

MLP – Unternehmenspräsentation

Frankfurter Aktienforum 2010

Helmut Achatz
Leiter Investor Relations

2. November 2010

Agenda

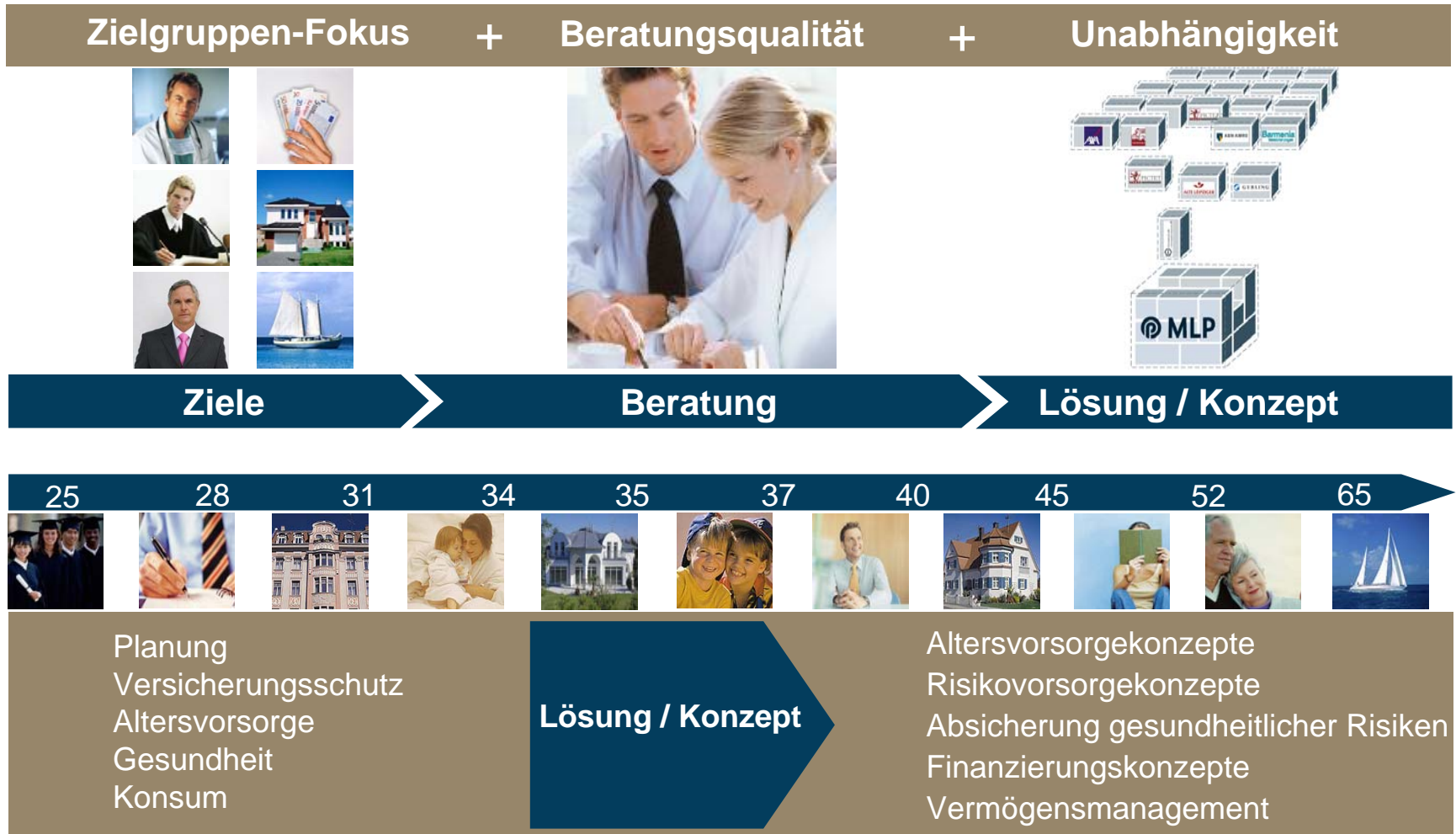
- **Geschäftsmodell**
- **Ausblick**
- **Wachstumstreiber**
 - Altersvorsorge
 - Gesundheitsvorsorge
 - Vermögensmanagement
 - Kundenpotenzial
- **Kostensenkungsprogramm**
- **Zusammenfassung**

MLP – Kennzahlen 2009

Gesamterlöse	532,1 Millionen €
EBIT	42,2 Millionen €
Konzernergebnis	24,2 Millionen €
Anzahl Kunden	785.000
Anzahl Berater	2.383

Unabhängiges Geschäftsmodell sowie individuelle Finanzberatung aus einer Hand

Einzigartiges unabhängiges Geschäftsmodell



Erfolgreiches Abschneiden bei Beratungstests

1. **Platz** im Altersvorsorgetest der WirtschaftsWoche (05/2009)
2. **Platz** und **Note 1** bei der Kundenbewertung der MLP-Beratung von WhoFinance (01/2010)
3. **Platz** beim Baufinanzierungstest der Zeitschrift Euro (07/2009)

Platz	Anbieter	Gesamtergebnis
1	MLP Finanzdienstleistungen AG	73,7
2	HypoVereinsbank	71,5
3	AXA	69,5
4	Deutsche Bank	69,3
5	Allianz	68,8
6	Postbank	68,6

Platz	Kreditinstitut	Gesamtergebnis
1	Interhyp	91,3
2	Creditweb	83,0
3	MLP	82,5
4	Dr. Klein	78,6
5	comdirect bank	68,6
6	CosmosDirekt	67,8



Agenda

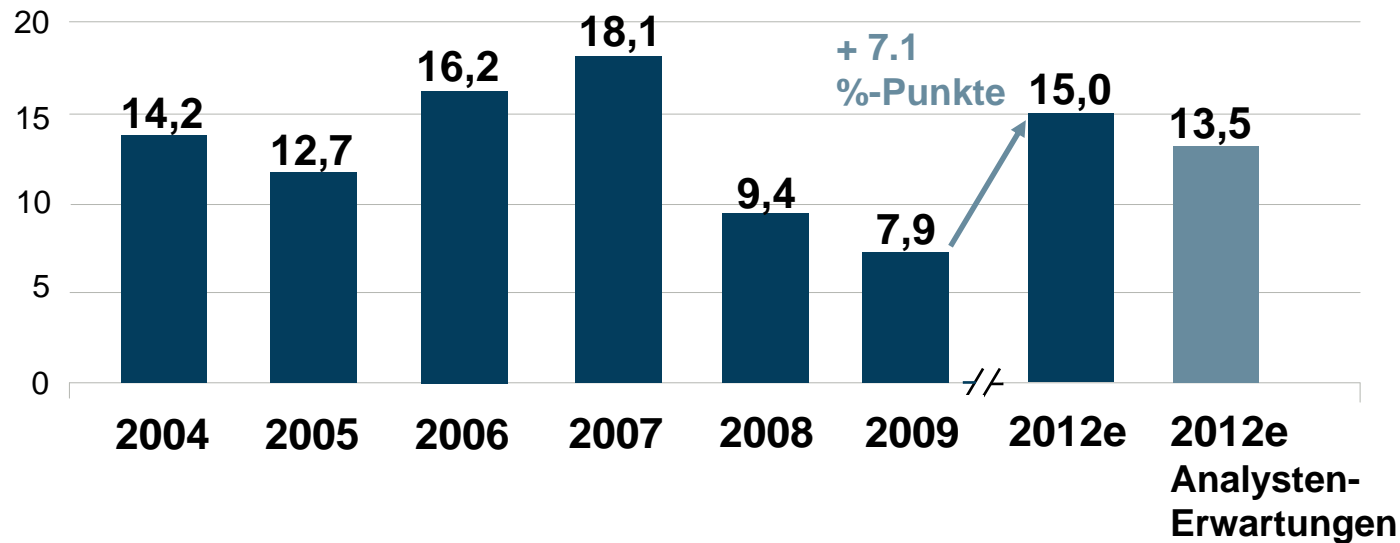
- Geschäftsmodell
- **Ausblick**
- Wachstumstreiber
 - Altersvorsorge
 - Gesundheitsvorsorge
 - Vermögensmanagement
 - Kundenpotenzial
- Kostensenkungsprogramm
- Zusammenfassung

Ausblick 2012: Erhöhung der EBIT-Marge auf 15%

MLP-Konzern

EBIT-Marge*

[in %]



* Vor Akquisitionen und Sondereffekten

Mittelfristiger Ausblick

	2010	2011/2012
Erlöse Altersvorsorge	→	→
Erlöse Vermögensmanagement	→	→
Erlöse Krankenversicherung	→	→

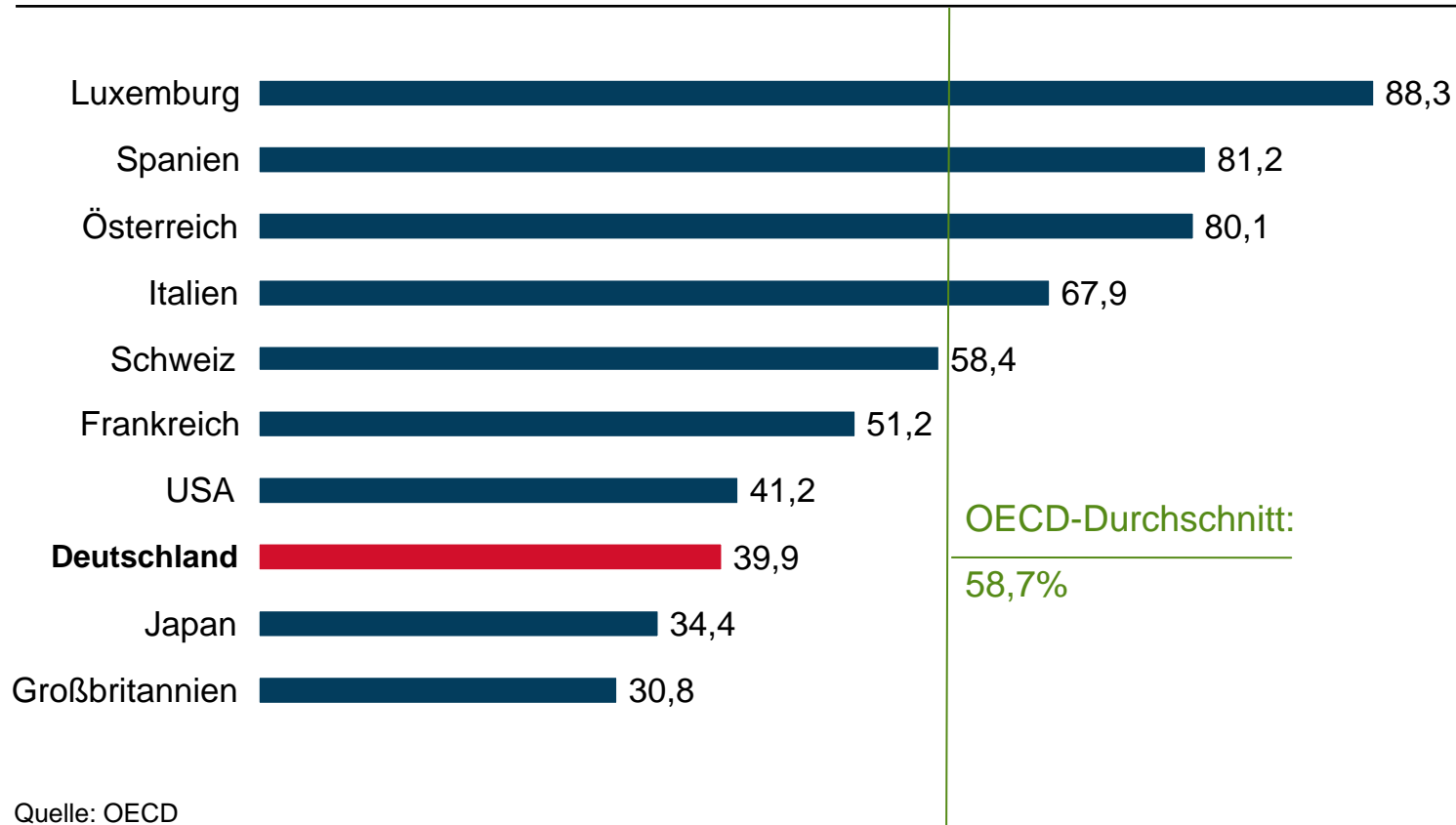
- Geschäftsaussichten weiterhin durch schwieriges Marktumfeld geprägt
- Alters- und Gesundheitsvorsorge: Stabile Erlöse in 2010, Rückkehr auf den Wachstumspfad ab 2011
- Erlösanstieg im Vermögensmanagement erwartet

Agenda

- Geschäftsmodell
- Ausblick
- **Wachstumstreiber**
 - Altersvorsorge
 - Gesundheitsvorsorge
 - Vermögensmanagement
 - Kundenpotenzial
- Kostensenkungsprogramm
- Zusammenfassung

Hoher Bedarf an Altersvorsorgeprodukten

Das zukünftige Rentenniveau – im Verhältnis zum Bruttoeinkommen*



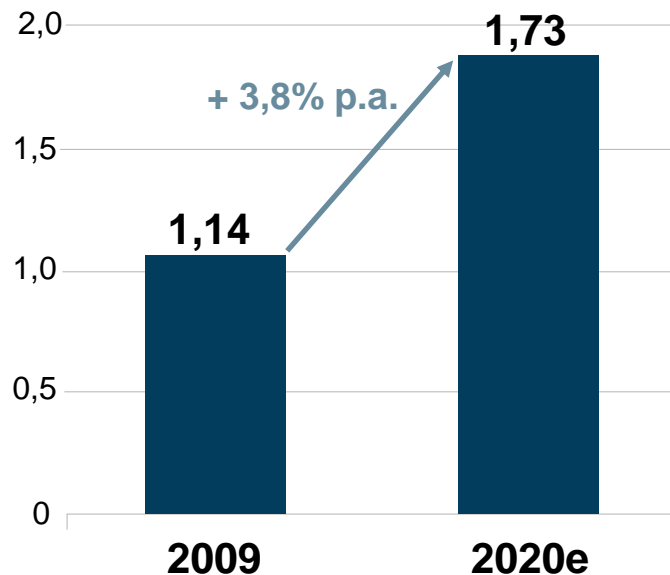
Quelle: OECD

*Höhe der staatlichen Rente nach heutiger Gesetzgebung. Ausgewählte Länder.
Berechnungsgrundlage: 20-jähriger Angestellter, der 2004 eine Vollzeit-Beschäftigung beginnt und bis zum gesetzlichen Rentenalter arbeitet (Durchschnittsverdiener).

Erwartetes Wachstum im Markt für Altersvorsorgeprodukte

Investitionen in Altersvorsorgeprodukte in Deutschland

[in Bill. €]



- Inkl. Einmalbeitragsgeschäft
- Inkl. betriebliche Altersvorsorge

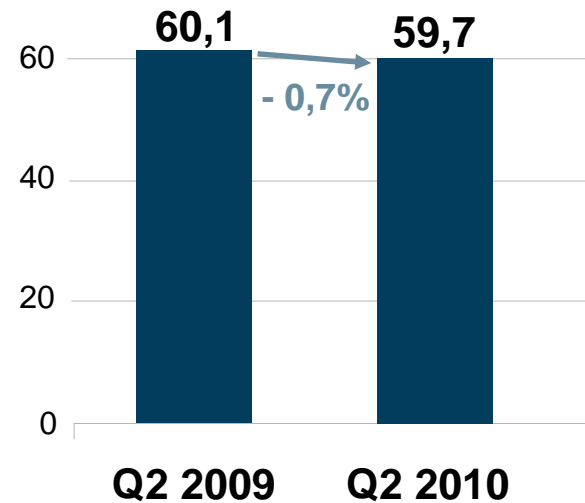
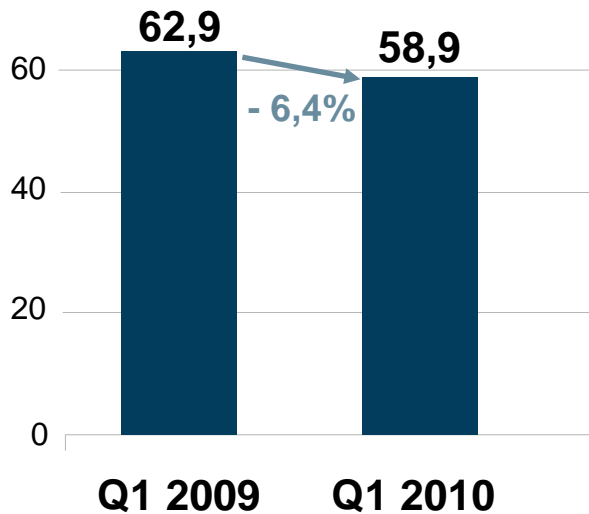
Quelle: Allianz, Handelsblatt (1. September 2010)

Entwicklung der Provisionserlöse in der Altersvorsorge

1. Quartal

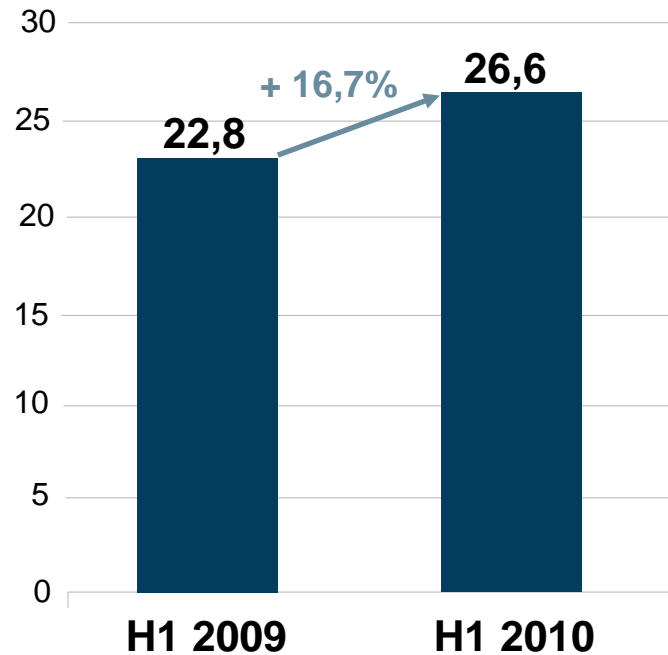
2. Quartal

[in Mio. €]



Entwicklung der Provisionserlöse in der Gesundheitsvorsorge

[in Mio. €]

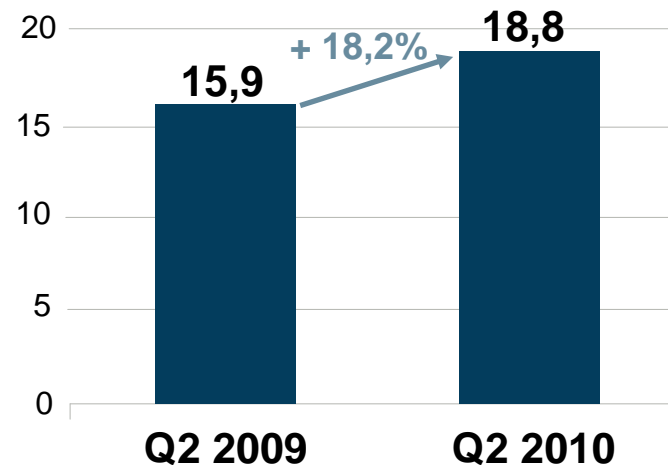
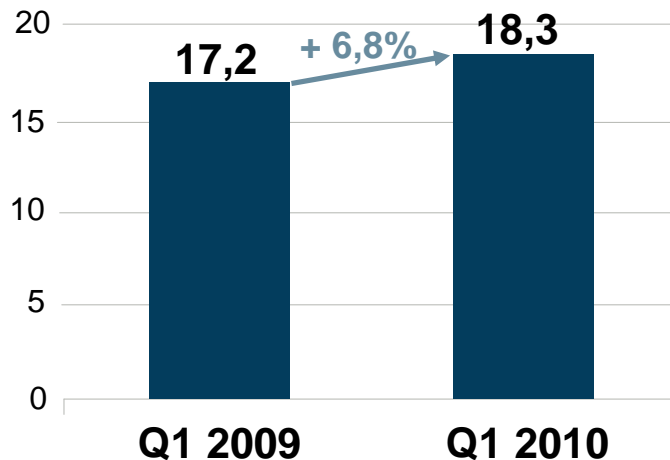


Entwicklung der Provisionserlöse im Vermögensmanagement

1. Quartal

2. Quartal

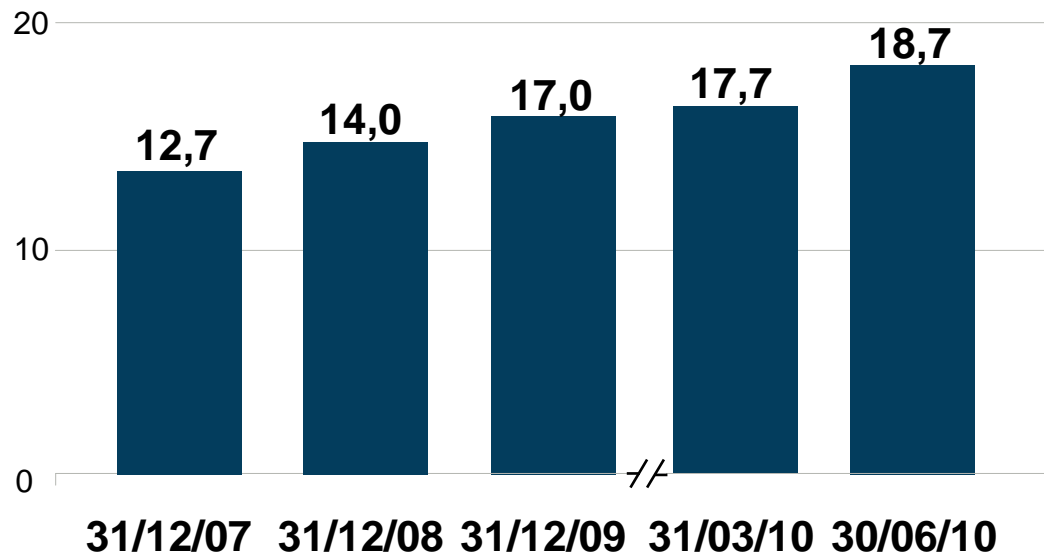
[in Mio. €]



Neuer Höchststand beim betreuten Kundenvermögen

Betreutes Kundenvermögen*

[in Bill. €]

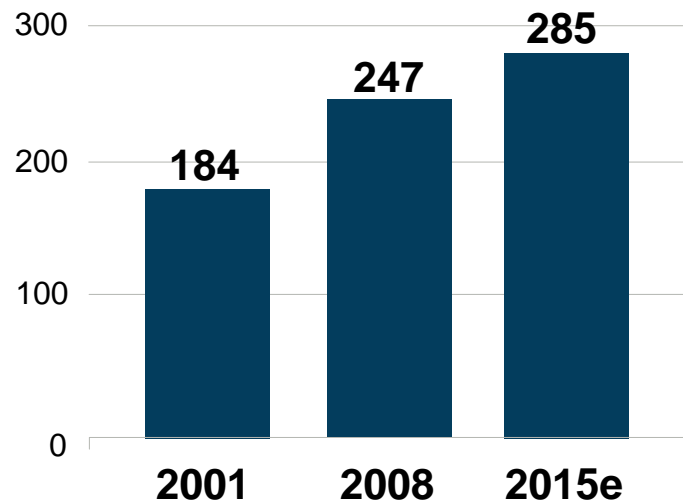


*nach der BVI-Methode

Umfangreiches Neukundenpotenzial an den Hochschulen

Hochschulabsolventen in Deutschland

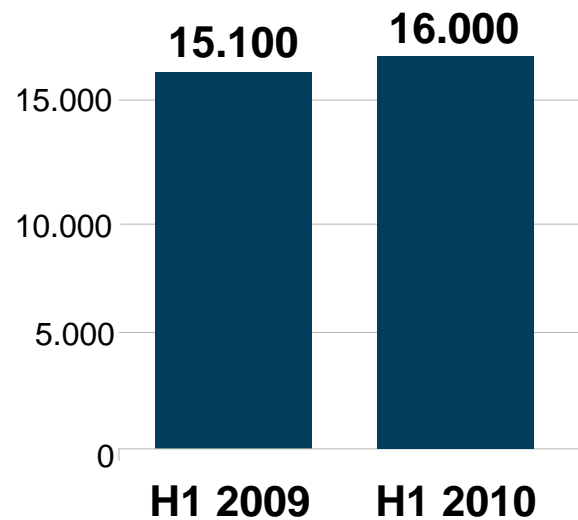
[in thsd.]



Quellen: Institut für Wirtschaft in Köln, Statistisches Bundesamt, BCG-Analyse

Positive Entwicklung bei der Neukundengewinnung

Anzahl Neukunden

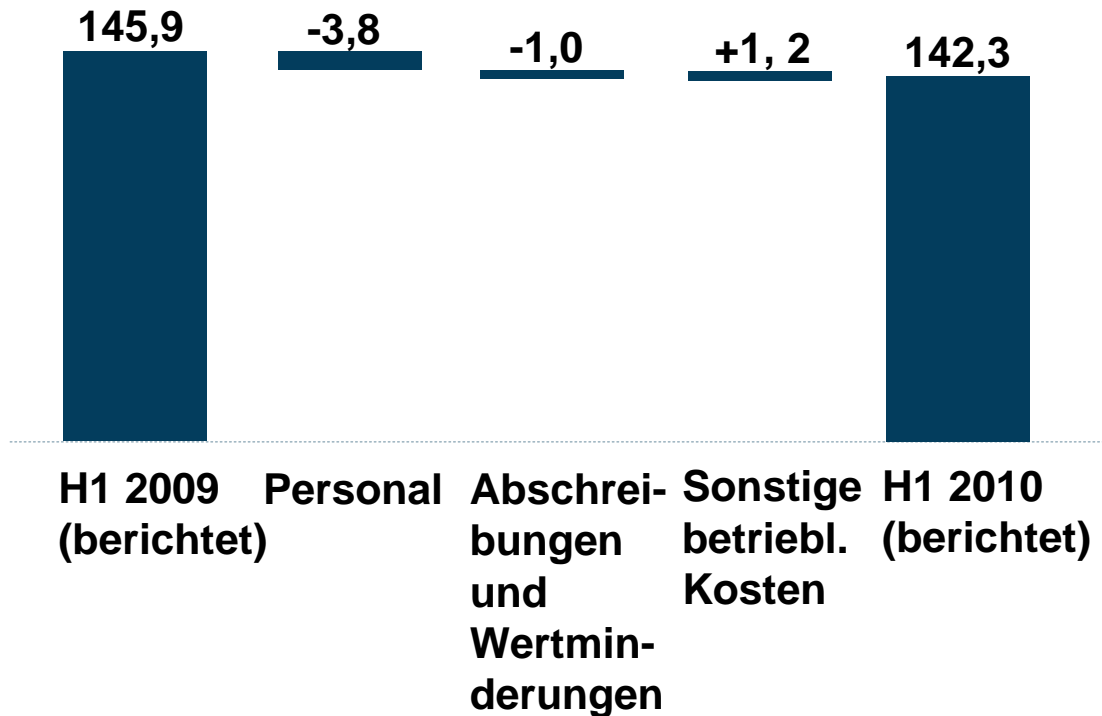


Agenda

- Geschäftsmodell
- Ausblick
- Wachstumstreiber
 - Altersvorsorge
 - Gesundheitsvorsorge
 - Vermögensmanagement
 - Kundenpotenzial
- **Kostensenkungsprogramm**
- Zusammenfassung

Entwicklung der Fixkosten in H1 2010

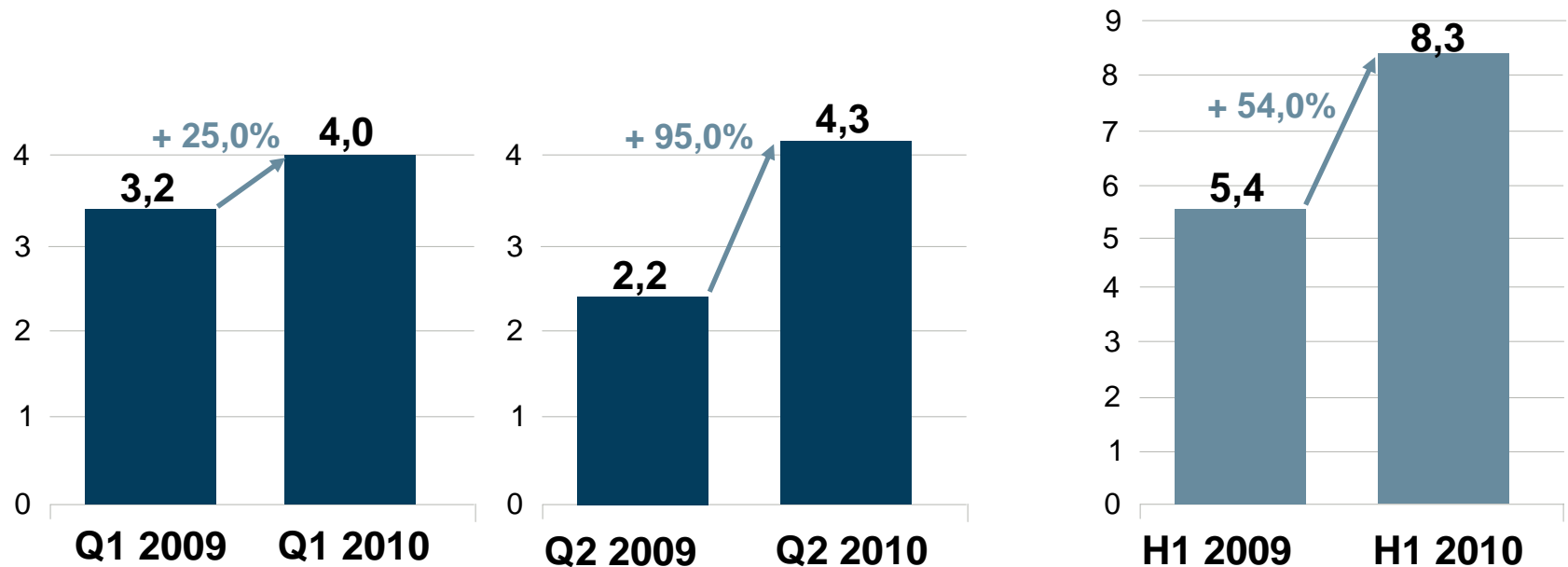
[in Mio. €]



Ertragssituation deutlich verbessert

EBIT – fortzuführende Geschäftsbereiche

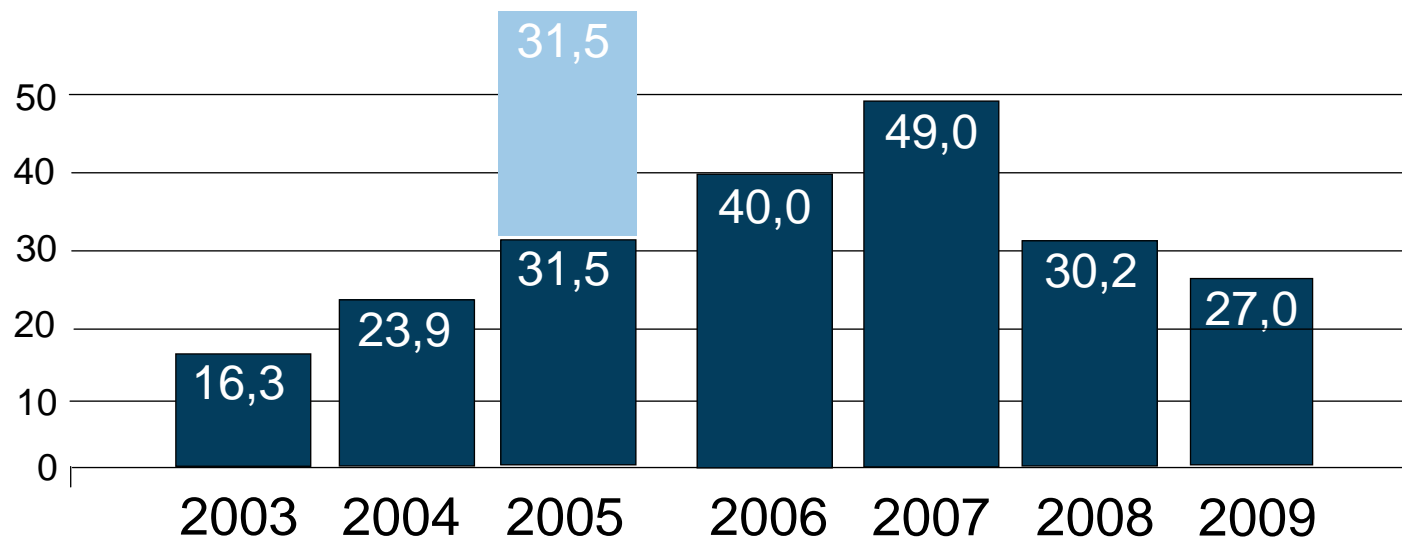
[in Mio. €]



Umfangreiche Beteiligung der Aktionäre

Dividendensumme

[in Mio. €]



■ Sonderdividende

Agenda

- Geschäftsmodell
- Ausblick
- Wachstumstreiber
 - Altersvorsorge
 - Gesundheitsvorsorge
 - Vermögensmanagement
 - Kundenpotenzial
- Kostensenkungsprogramm
- **Zusammenfassung**

Zusammenfassung

- Erfolgreiche Geschäftsentwicklung in H1 2010
 - Marktumfeld bleibt schwierig
 - Kunden bleiben zurückhaltend bei Abschlüssen von langfristigen Altersvorsorgeverträgen
 - H2 2010: weiterer deutlicher Anstieg der Geschäftsentwicklung erwartet, insbesondere in Q4
 - Reduktion der Fixkosten um 10 Mio. € in 2010
 - Ziel EBIT-Marge von 15% für 2012
-

Kontakt

MLP Investor Relations

Alte Heerstr. 40

D - 69168 Wiesloch

- **Helmut Achatz, Leiter Investor Relations**
- **Ines Löffler, Manager Investor Relations**

Tel.: +49 (0) 6222 308 8320

Fax: +49 (0) 6222 308 1131

investorrelations@mlp.de

www.mlp-ag.com