklichen. MLP verteilt in einem Vertrag die Sparbeiträge der Kunden auf mehrere voneinander unabhängige Partnergesellschaften. Das senkt Kosten, erhöht die Wahrscheinlichkeit einer überdurchschnittlichen Wertentwicklung und senkt das Risiko.

MLP Unternehmensstruktur

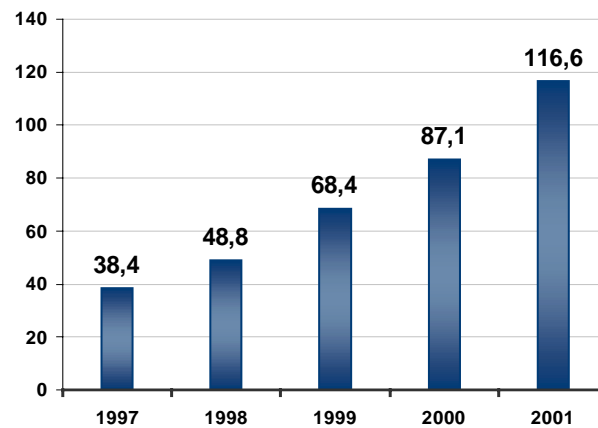


Das Wachstum des Konzerns wurde von allen Geschäftsfeldern getragen. Ausreißer nach unten gab es nicht, vielmehr haben sich alle Tochtergesellschaften 2001 nach Plan entwickelt.

MLP Finanzdienstleistungen AG Ergebnis vor Gewinnabführung



In Mio. Euro



Dies entspricht einer Steigerung von + 34 % zum Vorjahr

Journalistenpräsentation 09.04.2002

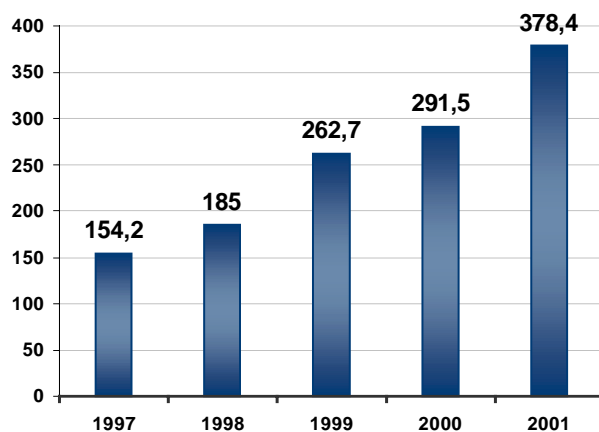
16

Den absolut höchsten Anteil zum Gewinn des Konzerns trug die MLP Finanzdienstleistungen AG bei. Sie erwirtschaftete ein Ergebnis vor Gewinnabführung in Höhe von 116,6 Mio. Euro und schnitt damit um rund 34 Prozent besser ab als im Vorjahr. Ihr prozentualer Anteil am Gewinn des Konzerns geht dennoch stetig zurück, weil der Ergebnisanteil der anderen Tochterunternehmen immer stärker steigt.

MLP Finanzdienstleistungen AG Umsatzerlöse



In Mio. Euro



Dies entspricht einer Steigerung von + 30 % zum Vorjahr



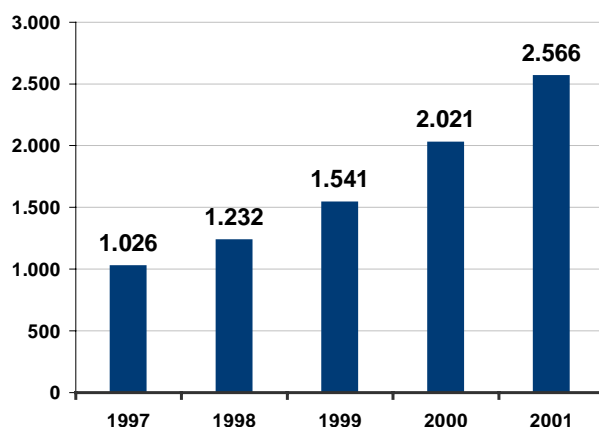
Die Umsatzerlöse der Gesellschaft kletterten um 29,8 Prozent von 291,5 Mio. Euro auf 378,4 Mio. Euro. Das zeigt den Beratungserfolg von MLP.

Qualifiziert hochwertige Finanzdienstleistung wird in immer höherem Maße nachgefragt. MLP verfügt über einen Kundenstamm mit hohem Potenzial: Die meisten unserer Kunden wollen eine eigene Immobilie, die finanziert werden muss. Das Thema Altersvorsorge steht nicht nur durch die aktuelle Diskussion der Riesterrente im Interessenfokus aller Kunden. MLP hat hierfür zukunftsfähige Konzepte und lebensbegleitende Betreuung anzubieten, die auf langfristige Kundenbeziehungen setzt und vom Markt offenbar überdurchschnittlich angenommen wird.

Die gestiegenen Umsatzerlöse sind das Ergebnis einer über Jahre sorgfältig ausgebauten Beratungsqualität.

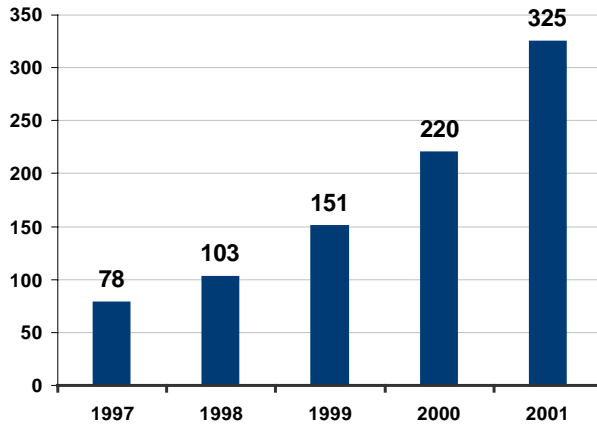
MLP hat sich bei seinen Kunden den Ruf eines starken und vertrauenswürdigen Partners erworben. Das ist eine der Grundlagen für unseren Erfolg.

MLP Financial Consultants

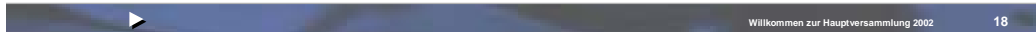


Dies entspricht einer Steigerung von + 27 % zum Vorjahr

Im Jahr 2001 haben wir - ganz im Gegensatz zum Trend in der Finanzbranche - sowohl unser Geschäftsstellennetz wesentlich engmaschiger geknüpft als auch unsere Mitarbeiterzahl deutlich erhöht. So haben wir 219 neue Stellen im Back-Office geschaffen. In der Zentrale und in den Geschäftsstellen arbeiteten Ende 2001 damit insgesamt 1300 angestellte Mitarbeiter. Das sind 20 Prozent mehr als Ende 2000. Der Personalaufwand stieg deshalb von 51 Mio. Euro auf 69 Mio. Euro.



Dies entspricht einer Steigerung von + 48 % zum Vorjahr



Die Zahl unserer Financial Consultants wuchs um 27 Prozent von 2001 auf 2566.

Auch das Wachstum der Geschäftsstellen spiegelt den Erfolg von MLP wider. Ende 2000 zählten wir noch 220 Geschäftsstellen, Ende 2001 waren es bereits 325 – also nahezu die Hälfte mehr als vor Jahresfrist. Wir haben damit 2001 weit mehr Geschäftsstellen neu eröffnet und auch deutlich mehr Financial Consultants und Mitarbeiter im Back-Office eingestellt als jemals in einem anderen Jahr zuvor – ganz im Gegensatz zur Banken- und Versicherungsbranche.

MLP Marktsegmentierung in Deutschland am Beispiel Berlin					
Sehr vermögende Kunden (rund 50 Kunden pro Berater)		Berlin I			
	Wirtschaftswissenschaftler Ingenieure	Juristen	Zahn-Mediziner	Mediziner	Unternehmen
> 45 Jahre Vermögensplanung (rund 80-120 Kunden pro Berater)	Berlin X		Berlin II	Berlin XV	
30-44 Jahre Karriere, Familie und Investitionen (rund 120-150 Kunden pro Berater)	Berlin IV, XVI, XVII	Berlin III	Berlin VI, XXIV		Berlin VII, XIII
< 30 Jahre Berufseinstieg (rund 200 Kunden pro Berater)	Berlin V, VII, VIII, IX, XII, XIV, XIX, XX, XXIII	Berlin XVII	Berlin XI, XXVIII		



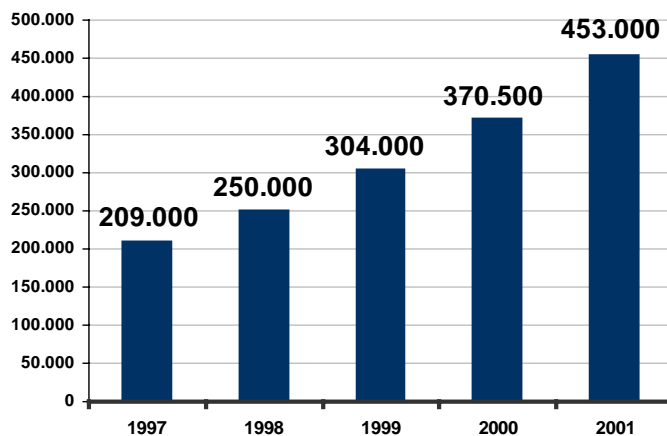
Meine Damen und Herren,

2001 stand bei MLP im Zeichen der Umstrukturierung im Bereich der Financial Consultants und neuer Zuordnungen im Geschäftsstellennetz.

Wir konzentrieren uns nun noch intensiver auf das Segment der sehr vermögenden Privatkunden. In neun strategisch wichtigen Standorten kümmern sich Financial Consultants speziell um die ganz besonderen Beratungsbedürfnisse dieser anspruchsvollen Klientel.

Diese Kunden versprechen ein hohes Wachstumspotenzial. Unsere hochqualifizierten Financial Consultants beraten sie mit herausragenden Finanzlösungen. Damit haben wir uns am Markt einen exzellenten Ruf erarbeitet und werden in den kommenden Jahren die Zahl der Geschäftsstellen in diesem Bereich konsequenter weiter ausbauen.

MLP Kundenentwicklung



Dies entspricht einer Steigerung von + 22 % zum Vorjahr



Positiv wirkte sich natürlich auch unsere Fokussierung auf akademische Zielgruppen mit einem hohen und stabilen Einkommenspotenzial aus.

Wir verfolgen einen langfristig ausgerichteten Beratungsansatz für unsere jungen Kunden. Wir verdienen anfänglich mit diesen Kunden wenig, profitieren aber schrittweise von den wachsenden Einkünften und den damit verbundenen höheren Geldanlage-Volumina im Laufe ihrer Karriere. Das hat sich auch im vergangenen Jahr positiv auf unsere Geschäftszahlen ausgewirkt.

Wir haben so viele Neukunden wie noch nie innerhalb eines Jahres gewonnen, nämlich 82.500, das heißt 16.000 mehr als im Vorjahr. Dies bedeutet, dass wir die Marktdurchdringung in diesem Bereich im vergangenen Jahr nochmals erheblich gesteigert haben. Dabei machen Kunden, die wir direkt bei ihrem Hochschulabschluß gewonnen haben, gut zwei Drittel unseres Bestands aus.

Schon 45 Prozent unserer Neukunden haben wir 2001 durch Empfehlung bereits im Berufsleben stehender zufriedener Kunden gewonnen. Und das sind die Kunden, die auch schon mehrere Jahre als beispielsweise Ingenieure, Diplomkaufleute oder Juristen im Berufsleben stehen. Diese Kunden sind aufgrund ihrer besseren Einkommenssituation natürlich für uns schneller profitabel als Hochschulabsolventen.



	2000	2001
Geschäftsstellen	16	32
Berater	95	190
Erlösanteil	5 %	8%

Gesamtwachstumsrate von 60 %



Willkommen zur Hauptversammlung 2002

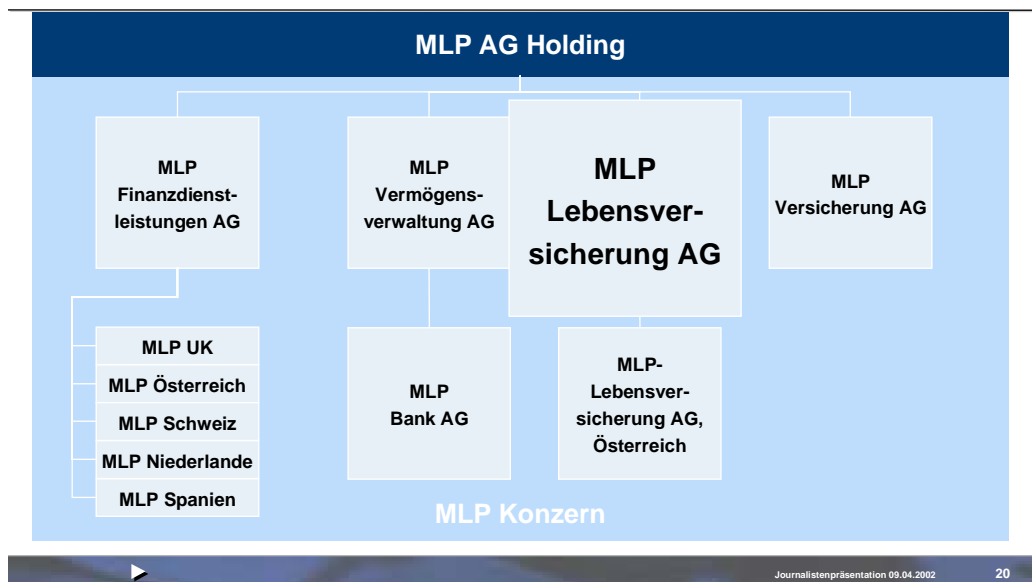
23

Sehr erfreulich entwickelten sich auch die Auslandsaktivitäten – und zwar mit einer Gesamtwachstumsrate von rund 60%. Neu an den Start ging MLP in Großbritannien. Die Anzahl der ausländischen Geschäftsstellen verdoppelte sich von 16 auf 32 und die der im Ausland tätigen Financial Consultants von 95 auf 190. Zu den Gesamterlösen des MLP Konzerns trugen die Auslandsaktivitäten nach 5% im Jahr 2000 zu 8% im Jahr 2001 bei.

Wir wollen weiterhin jedes Jahr ein neues Land hinzugewinnen. Im Frühjahr 2002 wurde die erste spanische Geschäftsstelle eröffnet, für 2003 ist der Markteintritt in Frankreich geplant.

Wir gehen davon aus, daß im Jahr 2010 im Ausland ca. 25% der Gesamterlöse erwirtschaftet werden. Mit unseren Auslandsaktivitäten legen wir einen zusätzlichen Baustein in das starke Fundament unseres dynamisch-organischen Wachstums.

MLP Unternehmensstruktur

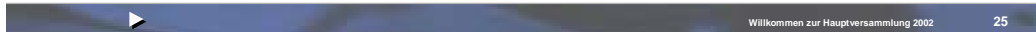
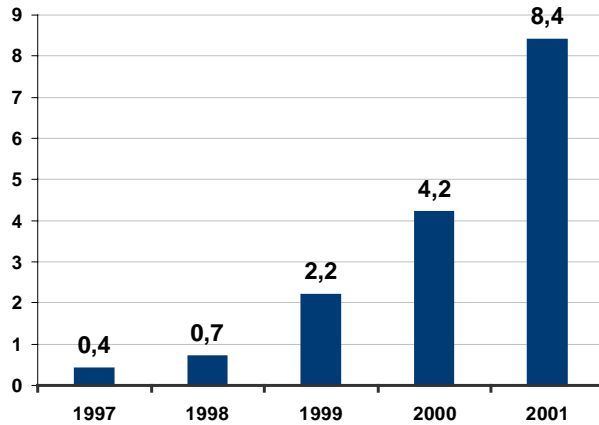


Kommen wir nun zur MLP Lebensversicherung AG.

MLP Lebensversicherung AG Jahresüberschuss



In Mio. Euro

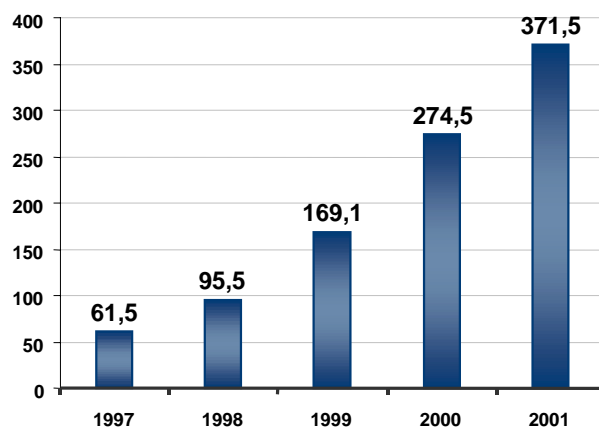


Sehr gute Zahlen lieferte auch diese MLP Gesellschaft ab. Sie verdoppelte ihren Jahresüberschuss auf 8,4 Mio. Euro.

MLP Lebensversicherung AG Beitragseinnahmen



In Mio. Euro



Dies entspricht einer Steigerung von + 35 % zum Vorjahr

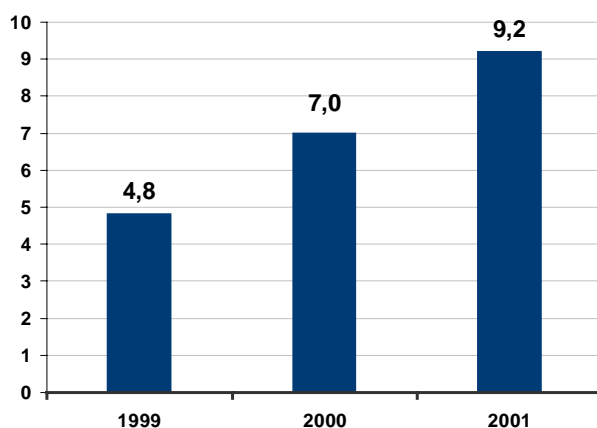


Die Beitragseinnahmen der MLP Lebensversicherung AG wuchsen 2001 um 35,3 Prozent von 274,5 Mio. Euro auf 371,5 Mio. Euro – eine Steigerung die 10 mal so stark ist wie der Branchendurchschnitt. Diese in Zukunft kontinuierlich fließenden Beiträge aus langlaufenden Lebensversicherungsverträgen mit einer Durchschnittslaufzeit von 30 Jahren sichern der Gesellschaft heute schon zukünftige Erträge.

MLP Lebensversicherung AG Versicherungsbestand Fondspolice



In Mrd. Euro



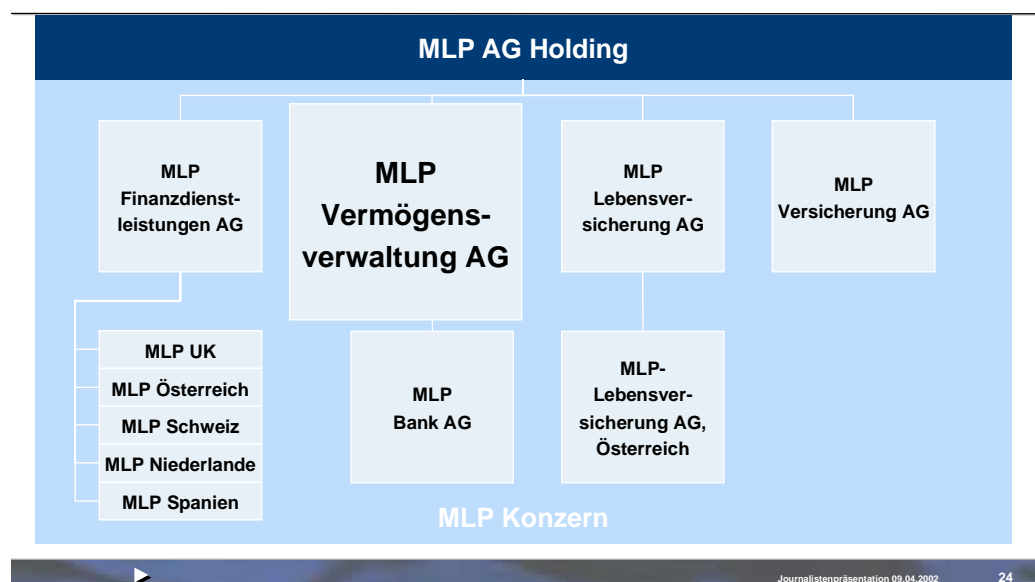
MLP hat zum Stichtag 31.12.2001 einen Bestand an vertraglich vereinbarten Beiträgen in Fondspolice von 9,2 Mrd. Euro erreicht. MLP generiert nicht nur aus den eingezahlten Beiträgen weitere progressiv wachsende Erträge, sondern auch immer mehr aus der Vermögensanlage, die bei Ablauf der Policen das zwei bis dreifache der hier gezeigten Beitragssumme umfaßt.

Ein Beispiel: allein das Neugeschäft des Jahres 2001 in Höhe von 2,5 Mrd. Euro Beitragssumme in der Fondspolice sichert uns zukünftige Gewinne im MLP Konzern im Barwert von ca. 185 Mio. Euro.

Und wir wollen es bei den Zahlen von 2001 in Zukunft nicht bewenden lassen: unsere Kunden werden älter und schließen höhere Verträge ab, oder investieren mehr für das Alter. Es kommen neue Kunden hinzu und die Anlagevermögen steigen weiter.

MLP ist und bleibt also auf seinem Erfolgskurs.

MLP Unternehmensstruktur

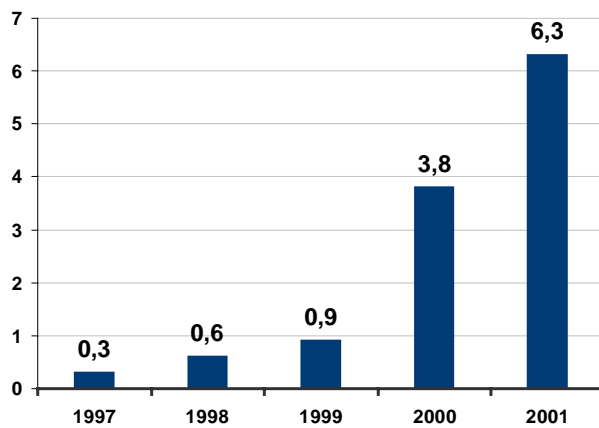


Dem Geschäftsvolumen nach zählt die junge Konzerntochter schon zu den bedeutenden Vermögensverwaltungsgesellschaften in Deutschland. Schon jetzt liefert sie einen ansehnlichen Beitrag zum Konzerngewinn, der sich zukünftig stark steigern wird.

MLP Vermögensverwaltung AG Jahresüberschuss



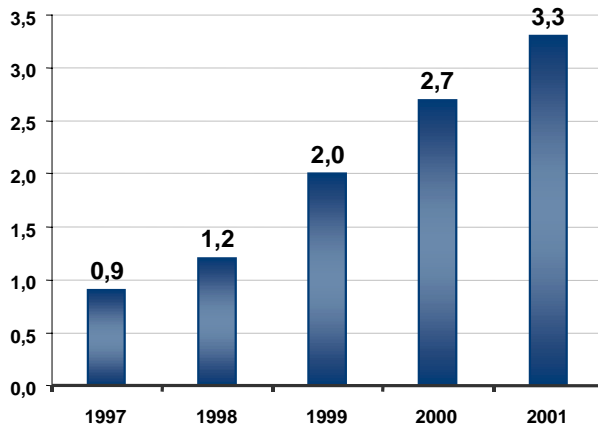
In Mio. Euro



Der Jahresüberschuß der MLP Vermögensverwaltung AG kletterte im Jahr 2001 um 63,9 Prozent auf 6,3 Mio. Euro.

MLP Vermögensverwaltung AG Strukturiertes Vermögen

In Mrd. Euro

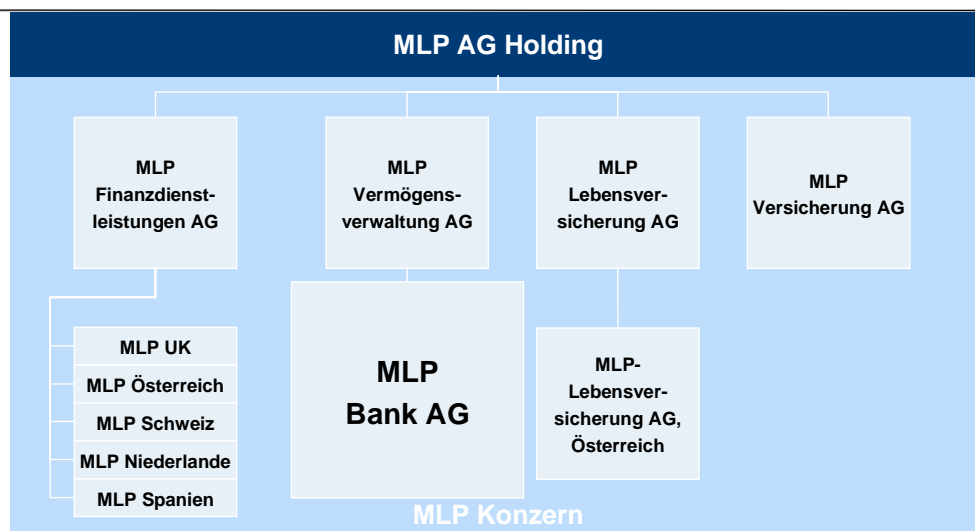


Dies entspricht einer Steigerung von + 22 % zum Vorjahr

Journalistenpräsentation 09.04.2002 28

Besonders beachtlich ist, dass MLP das gesamte strukturierte Vermögen trotz der außerordentlich schlechten Entwicklung an den Börsen in 2001 um 22 Prozent auf 3,3 Mrd. Euro steigern konnte.

MLP Unternehmensstruktur



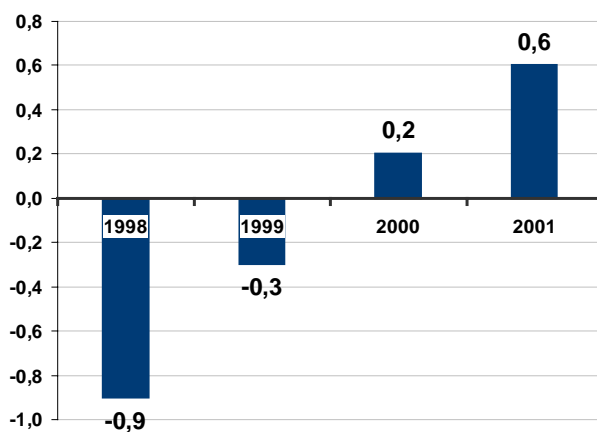
Journalistenpräsentation 09.04.2002 28

Die MLP Bank hat sich in ihrem vierten vollen Geschäftsjahr in allen Bereichen entsprechend der anspruchsvollen Planung dynamisch weiter entwickelt. Die MLP Bank erstellt Finanzierungskonzepte und administriert Konten und Depots der MLP-Kunden. Beispielsweise wurde die Zahl der Bankkonten auf rund 250.000 erhöht.

MLP Bank AG Jahresüberschuss



In Mio. Euro



Willkommen zur Hauptversammlung 2002

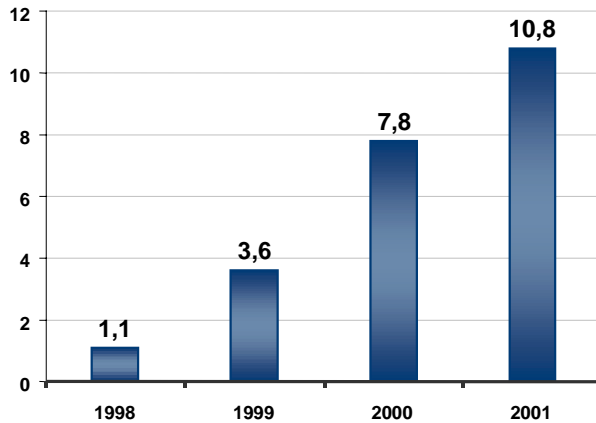
32

Die MLP Bank AG erzielte trotz sehr hoher Investitionen insbesondere in das Wertpapierbrokerage, welches wir den Kunden jetzt seit 2002 online zur Verfügung stellen mit 0,6 Mio. Euro ebenfalls einen positiven Jahresüberschuß.

MLP Bank AG Provisionsüberschuss



In Mio. Euro



Dies entspricht einer Steigerung von + 38 % zum Vorjahr

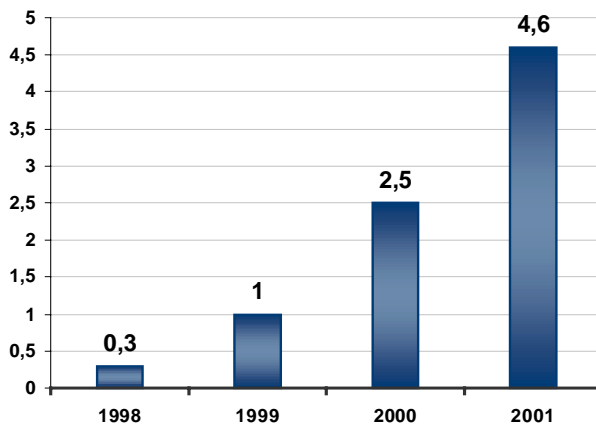
Journalistenpräsentation 09.04.2002 30

Gut entwickelten sich sowohl der Provisions- als auch der Zinsüberschuss des Instituts. So belief sich der Provisionsüberschuss auf 10,8 Mio. Euro. nach 7,8 Mio. € im Vorjahr.

MLP Bank AG Zinsüberschuss



In Mio. Euro

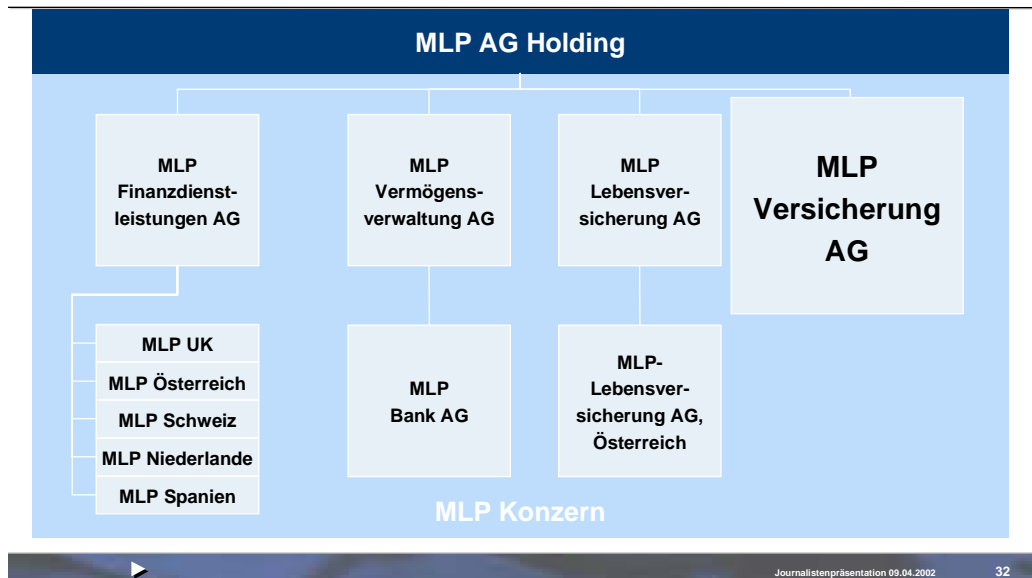


Dies entspricht einer Steigerung von + 84 % zum Vorjahr

Journalistenpräsentation 09.04.2002 31

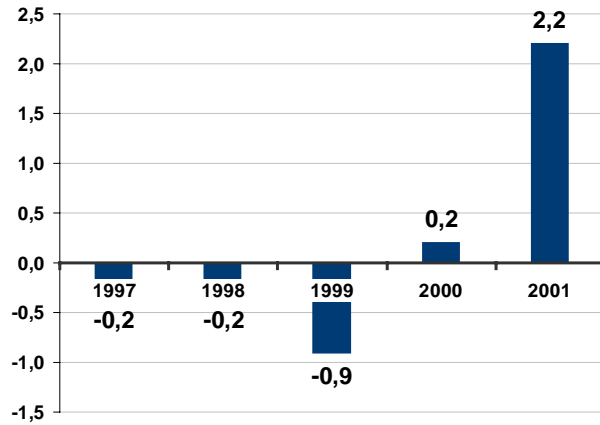
Der Zinsüberschuss hat noch stärker zugelegt. Er liegt um 84 Prozent über dem Zinsüberschuss des Vorjahrs.

MLP Unternehmensstruktur



Die aus der MLP Service GmbH entstandene MLP Versicherung AG wickelt das private Sachversicherungsgeschäft für die MLP-Kunden ab.

MLP Versicherung AG Jahresüberschuss

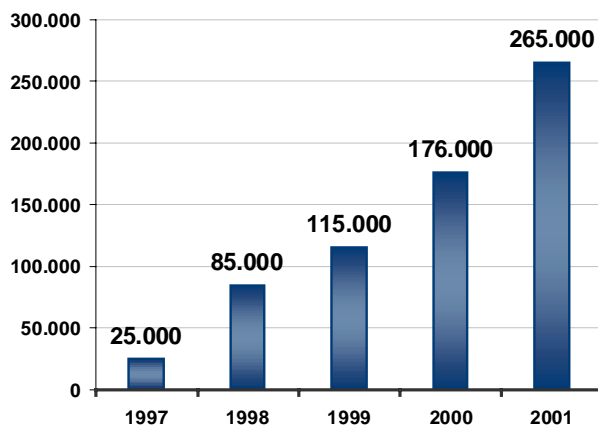


Willkommen zur Hauptversammlung 2002

36

Schon im ersten Jahr nach Aufnahme des Geschäftsbetriebes als Versicherer konnte sie ein deutlich positives Ergebnis erzielen. Trotz hoher Investitionen stieg der Jahresüberschuß von 0,2 Mio. Euro auf rund 2,2 Mio. Euro.

MLP Versicherung AG Verwaltete Verträge



Dies entspricht einer Steigerung von + 51 % zum Vorjahr

Journalistenpräsentation 09.04.2002

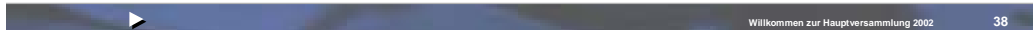
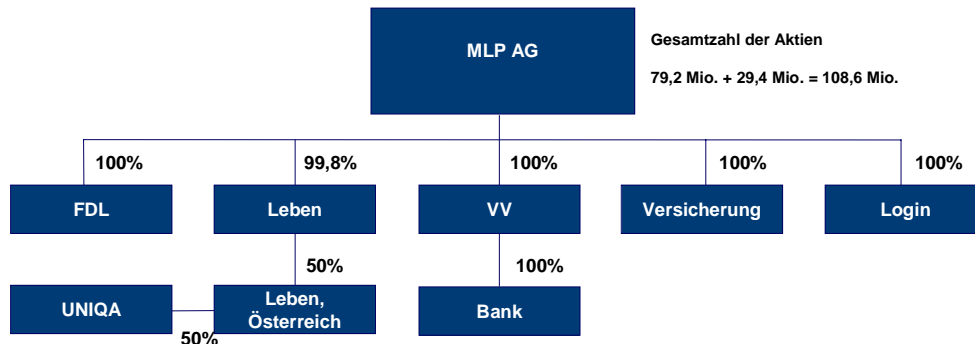
30

Das Neugeschäft der Gesellschaft verlief im vergangenen Jahr erfolgreich. Die Zahl der von der MLP Versicherung AG verwalteten Verträge kletterte um 51 Prozent auf 265.000.

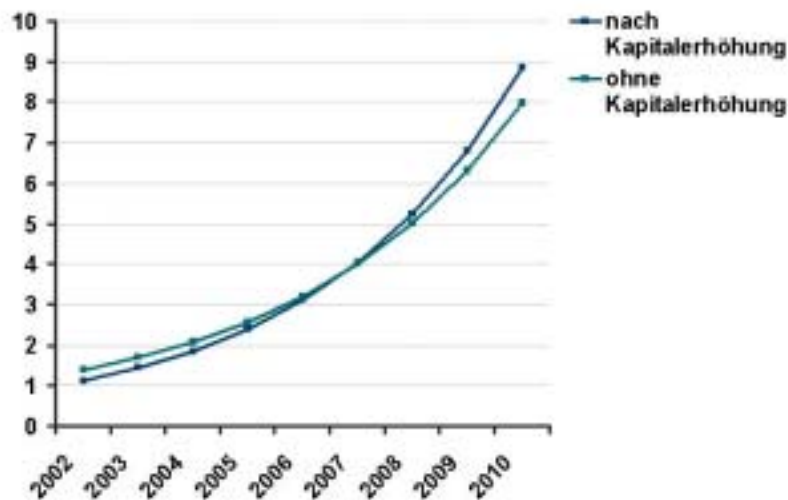
Meine Damen und Herren, wenn Sie diese Zahlen anschauen, werden Sie sicherlich mit mir der Meinung sein, Ihr und unser Unternehmen MLP hat erfolgreich gearbeitet. Wir haben imponierende Wachstumsraten in allen Geschäftsfeldern hingelegt.

Meine Damen und Herren,
inzwischen besitzt die MLP AG 100 Prozent an allen Konzerngesellschaften. Besonders die noch jungen Tochtergesellschaften wachsen überproportional und werden in den nächsten Jahren den Großteil des Konzerngewinns erwirtschaften. Damit partizipieren Sie als unsere Aktionäre der MLP AG jetzt vollständig von der Ertragskraft dieser Gesellschaften.

MLP AG Beteiligungsstruktur Nach Kapitalerhöhung



Am 8. April 2002 hatten Vorstand und Aufsichtsrat der MLP AG beschlossen, das von der Hauptversammlung am 17. November 2000 geschaffene genehmigte Kapital auszuüben. Mit Eintragung dieser Kapitalerhöhung in das Handelsregister wird sich die Anzahl der Aktien der MLP AG auf 108,6 Millionen erhöhen. Die Beteiligungsquote an den Tochtergesellschaften erhöhte sich auf 100 Prozent, wobei sie bei der MLP Lebensversicherung nur 99,8 Prozent beträgt, weil einige Kleinaktionäre das Umtauschangebot nicht angenommen haben.



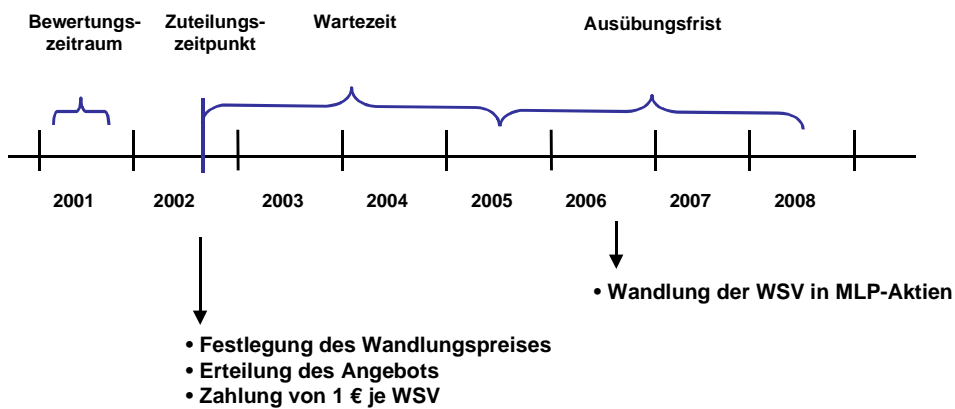
[Überschrift der Folie in „Prognostiziertes DVFA-Ergebnis“ ändern.]

Die Verwässerung des Konzerngewinnes je Aktie durch die Kapitalerhöhung ist geringfügig und von kurzer Dauer, da zukünftig die stark steigenden Gewinne der dann vollständig integrierten Töchter in das DVFA-Ergebnis in voller Höhe einzurechnen sind. Dadurch wird das DVFA-Ergebnis je Aktie gestärkt und führt damit auch zu höheren Dividenden für Sie, die Aktionäre. Darüber hinaus beeinflusst eine stärkere zukünftige Ertragskraft normalerweise auch die Bewertung einer Aktie.

Zwei Berufsaktionäre mit weniger als 60 Aktien haben gegen die Beschlüsse vom 17. November 2000 Anfechtungsklage erhoben. Das Landgericht Heidelberg hat die Klagen mit Urteil vom 26. Juni 2001 erwartungsgemäß als unbegründet abgewiesen. Darauf haben die beiden gegen das Urteil Berufung beim Oberlandesgericht Karlsruhe eingelegt. Dieses Urteil steht noch aus.

Unter anderem wird von den beiden Klägern beanstandet, dass der zu diesem Sachverhalt erstattete Bericht des Vorstandes unzureichend gewesen sei. Wie das Landgericht Heidelberg sind auch wir von der Richtigkeit und Vollständigkeit dieses Berichts überzeugt.

Dennoch halten wir es für richtig, den damaligen Hauptversammlungsbeschluss höchst vorsorglich bestätigen zu lassen. Zu diesem Zweck haben wir für Sie einen neuen sehr ausführlichen Bericht über die Einrichtung und die Ausübung des genehmigten Kapitals erstellt und in der Einladung zur Hauptversammlung abgedruckt. Wir gehen davon aus, dass wir mit diesem Bestätigungsbeschluss den geltend gemachten Anfechtungsgrund beseitigen.



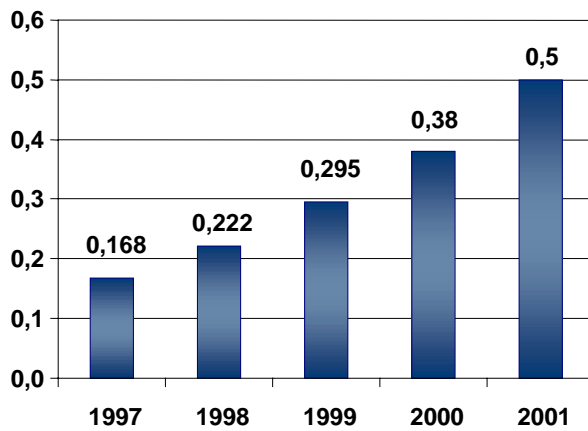
Meine Damen und Herren – das Mitarbeiterbeteiligungsprogramm zur Bindung unserer Mitarbeiter an das Unternehmen liegt uns ganz besonders am Herzen. Die Erfolgsgeschichte unserer Unternehmens war von Anfang an eng mit der Qualität unserer Berater verknüpft.

Deshalb war es nur konsequent, dass seit der Umwandlung von MLP in eine Aktiengesellschaft im Jahre 1986 MLP seine Mitarbeiter am Unternehmen beteiligt hat. Im Rahmen unseres neuen Mitarbeiterbeteiligungsprogramms sollen nun Wandelschuldverschreibungen an MLP-Berater und Angestellte ausgegeben werden.

Bei Mitarbeitern des Innendienstes ergibt sich die Quote aus einem festen Prozentsatz des Jahreseinkommens. Und von den MLP Beratern werden diejenigen berücksichtigt, die in einem bestimmten Bewertungszeitraum überdurchschnittlich erfolgreich sind. Nach einer Frist von 3 Jahren können die Mitarbeiter ihre Wandlungsrechte umsetzen. Das Programm zielt damit ganz bewusst auf die langfristige Bindung guter und erfolgreicher Mitarbeiter.

Wir sind von dem Nutzen dieses Programms auch für unsere Aktionäre überzeugt: Wenn gute Mitarbeiter, die viel leisten, selbst auch Aktionäre sind, kann das nur gut für das Unternehmen sein. Übrigens: im Sinne der Aktionäre wurde nicht nur eine Ausgabefrist, sondern auch eine anspruchsvolle Ausübungshürde von 30 Prozent Kurssteigerung festgelegt.

Damit sind die Interessen der Aktionäre der MLP AG und die Interessen aller Mitarbeiter und Berater auf die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes ausgerichtet.



Dies entspricht einer Steigerung von + 32 % zum Vorjahr

Journalistenpräsentation 09.04.2002

6

Meine Damen und Herren,

MLP hat schon immer eine sehr aktionärsfreundliche Dividendenpolitik verfolgt. Und wir wollen auch diesmal wieder unsere Aktionäre angemessen am Erfolg unseres Unternehmens beteiligen. Deshalb schlagen wir Ihnen heute vor, die Ausschüttung um 32 Prozent von 0,38 Euro auf 0,50 Euro je Stammaktie zu erhöhen. Dies ist die 13. Dividendenerhöhung von MLP in Folge.

MLP in Zahlen

	2001	2002	Veränderung in %
Konzernergebnis vor Steuern	18,6	24,5	+ 32 %
Quartalsüberschuss	11,3	15,0	+ 32 %
Umsatzerlöse	42,7	58,3	+ 36 %
Versicherungsbeiträge	92,3	119,7	+ 30 %
Rückversicherungserlöse	44,9	42,6	- 5 %
Gesamterlöse	201,1	242,7	+ 21 %
Geschäftsstellen	250	348	+ 39 %
Berater	2.168	2.730	+ 26 %
Kunden	390.000	477.000	+ 22 %



Ich freue mich, Ihnen nun auch noch einen positiven Ausblick auf das laufende Jahr geben zu können. Das erste Quartal hat sich erfreulich entwickelt.

MLP Konzern: Ausblick 2002 und 2003

Planung für das Jahr 2002:

- Rund 550.000 Kunden
- Über 3.000 Financial Consultants
- Über 400 Geschäftsstellen
- Konzernergebnis vor Steuern: ~ 195 Mio. Euro

Planung für das Jahr 2003:

- ~ 665.000 Kunden
- ~ 4.000 Financial Consultants
- Über 500 Geschäftsstellen
- Konzernergebnis vor Steuern: ~ 250 Mio. Euro



Wir sind zuversichtlich, dass der MLP Konzern 2002 sein Vorsteuer-Ergebnis von 150,7 auf rund 195 Mio. Euro steigern wird. Wir erwarten zudem rund 100.000 neue Kunden. Am Jahresende wollen wir damit circa 550.000 Kunden betreuen. Wir planen, die Zahl der Financial Consultants auf deutlich über 3000 zu steigern. Im Innendienst rechnen wir mit gut 200 Neueinstellungen. Zudem wollen wir die Zahl der Geschäftsstellen um rund 20 Prozent auf über 400 erhöhen.

Und lassen Sie mich bereits jetzt auch einen kurzen Blick auf 2003 werfen. Unsere Planungen gehen davon aus, dass wir dann im Konzern ein Vorsteuer-Ergebnis in Höhe von rund 250 Mio. Euro erzielen. Bis Ende 2003 dürften wir zudem etwa 4000 Financial Consultants beschäftigen, circa 665.000 Kunden betreuen und über rund 500 Geschäftsstellen verfügen.

Wie Sie sehen, wir sind gut aufgestellt und können die überaus positive Entwicklung des Unternehmens fortschreiben. Das sind unsere Weichenstellungen für die Zukunft – verbesserte Mitarbeiterbeteiligung, zukunftsfähige Struktur, hohe Dividenden, und ein fester Wachstumswert im DAX.

Meine Damen und Herren,

bitte messen Sie mich und meine Vorstandskollegen an unseren Zahlen und an der Realisierung unserer positiven Prognosen und nicht an zweifelhaften Spekulationen und Unterstellungen.

Ich bin sicher, dass wird der Markt auch tun und dass wird sich auch künftig in unserem Aktienkurs widerspiegeln.

Ich bedanke mich ganz herzlich für Ihre Aufmerksamkeit!



MLP Hauptversammlung 2002



Willkommen zur Hauptversammlung 2002

44

Hauptversammlung

MLP AG

28. Mai 2002

**Redebeitrag
Prof. Dr. Peter Albrecht**

Es gilt das gesprochene Wort.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

das Haus MLP hat mich gebeten, anlässlich dieser Hauptversammlung aus Sicht eines Fachwissenschaftlers mit Schwerpunkt Versicherungswissenschaft zu der aktuellen Diskussion um Rückversicherungs- und Bilanzierungsgepflogenheiten von MLP Stellung zu nehmen.

Dies tue ich sehr gerne. Zum Einen hat es natürlich einen besonderen Reiz, vor einem solchen Publikum sozusagen eine versicherungswissenschaftliche Miniaturvorlesung zu halten. Allerdings müssen Sie dabei keine großen wissenschaftlichen Höheflüge von meiner Seite aus befürchten. Gegenstand der Diskussion und damit meiner Ausführungen sind ausschließlich elementare Fragen der Versicherungslehre, sozusagen das Kleine Versicherungs-1x1.

Zum Anderen bin ich selbst MLP-Aktionär und als solcher, zurückhaltend formuliert, ziemlich ungehalten, ob des doch reichlich Zusammenkonstruierten, das hier in die Öffentlichkeit gebracht wird, zum Schaden aller Aktionäre.

Kommen wir damit zum Inhaltlichen. Dabei ist es sinnvoll, nicht direkt bei der Bilanzierungsebene anzufangen, sondern zunächst die wirtschaftlichen Hintergrundzusammenhänge zu erläutern, denn die Bilanzierung berührt nur einen bestimmten Ausschnitt der wirtschaftlichen Realität und daher kann die Analyse leicht fehlgehen, wenn man die Angelegenheit nur aus dem Blickwinkel dieses Ausschnitts sieht.

Die wirtschaftliche Realität eines Lebensversicherungsvertrages ist vor allem durch zwei Usancen gekennzeichnet, die für die Diskussion relevant sind :

- 1) Die Abschlussprovisionen an die Versicherungsvermittler werden in aller Regel bei Vertragsabschluss fällig, dies induziert eine anfängliche Auszahlung beim VU zu Vertragsbeginn.
- 2) Da die laufenden Prämien des Versicherungskunden im Zeitablauf in konstanter Höhe gehalten werden sollen, wird diese Auszahlung nicht unmittelbar in voller Höhe durch den Kunden refinanziert, sondern die Refinanzierung erfolgt durch entsprechend kalkulierte Prämienanteile über die gesamte Laufzeit des Vertrages.

Es ist meines Erachtens hilfreich, das Ganze aus Sicht des VU als Investitionsvorgang zu sehen, mit einer Investitionsauszahlung am Anfang der

Laufzeit, die sich im Laufe der Zeit allmählich amortisiert. Denn mit diesem Bild der Investition kann man die Situation des VU unmittelbar mit Situationen der Großindustrie oder des Mittelstandes oder auch eines Selbständigen bzw. Freiberuflers vergleichen. Auch diese tätigen Investitionen und sind gezwungen, diese zu finanzieren. Genauso ist es beim LVU, auch dieses muss die Abschlussprovisionen vorfinanzieren.

Eine Finanzierungsnotwendigkeit von Investitionen ist somit in allen Wirtschaftszweigen gegeben. Der zentrale Unterschied liegt aber in der Art und Weise der Finanzierung. Industrie, Mittelstand und Selbständige nehmen Kredite auf, entweder bei einer Bank oder aber am Kapitalmarkt. Versicherungsunternehmen hingegen ist eine Kreditaufnahme ausdrücklich verwehrt, die deutsche Versicherungsaufsicht gestattet eine solche Vorgehensweise nicht. Dies geschieht zum Schutz der Versicherungskunden, damit deren Verträge nicht durch eine übermäßige Kreditaufnahme seitens des VU gefährdet werden kann.

Es soll nochmals ausdrücklich betont werden, dass es VU nicht gestattet ist, Kredite aufzunehmen und sie werden deshalb in der Bilanz eines VU niemals eine entsprechende Verbindlichkeitsposition finden.

Wie aber erfolgt dann die Lösung des Finanzierungsproblems, der notwendigen Finanzierung der Abschlusskosten? Die Lösung erfolgt über einen anderen, nur in der Versicherungswirtschaft zu findenden Mechanismus, der sich in der Versicherungspraxis entwickelt und seit über einem Jahrhundert bewährt hat, der Rückversicherungsnahme.

Rückversicherungsnahme ist keine Kreditaufnahme, sondern kann vielmehr als Beteiligung am Geschäft, d.h. konkret den Versicherungsverträgen, des VU charakterisiert werden. Diese Geschäftsbeteiligung besteht dabei sowohl hinsichtlich der Erträge des Geschäfts als auch hinsichtlich der Aufwendungen, hierunter fallen insbesondere auch die Abschlussprovisionen.

Im deutschen Standardwerk über Rückversicherung, „Rückversicherung : Grundlagen und Praxis“ – von Klaus Gerathwohl wird die Situation folgendermaßen charakterisiert (Band II, S. 524) : Der Rückversicherung ... liegt die Idee zugrunde, dass sich der Rückversicherer am gesamten Versicherungsvorgang in gleicher Weise beteiligen soll wie der Zedent (mit Zedent ist dabei im Fachjargon derjenige gemeint, der einen bestimmten Teil seines Geschäftes weitergibt, im vorliegenden Fall also MLP). Er (also der Rückversicherer) erhält seinen Teil an der Originalprämie, beteiligt sich an allen Versicherungsleistungen sowie an den Abschluss- und Verwaltungskosten,, trägt das Stornorisiko und partizipiert an der Überschussbeteiligung ...

Soweit zu einer inhaltlichen Charakterisierung der Rückversicherungsnahe, die entscheidend ist für das Verständnis einer Rückversicherungsbeziehung und damit für unsere weitere Analyse.

Nun wenden die zu hörenden Kritiker ein, zwar mag dies formal kein Kredit sein, aber wirtschaftlich gesehen ist es ein solcher, denn der Rückversicherer beteiligt sich an der Finanzierung der Abschlusskosten und erwartet zumindest deren Rückzahlung und sicherlich auch noch eine Gewinnmarge. Letzteres ist vollständig richtig, denn es ist natürlich die Intention des Rückversicherungsunternehmens, im Rahmen seines wirtschaftlichen Handelns auch Geld zu verdienen. Trotzdem ist die daraus gezogene Schlussfolgerung, dass ein Kreditverhältnis vorliegt, nicht korrekt. Es liegt weder formal-rechtlich ein Kreditverhältnis vor, noch wirtschaftlich-inhaltlich.

Zwei Beispiele hierzu, die vielleicht mehr Klarheit in die Sache bringen:

Beispiel 1) : Auch ein Aktionär stellt seinem Unternehmen Kapital zur Verfügung und er erwartet ebenfalls eine Rendite auf seinen Kapitaleinsatz. Wie wir aber alle wissen, gewährt er jedoch keinen Kredit, sondern er beteiligt sich am Unternehmen. Wir lernen daraus : Nicht jede Zurverfügungstellung von Kapital hat automatisch Kreditcharakter.

Beispiel 2) (näher am Versicherungsbereich): Ein Lebensversicherer finanziert die Abschlusskosten eines Versicherungsvertrages vor und erwartet dabei, dass der Versicherungskunde diese über seine Prämienzahlungen refinanziert. Er erwartet dies, und zwar zu Recht, trotzdem hat er aber keinen rechtlichen Anspruch hierauf. Der Kunde kann auch zu einem Zeitpunkt stornieren, zu dem er die Abschlussprovisionen seines Vertrages noch nicht refinanziert hat. Trotz der Vorfinanzierung der Abschlusskosten des Vertrages geht der Versicherungskunde keinerlei Kreditverhältnis mit dem Versicherer ein und ist nicht gezwungen, die anfallenden Abschlusskosten zu refinanzieren. Hierin liegt das Stornorisiko des VU. Gleiches wie für das Verhältnis Versicherungskunde/Versicherer gilt für das Verhältnis Versicherer/Rückversicherer. Auch hier liegt kein Kreditverhältnis vor. Der Rückversicherer ist - wie wir bei der Gerathewohlschen Charakterisierung festgehalten haben - an der Originalprämie beteiligt, wird diese vollständig bezahlt, dann wird die Beteiligung des Rückversicherers an der Vorfinanzierung der Abschlusskosten refinanziert und er erwirtschaftet eine Gewinnmarge. Wird die Versicherungsprämie hingegen nicht mehr gezahlt, d.h. geht der Kunde ins Storno, dann trägt der Rückversicherer gemeinsam mit dem Erstversicherer das Stornorisiko, auch dies wurde in der Gerathewohlschen Charakterisierung ja explizit festgehalten. Ein alleiniges Tragen des Stornorisikos und damit eine

Rückzahlungsverpflichtung irgendeiner Art seitens des Erstversicherers ist somit nicht gegeben. Insofern ist die in einem Artikel von Börse-Online zitierte Aussage der Aktuarsgesellschaft Tillinghast-Tower Perrins, die lautet „Aus den Versicherungsbeiträgen der rückversicherten Verträge werden in den folgenden Jahren Zins und Tilgungsraten zurückgezahlt“ sowohl inhaltlich fragwürdig als auch unvollständig. Inhaltlich fragwürdig ist sie, weil weder Zinsbeträge noch Tilgungsraten explizite Bestandteile eines Rückversicherungsvertrages sind. Unvollständig ist sie deswegen, weil sie sich nur auf bestandsfeste Verträge bezieht. Im Stornofall hingegen kommt es - wie wir zuvor ausführlich erläutert haben - nicht zu einer Amortisation des Rückversicherers.

Ziehen wir ein erstes Zwischenfazit :

Nicht jede Zurverfügungstellung von Kapital bzw. nicht jeder Finanzierungsvorgang ist auch eine Kreditnahme. Inbesondere ist die Nahe von Rückversicherung kein Kreditvorgang, weder formal-rechtlich, noch wirtschaftlich-inhaltlich. Insofern beinhaltet Rückversicherung auch keine - wie zu lesen war – „kreative“ oder „aggressive“ oder auch nur „geschickte“ Bilanzierung oder „unsaubere Bilanzierungspraktiken“, sondern hier liegen schlicht und einfach Marktusancen vor, die jeder andere Lebensversicherer ebenso handhabt und wenn er es nicht tun würde, dann beherrscht er sein Geschäft nicht. Des Weiteren existieren keine Schulden oder Verbindlichkeiten gegenüber dem Rückversicherer und deswegen müssen sie weder zurückgezahlt werden, noch müssen sie bilanziert werden, noch müssen hierfür Rückstellungen gebildet werden, noch können sie in irgendeiner Weise außerhalb der Bilanz - bei wem auch immer – „geparkt“ oder „aufgetürmt“ werden. Insbesondere werden auch keine - wie ebenfalls [Börse Online] zu lesen war – „nicht ausgewiesene Verpflichtungen gegen Rückversicherer in Höhe von mehr als 150 Mio. EUR, bei einem Eigenkapital von 265 Mio. EUR aufgetürmt“. Um es klar zum Ausdruck zu bringen, hier liegt nicht etwa ein Rechenfehler vor, sondern die Existenz nicht ausgewiesener Verpflichtungen an sich ist schlichtweg Nonsens - oder aber ein krasser Fall einer Enron Morgana.

Kommen wir damit zu einem zweiten grundsätzlichen Punkt, der Ertragswirkung des Abschlusses von Rückversicherungsverträgen. Grundsätzlich sind zunächst einmal Lebensversicherungsverträge, die ja typischerweise sehr langfristiger Natur sind, standardmäßig so kalkuliert, dass sie einen positiven Barwert haben. Dies bedeutet, dass sie aus Sicht des Versicherers trotz einer anfänglichen Kostenbelastung über die gesamte Laufzeit gesehen einen positiven Ertrag abwerfen. Nach Rückversicherungnahme ist - wiederum im Rahmen der Standardkalkulation - der Barwert immer noch positiv, aber nun

geringer. Der Vertrag wirft immer noch einen positiven Ertrag ab, nun aber in geringerer Höhe. Dies liegt auch intuitiv nahe, da auch der Rückversicherer so kalkuliert, dass für ihn über die Laufzeit ein positiver Ertrag abfällt. Warum nimmt man also überhaupt Rückversicherung, wenn dies doch eine Ertragsschmälerung impliziert? Der Grund ist folgender: Mit einer gegebenen Ausstattung an Kapital und Vermögen kann sowohl aus aufsichtsrechtlichen Gründen - eingegangene Risiken müssen schließlich mit Kapital unterlegt werden - als auch aus Finanzierbarkeitsgründen - auf die Problematik der Vorfinanzierung von Abschlusskosten sind wir ja bereits ausführlich eingegangen - nur eine bestimmte Menge an Neugeschäft gezeichnet werden. Will man also mehr Geschäft zeichnen, dann geht dies nur unter Beteiligung der Rückversicherer. Die Alternative zur Rückversicherungsnahme lautet somit nicht „Verzicht auf Rückversicherung und damit mehrzusätzlicher Ertrag“ sondern vielmehr „Verzicht auf Rückversicherung und damit keinerlei zusätzlicher Ertrag“, da man auf sich alleine gestellt das Zusatzgeschäft eben nicht realisieren kann. Es ist unmittelbar einsichtig, dass aus Sicht der Aktionäre es allemal besser ist, wenn der Versicherer den Rückversicherer einbindet und dafür einen zusätzlichen, wenn auch pro Einheit nun geringeren Ertrag erwirtschaftet.

Vor dem Hintergrund des Gesagten sind wir nun in der Lage, zu zwei weiteren Teil-Themenkomplexen Stellung zu nehmen.

Beginnen wir mit der Thematik „mögliche künftige Ertragsbelastung aus Rückversicherungsverträgen“. So stand hierzu im Handelsblatt (17.05.) zu lesen: „Die negative Folge (gemeint ist: von Rückversicherungsverträgen) können aber Rentabilitätsprobleme in der Zukunft sein. Wenn zukünftige Gewinne nicht so hoch ausfallen wie erwartet, und die vereinbarten Zahlungen an den Rückversicherer trotzdem fällig werden, kann das eine Lebensversicherungsgesellschaft in die Verlustzone treiben, hieß es (Quelle: ungenannt)“. Auch diese Einschätzung entbehrt jeglicher Grundlage. Jede Kohorte von rückversicherten Verträgen ist so kalkuliert, dass sie in sich ertragreich ist (wie angesprochen: positiver Barwert) ist. Weicht die wirtschaftliche Realität von der Kalkulation ab, so ist der Rückversicherer - wie wir eingangs festgehalten haben - ebenso wie der Erstversicherer an dieser Abweichung beteiligt. Künftige Rentabilitätsprobleme aus Rückversicherungsgründen können somit nicht entstehen. Das Gegenteil ist der Fall: Potenziell künftig eintretende Rentabilitätsprobleme würden sogar aufgrund der Beteiligung des Rückversicherers in ihrer Höhe gemindert im Vergleich zu einem Fall ohne Rückversicherungsnahme.

Kommen wir damit schließlich und schlussendlich zum Themenkomplex „Gewinnaufblähung“. Zunächst einmal wird hier moniert, dass „im

Jahresabschluss vom Konzernergebnis vor Steuern von 150 Mio. EUR rund 58,5 Mio. EUR aus Rückversicherungstransaktionen stammen“. Oder ein anderes diesbezügliches Zitat „MLP erzielte 2001 knapp 40% seines Vorsteuergewinns mit Rückversicherungsgeschäften“. [Beide Zitate aus Börse Online] Damit muss oder soll ich natürlich der Eindruck aufdrängen, dass wenn keine solche Rückversicherungstransaktionen durchgeführt worden wären, der Gewinn um ungefähr ein Drittel schrumpfen würde. Diese auf den ersten Blick atemberaubende Schlussfolgerung entpuppt sich bei näherem Hinsehen allerdings als nichts anderes als die sprichwörtliche Milchmädchenrechnung. Ein positiver Rückversicherungssaldo ist keine unabhängig vom Basisgeschäft des Erstversicherers manipulierbare Gewinngröße. Das Wesen der Rückversicherung ist gerade - wie wir gesehen haben - die Beteiligung am Originalgeschäft und damit sowohl an den Originalaufwendungen als auch Originalerträgen des Erstversicherers. Aus diesem Grunde werden in der Bilanz der Lebensversicherungstochter die Rückversicherungsanteile auch - dem wirtschaftlichen Sachverhalt vollständig entsprechend -, jeweils explizit bei den Originalaufwendungen und -erträgen ausgewiesen. So sind etwa die Provisionsanteile des Rückversicherers in der Versicherungsbilanz nicht unter der Position Erlöse ausgewiesen, sondern werden wirtschaftlich korrekt als Anteile bei den Aufwendungen für den Versicherungsvertrieb bilanziert. Nochmals: Die Provisionszahlungen des Rückversicherungsunternehmens sind aus betriebswirtschaftlicher Sicht keine Erlöse aus innerbetrieblichen oder abgesetzten Leistungen, sondern sie sind vielmehr erfolgsneutral, da ihnen die auf die Rückversicherung entfallenden Teile für die Bruttoprovisionen an die Versicherungsvermittler gegenüberstehen. All dies ist nebenbei nicht besonders neu, Interessierte können diesen Sachverhalt etwa nachlesen in dem Lehrbuch von Dieter Farny: „Buchführung und Periodenrechnung im Versicherungsunternehmen (S.141)“.

Das Gesagte hat nun die folgende Konsequenz: Wer das Rückversicherungsgeschäft heraus rechnet muss notwendigerweise gleichzeitig auch das zugrundeliegende Originalgeschäft in allen betroffenen Positionen mit berücksichtigen. Konkret: Rechnet man z.B. die Rückversicherungsprovisionen heraus, dann muss man auch die Provisionen des Erstversicherers heraus rechnen, denn das Geschäft würde - wie bereits festgehalten - ohne Beteiligung des Rückversicherers gar nicht erst zustande kommen. Insofern ist auch die zu lesende [Börse Online] Aussage „Bereinigt man das 2000er-Ergebnis der MLP Lebensversicherungs AG um die Erträge aus dem Rückversicherungsgeschäft, stünden anstatt vier Mio. Euro Gewinn Verluste von 30 Mio. Euro zu Buche“ nicht nur abenteuerlich, sondern schlichtweg unbegründet.

Im Übrigen : Ein positiver Rückversicherungssaldo ist nichts Verwerfliches, sondern tritt typischerweise vor allem bei jungen und stark wachsenden

Lebensversicherungsunternehmen auf. Dies ist so, weil die Rückversicherer ebenso wie die Erstversicherer ihre Provisionszahlungen erst allmählich über die erhaltene Prämie refinanzieren. Wächst das VU über einen längeren Zeitraum sehr stark, dann ist auch der Rückversicherungssaldo entsprechend über diesen längeren Zeitraum positiv.

Die Aussage [Börse Online] „Mit dem Rückversicherungsergebnis pusht MLP seit Jahren den Gewinn“ ist damit ebenfalls ohne Aussagekraft. Richtig ist vielmehr : Ein hoher Rückversicherungssaldo ist für die Aktionäre nichts Negatives, sondern etwas höchst Erfreuliches, es deutet auf ein vitales Neugeschäft hin, den zentralen Grundstein für die weitere ertragreiche Entwicklung des Versicherungsunternehmens.

Noch ein letzter Kritikpunkt, zu dem ich Stellung nehmen möchte : Es wird gesagt, dass MLP zwar vorab erhebliche Provisionen vom Rückversicherer erhält, diese an die Versicherungsvermittler aber nur über die Jahre verteilt weiterleitet. Ein solcher Sachverhalt könnte, wenn er zutreffend wäre, durchaus zu einer Gewinnvorzeihung führen. Bei einer näheren Analyse des Sachverhalts, die ich zusammen mit dem Vorstand von MLP Leben anhand der Rückversicherungsverträge vorgenommen habe, hat sich allerdings herausgestellt, dass die vom Rückversicherer gezahlte Provision im Wesentlichen in synchroner Höhe mit der Provision des ersten Jahres für die Versicherungsvermittler anfällt, d.h. der Rückversicherungsanteil erstreckt sich nur auf die anfänglich auftretende Finanzierungslücke. Die Folgeprovisionen können im Wesentlichen aus der Originalprämie gedeckt werden. Insofern erweist sich auch dieser Kritikpunkt als unbegründet.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, ich komme damit zum Resume meiner Ausführungen.

Ich denke, dass ich Ihnen ausführlich und eingehend begründet dargelegt habe, dass weder die zentralen Kritikpunkte

- einer kreativen Bilanzpolitik
- einer Verschleierung von Schulden außerhalb der Bilanz
- einer Gewinnaufblähung

noch die damit verbundenen Behauptungen im Einzelnen, irgendeine Substanz beinhalten. Sie sind sämtlich dem Bereich einer nicht fach- und sachgerechten Analyse zuzuordnen.

Nun gilt seit den alten Römern: Semper aliquid haeret - etwas bleibt immer hängen.

Was aber bei Ihnen hängen bleiben sollte, ist nicht etwa der Eindruck, dass bei MLP etwas nicht mit rechten Dingen zugeht oder zugegangen ist, sondern, dass den Kritikpunkten und der damit verbundenen Diskussion mangelhafte Recherchen und Interpretationen zu Grunde liegen, bei denen marktübliche Standards des Versicherungsgeschäfts nicht beachtet oder schlichtweg nicht verstanden worden sind. Das so etwas überhaupt vorkommen kann, ist aus meiner Sicht allerdings höchst erstaunlich. denn was ich ihnen heute vorgetragen habe, ist kein Herrschaftswissen, das nur Wenige teilen. Es gibt in Deutschland eine ganze Menge an versicherungswissenschaftlichen Instituten, es gibt die Aufsichtsbehörde, Wirtschaftsprüfer und Unternehmensberater sowie eine Vielzahl von Lebens- und Rückversicherern. Bei allen diesen hätte man sich kundig machen können und eigentlich müssen, bevor man entsprechende Kritikpunkte artikuliert. Das dies offenkundig nicht geschehen ist, wirft - und ich formuliere hier äußerst zurückhaltend - kein gutes Licht auf die selbst ernannten Kritiker von MLP. Grundlegende handwerkliche Regeln sind hier meines Erachtens aufs sträflichste verletzt worden.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.



Die Lebensrückversicherung unter Risiko- und Finanzierungsgesichtspunkten

Rückversicherung kann als die Versicherung der versicherten Gefahr, mithin als die Versicherung der Versicherer charakterisiert werden. Primäre Funktion der Rückversicherung ist daher die Reduktion der technischen Risiken beim sogenannten Erstversicherer. Dies trifft vor allem auf den Bereich der Schaden- und Unfallversicherung zu, mit, je nach Versicherungszweig, zum Teil stark heterogenen und nicht unabhängigen Einzelrisiken, deren Risikocharakteristika oftmals nur schwer quantifizierbar sind.

Das Risiko eines Lebensversicherungsunternehmens, verstanden als die Gefahr, dass die periodisch zur Verfügung stehenden Prämieinnahmen und Reserven nicht ausreichen, um die versprochenen Versicherungsleistungen zu bedecken, resultiert überwiegend aus dem Sterblichkeitsrisiko, dem Zinsrisiko und dem Stornorisiko:

Das Risiko zu gering kalkulierter Sterbewahrscheinlichkeiten ist dabei als eher gering einzuschätzen, da die verwendeten Sterbetafeln eine hohe empirische Glaubwürdigkeit und implizite Sicherheitszuschläge aufweisen. Darüber hinaus sind die im Risiko befindlichen Versicherungssummen üblicherweise nicht in dem Maße heterogen, wie dies in zahlreichen Fällen der Sachversicherungszweige gegeben sein kann. Auch das Zinsrisiko hat sich, insbesondere soweit es sich auf den garantierten Rechnungszinssatz bezieht, selbst in jüngster Vergangenheit als gut beherrschbar erwiesen. Die jüngsten Anpassungen der Überschussbeteiligungssätze erfolgte branchenweit noch deutlich oberhalb des garantierten Rechnungszinssatzes. Zum Schutz vor den Folgen von Vertragskündigungen kann der Lebensversicherer ebenfalls gut wirksame Maßnahmen, wie z. B. die Verrechnung mit bereits gebildetem Deckungskapital oder Vereinbarung von Provisionshaftungen mit den Vermittlern, ergreifen. Aus den genannten Gründen ist die Motivation der Lebensversicherungsunternehmen zur Rückversicherungsnahme nicht primär im Risikotransfer zu finden.

Das Lebensversicherungsgeschäft zeichnet sich unter anderem dadurch aus, dass zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses nicht unerhebliche Provisionszahlungen an die Vermittler zu leisten sind. Zu diesem Zeitpunkt stehen dem Versicherer naturgemäß noch vergleichsweise

geringe Einzahlungen der Versicherungsnehmer zur Verfügung. Dies führt gerade bei Lebensversicherungsunternehmen mit jungen und stark wachsenden Versicherungsbeständen zu wesentlichen Auszahlungsüberschüssen. Den deutschen Bilanzierungsregeln folgend, sind diese Auszahlungsüberschüsse als Periodenaufwand zu berücksichtigen, die künftigen Erfolge aus den abgeschlossenen Lebensversicherungsgeschäften verteilen sich jedoch, entsprechend dem Realisationsprinzip des HGB, auf die gesamte Laufzeit der einzelnen Verträge. Die Finanzierung des wachsenden Neugeschäfts begründet den Kapitalbedarf gerade junger Lebensversicherer.

Vor diesem Hintergrund besteht die wesentliche Motivation zur Rückversicherung für Lebensversicherungsunternehmen in der zeitlichen Stabilisierung des Periodenerfolges und daraus folgend, in der Förderung der Eigenmittelbildung. Die branchenübliche Vorgehensweise besteht nun darin, einen Teil der künftigen Prämieinnahmen und Verpflichtungen aus dem abgeschlossenen Lebensversicherungsgeschäft an Rückversicherungsunternehmen zu zedieren. Die Rückversicherungsunternehmen sind insoweit am Geschäftsverlauf und an den künftigen Erfolgen des Lebensversicherers aus diesen bereits abgeschlossenen Verträgen beteiligt. Hierfür entrichten die Rückversicherungsunternehmen dem Lebensversicherer wiederum Provisionszahlungen, die, wirtschaftlich betrachtet, als Beteiligung des Rückversicherers an den Provisionszahlungen des Lebensversicherers interpretiert werden können. Es handelt sich insoweit um einen in sich abgeschlossenen Vorgang, der das künftige Neugeschäft und die daraus entstehenden Erfolgsbeiträge nicht belastet.

In der Praxis der Lebensrückversicherung haben sich unterschiedliche Versicherungsformen herausgebildet. Aus vertragsrechtlicher Sicht können fakultative oder obligatorische Formen unterschieden werden, wobei in der Lebensrückversicherung obligatorische Vertragsbeziehungen überwiegen. Aus versicherungstechnischer Sicht handelt es sich zumeist um proportionale Abgaben auf Normalbasis, d.h. der Rückversicherer ist am gesamten Versicherungsvorgang proportional beteiligt, oder auf Risikobasis, hier ist der Rückversicherer ausschließlich am Sterblichkeitsrisiko beteiligt.

Dem Finanzierungsmotiv folgend, haben sich in der nationalen und internationalen (Lebens-) Rückversicherungspraxis Fachbegriffe wie „Finanzrückversicherung“ oder „Financial Reinsurance“ entwickelt, die in ihrer Konkretisierung beispielsweise als „Finite Quota Share (FQS)“ oder „Funded Covers“ vereinbart werden. Die konkreten Vertragsvereinbarungen, der Umfang des Finanzierungsbeitrages und des Risikotransfers sind naturgemäß von den individuellen Bedürfnissen der Beteiligten sowie von der aufsichts-, steuer- und unternehmensrechtlichen Anerkennung abhängig.

Köln, den 24. Mai 2002



Univ.-Prof. Heinrich R. Schradin