

Vorläufige Geschäftszahlen 2009

Frankfurt, 24. Februar 2010

Kernaussagen

Geschäftsjahr 2009

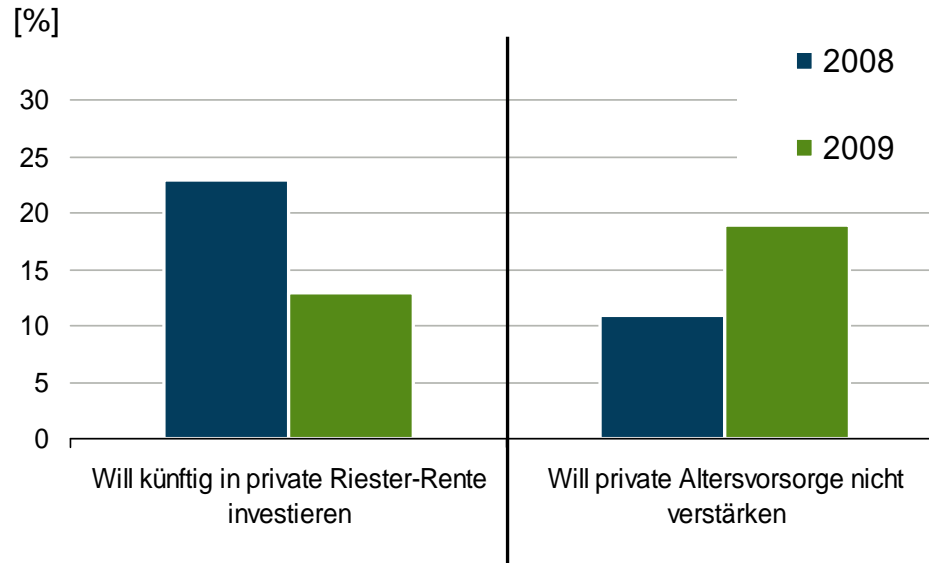
- Extrem **schwierige Rahmenbedingungen** durch die Wirtschafts- und Finanzkrise
- **Deutliche Belebung** im vierten Quartal – EBIT legt um 74 Prozent zu
- Gesamtjahr: MLP profitiert von **konsequentem Kostenmanagement** – Konzernüberschuss auf Vorjahresniveau
- Assets under Management auf **neuem Rekordhoch** – Marktanteil im Vermögensmanagement ausgebaut

Bereitschaft zur Altersvorsorge gesunken – trotz großer Versorgungslücken

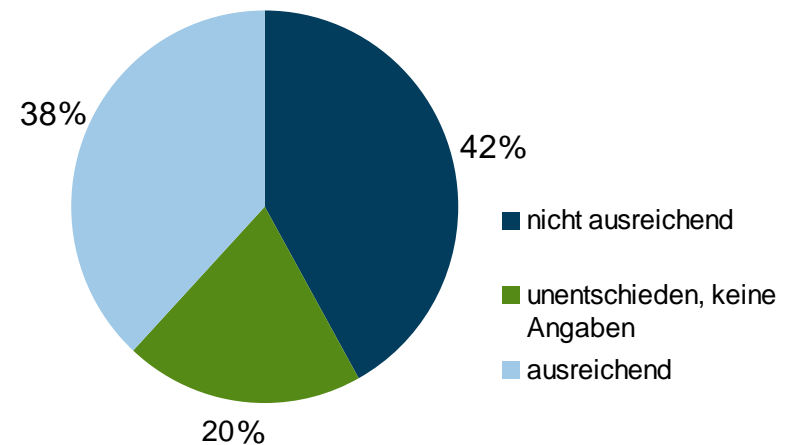
Kundenverhalten während der Finanz- und Wirtschaftskrise

Vorsorge-Engagement bei jungen Berufstätigen (16-29J.)

Einschätzung der eigenen Vorsorge-Anstrengungen



Halten Sie das, was Sie bislang für Ihre Altersvorsorge tun, alles in allem für ausreichend oder nicht ausreichend?

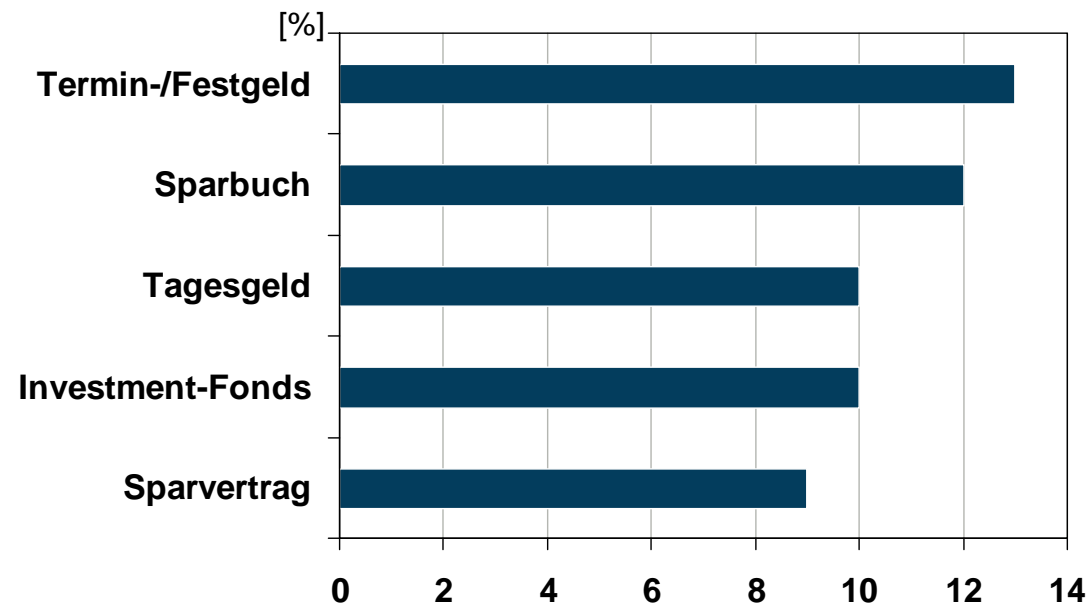


Quelle: Institut für Demoskopie Allensbach/Postbank: Altersvorsorge in Deutschland 2009/2010

Sicherheitsorientierung bei Anlegern stark gestiegen

Kundenverhalten während der Finanz- und Wirtschaftskrise

Top 5-Produktpräferenzen für die längerfristige Geldanlage



→ Vier der Top 5-Präferenzen sind stark sicherheitsorientiert

Quelle: BBDO Consulting Studie Februar 2010

Konzernergebnis auf Vorjahresniveau

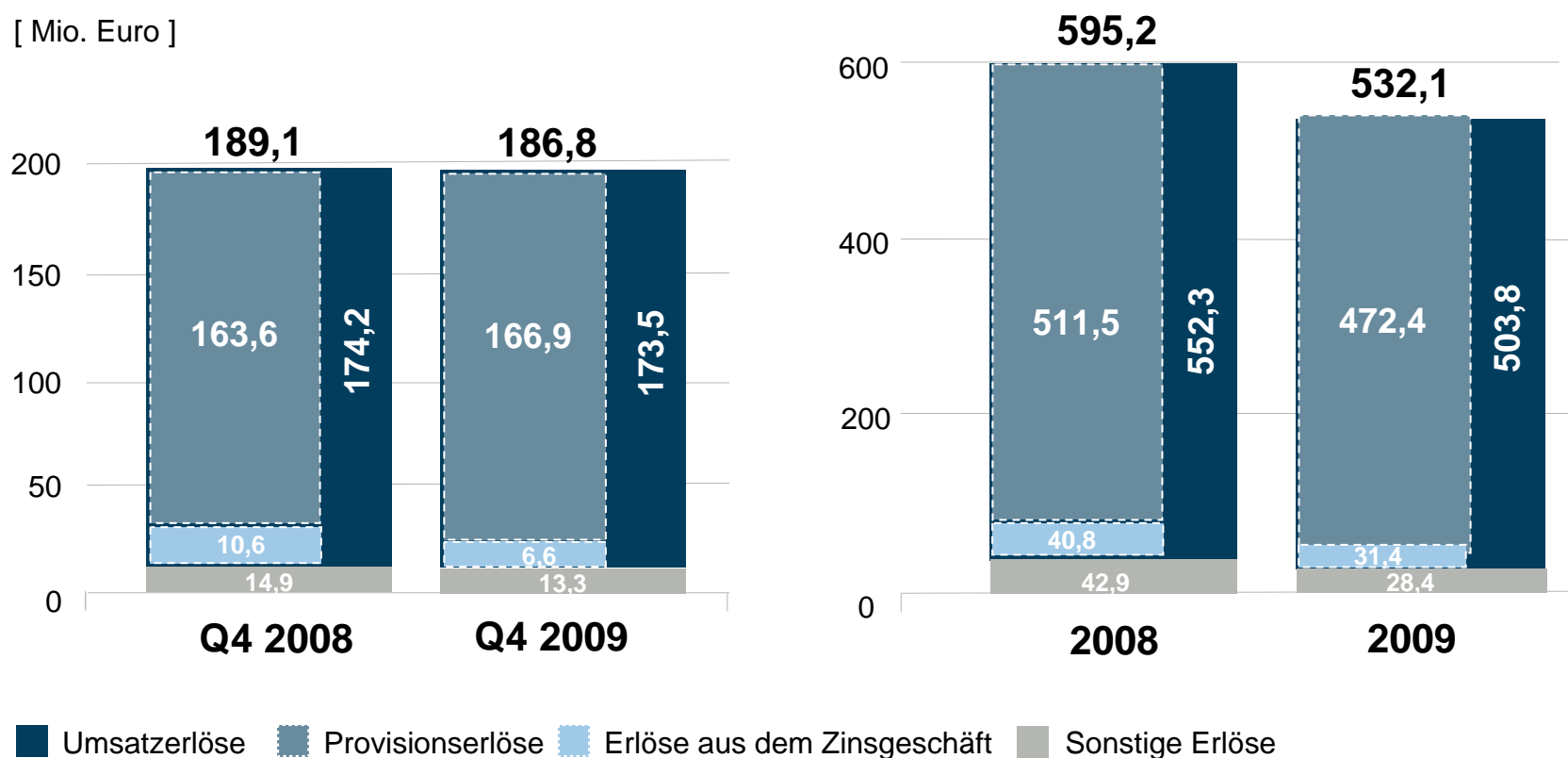
Gesamterlöse	532,1 Mio. Euro
EBIT	42,2 Mio. Euro
Ergebnis fortgeführtes Geschäft	27,2 Mio. Euro
Konzernergebnis	24,2 Mio. Euro

Stabile Gesamterlöse in Q4

Fortzuführende Geschäftsbereiche

Gesamterlöse

[Mio. Euro]



Q4: Deutliche Dynamik in der Altersvorsorge

Fortzuführende Geschäftsbereiche

Provisionserlöse

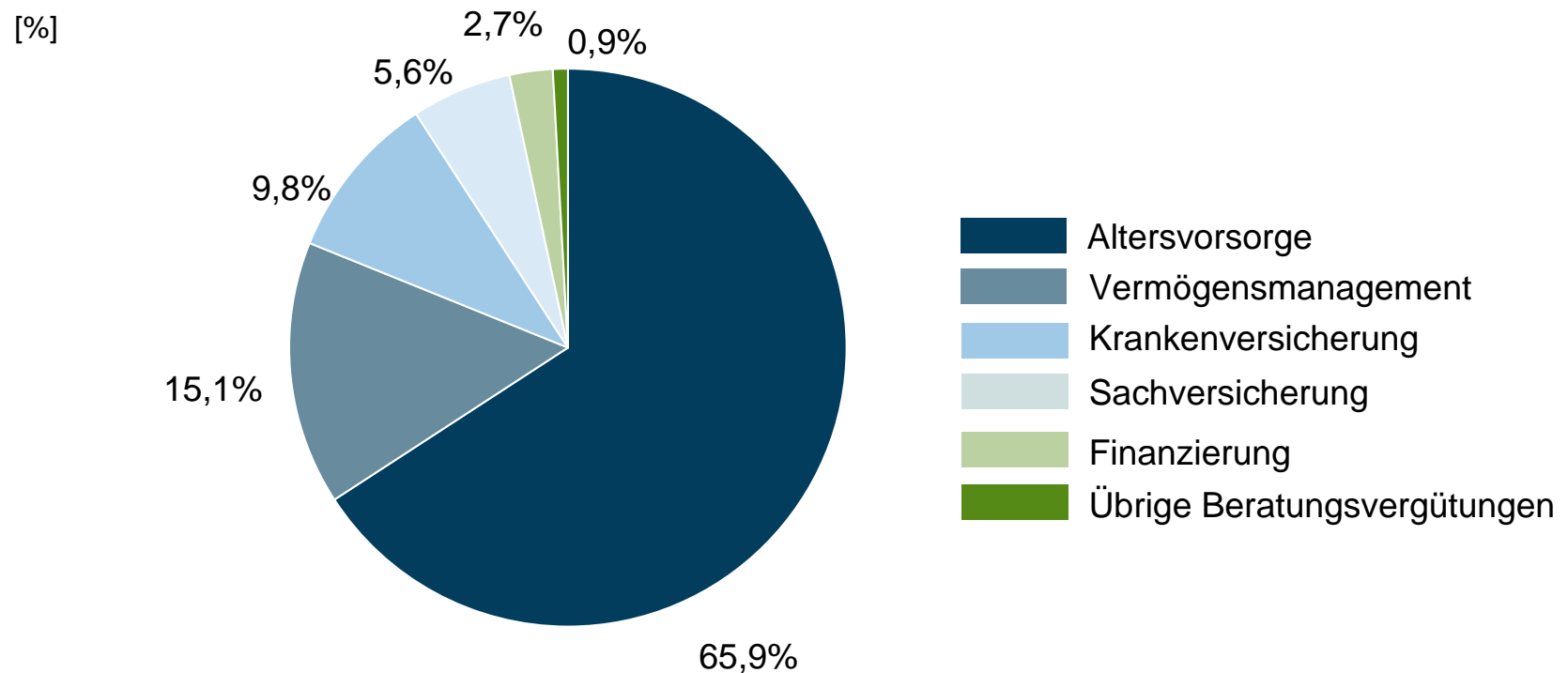
[Mio. Euro]

	Q4 2008	Q4 2009	in %	2008	2009	in %
Altersvorsorge	123,3	123,1	-0,2	344,8	311,1	-9,8
Krankenversicherung	12,8	13,3	+3,9	45,9	46,5	+1,3
Sachversicherung	1,5	4,3	>100	23,1	26,5	+14,8
Vermögensmanagement	21,3	19,8	-7,0	82,2	71,6	-13,0
Finanzierung	3,3	4,6	+42,5	11,6	12,6	+9,0
Übrige Beratungsvergütungen	1,4	1,7	+21,5	4,0	4,1	+3,8

Klare Vorteile durch ganzheitliche Beratung

Fortzuführende Geschäftsbereiche

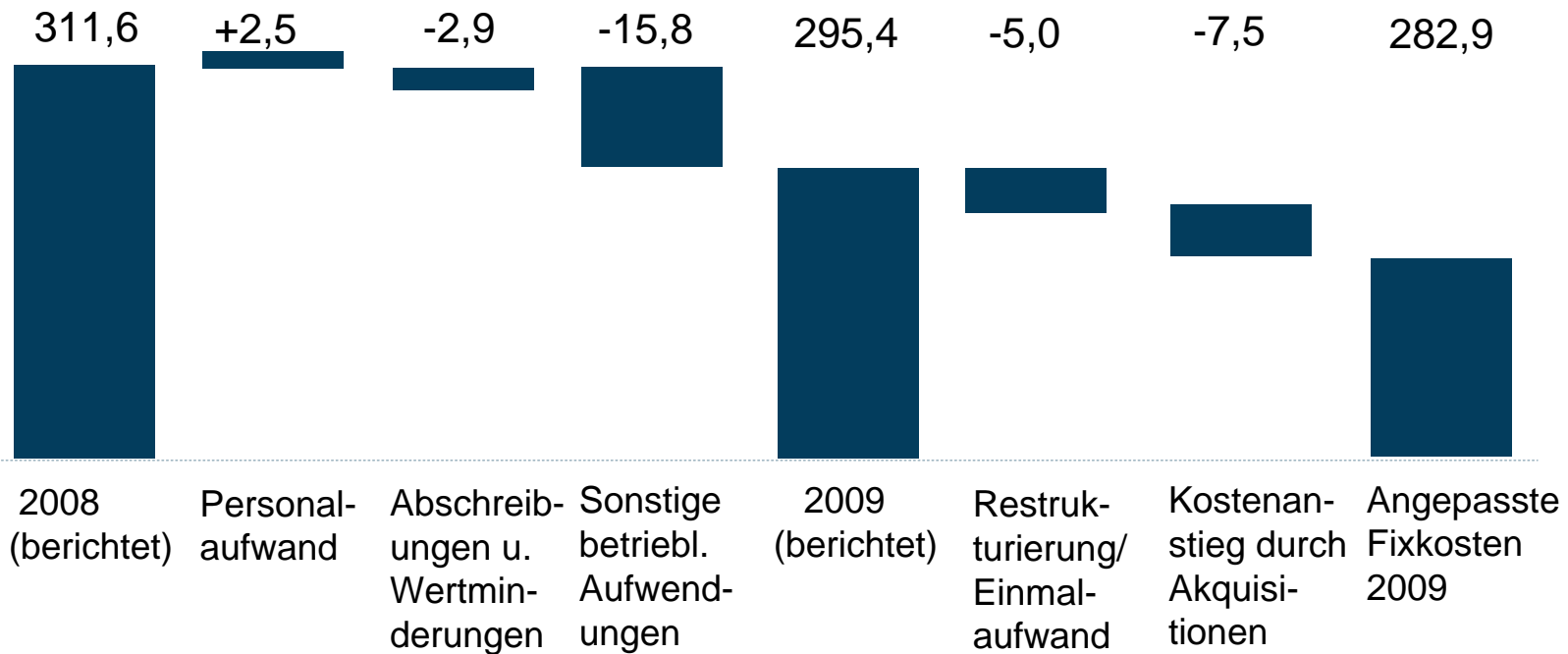
Provisionserlöse 2009: 472,4 Mio. Euro



Einsparziel von 24 Mio. Euro deutlich übertroffen

Fixkosten

[Mio. Euro]



Gesamtjahr: Konzernergebnis auf Vorjahresniveau

MLP-Konzern

[Mio. Euro]

	Q4 2008	Q4 2009	2008	2009
Gesamterlöse	189,1	186,8	595,2	532,1
EBIT	17,5	30,5	56,2	42,2
Finanzergebnis	-0,5	-1,5	-9,5	-2,5
EBT	17,0	29,0	46,6	39,7
Steuern	-4,8	-6,0	-15,9	-12,5
Ergebnis (fortzuführende Geschäftsbereiche)	12,2	23,0	30,7	27,2
Ergebnis (aufgegebene Geschäftsbereiche)	-2,0	3,4	-6,1	-3,0
Konzernergebnis	10,2	26,5	24,6	24,2
EPS in Euro (verwässert)	0,10	0,24	0,24	0,22

- Q4: EBIT steigt um 74%
- FY 2009: Sonderausgaben u. Restrukturierungskosten von 5 Mio. Euro
- Konzernüberschuss: 24,2 Mio. Euro

Starke Bilanz

MLP-Konzern

[Mio. Euro]

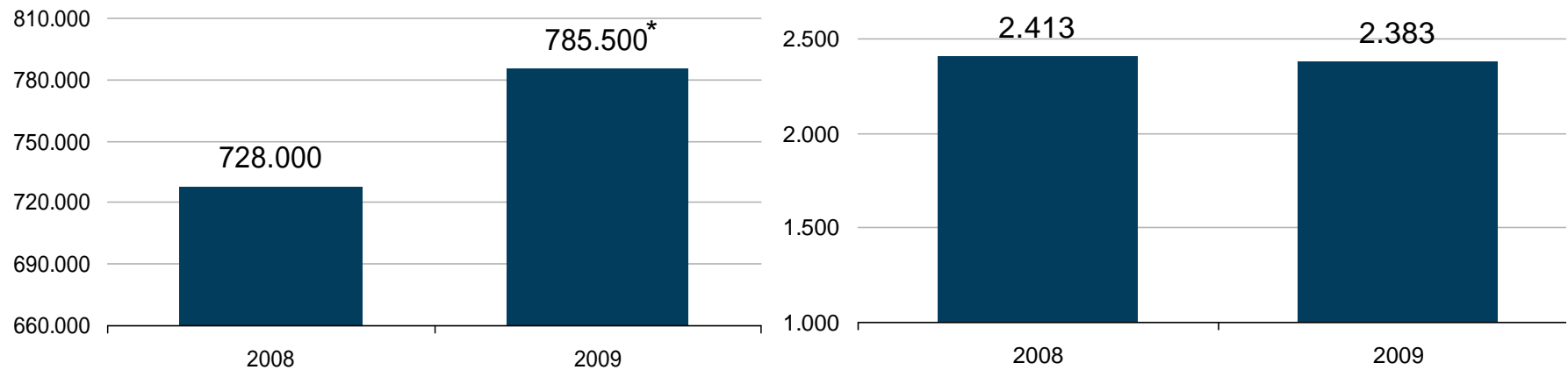
	31/12/2008	31/12/2009
Immaterielle Vermögenswerte	162,4	156,1
Finanzanlagen	179,9	192,4
Zahlungsmittel	38,1	55,0
Sonstige Forderungen u. Vermögenswerte	145,4	132,1
Eigenkapital	425,9	418,5
Eigenkapitalquote	27,8%	28,4 %
Andere Verbindlichkeiten	239,2	211,8
Gesamt	1.534,0	1.475,5

- Liquide Mittel:
209 Mio. Euro
- Eigenkapitalquote:
28,4%

Mehr als 34.000 Neukunden gewonnen

Kunden

Berater



34.500 Neukunden in 2009 gewonnen (brutto)

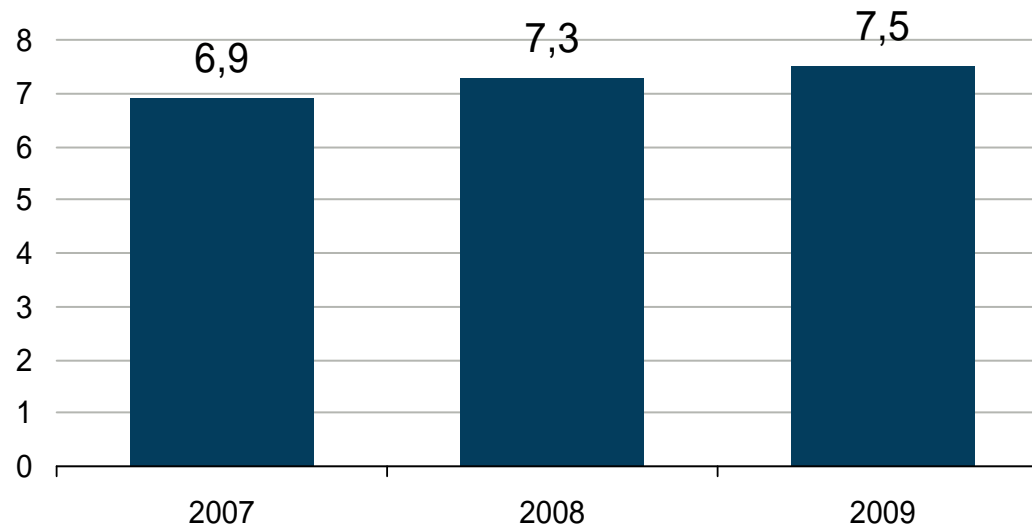
*inkl. Kunden aus der Übernahme von ZSH

Spitzenwert bei der Cross-Selling-Quote

Entwicklung Verträge pro Kunde

Cross-Selling-Quote

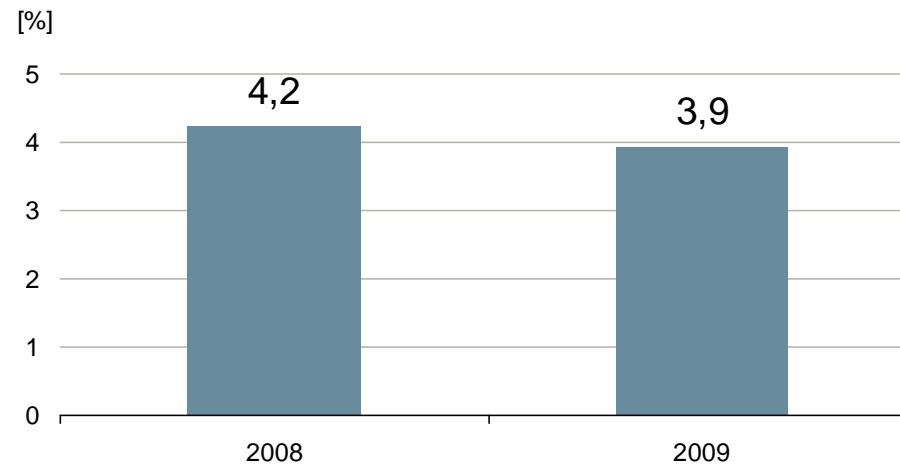
[Verträge pro Kunde]



Marktanteil bei laufenden Beiträgen nur leicht rückgängig

Marktanteil Altersvorsorge

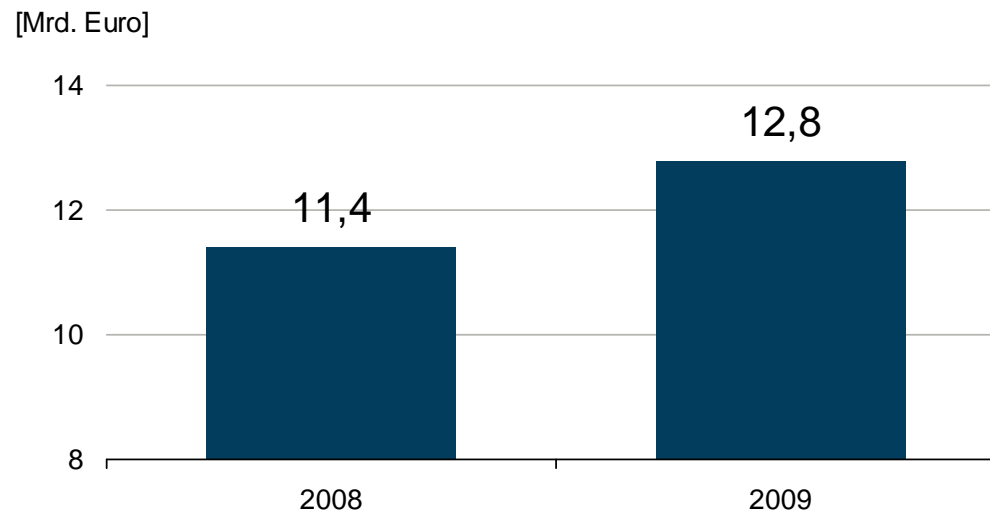
Marktanteil **laufende** Beiträge* (Beitragssumme)



Quelle: GDV, eigene Berechnungen /*vorläufige Branchenwerte

Neuer Höchststand bei den Assets under Management

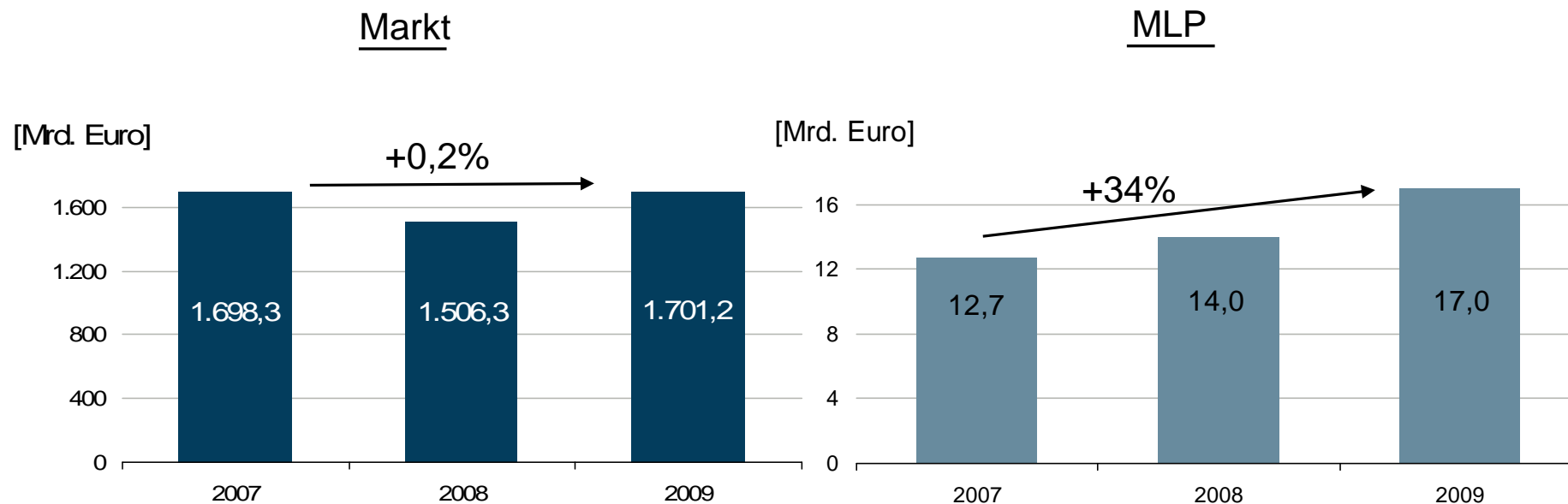
Assets under Management



Marktanteil weiter ausgebaut

Marktanteil Vermögensmanagement

Assets under Management nach der BVI-Methode

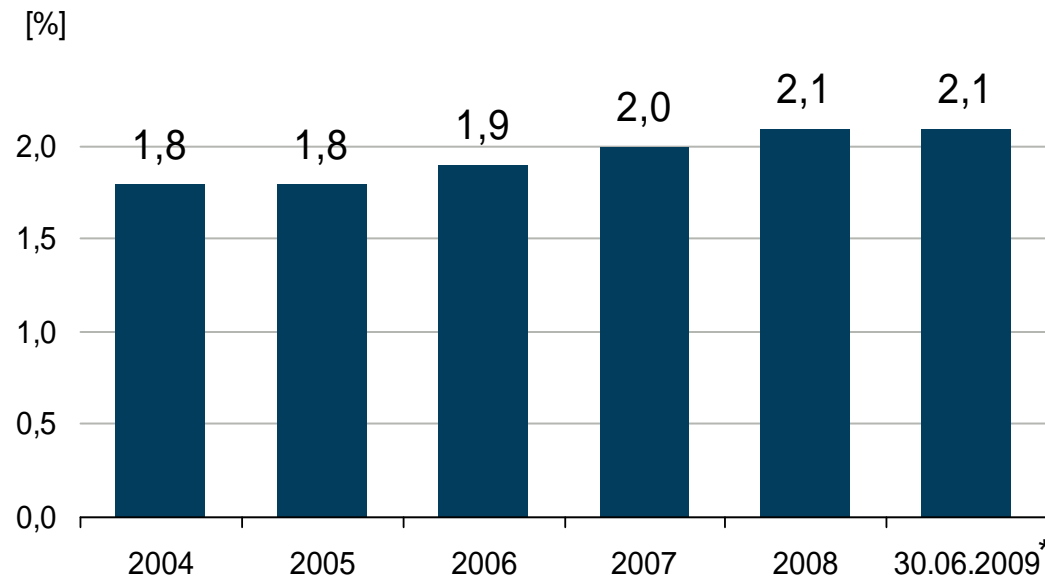


Quelle: BVI, eigene Berechnungen

Marktanteil in der PKV stetig gewachsen

Marktanteil private Krankenversicherung

MLP-Anteil an vollversicherten Personen

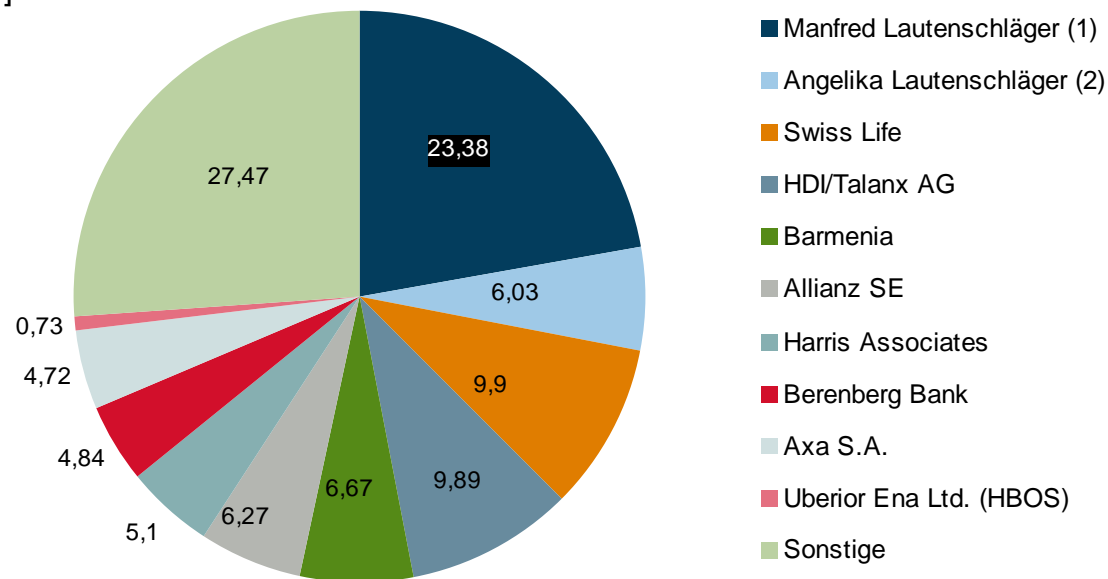


Quelle: PKV-Verband, eigene Berechnungen /*Noch keine Branchenwerte für das 2. Halbjahr veröffentlicht

Stabile Aktionärsstruktur

Übersicht der Anteilseigner

[%]



MLP – ein breit aufgestelltes Beratungshaus



Kundenorientierung als Erfolgsfaktor

Qualitätsoffensive Verbraucherfinanzen des Verbraucherministeriums

Forderungen Ministerium:

- **Bedarfsgerechte Beratung**
- **Strukturierter Beratungsprozess**
- Abdeckung existenzieller Risiken als Grundlage für den Vermögensaufbau
- Empfehlungen müssen Anlagezweck und **Risikotragfähigkeit** des Kunden entsprechen
- Übersichtliche **Produktinformationsblätter**
- Eindeutige Positionierung des Beraters
- Entwicklung eines Berufsbildes
- **Angemessene Qualifikation**
- Übernahme von Haftungsverantwortung

Aufstellung MLP:

- **Kundenorientierte Beratung** als Kern des Geschäftsmodells
- Ganzheitliche Betreuung
- **Risikobereitschaft** des Kunden als Ausgangsbasis für die Beratung
- Hohe Transparenz durch umfassende Dokumentation und **neues Produktinformationsblatt**
- Registrierung als unabhängiger Makler
- Unterstützung eines gesetzlich verankerten Berufsbildes
- **Ausbildungsstandards gehen weit über gesetzliche Vorschriften hinaus**

Erfolgreiches Abschneiden bei Beratungstests

1. Platz 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

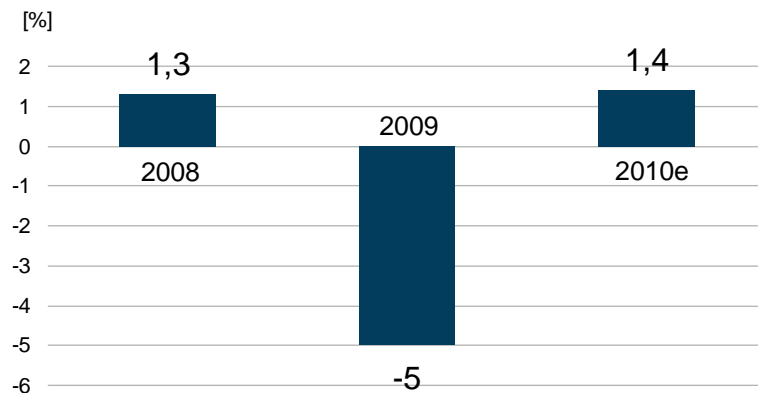
Platz	Kreditinstitut	Gesamtergebnis
1	Interhyp	91,3
2	Creditweb	83,0
3	MLP	82,5
4	Dr. Klein	78,6
5	comdirect bank	68,6
6	CosmosDirekt	67,8
6	Sant. Consume	67,8



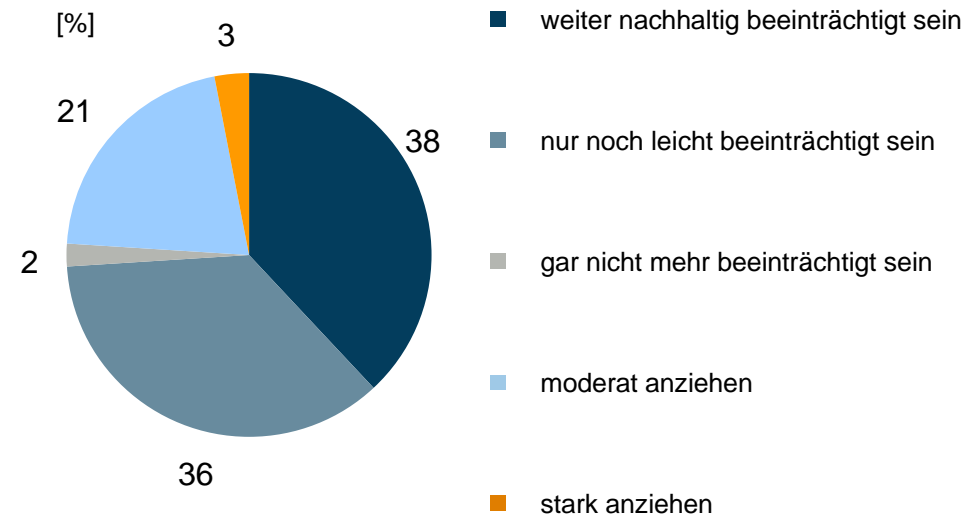
Weiterhin schwierige gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Ausblick 2010

Veränderung des BIP



Das Vermittlergeschäft wird 2010* ...



Quellen: Jahreswirtschaftsbericht 2010

Zeitschrift Kurs / *Umfrage unter Maklern

Vielfältige Potenziale und Chancen

Ausblick 2010



Privatkunden

- Konsequente Ausschöpfung des Erlöspotenzials
- Zusätzliche Kundenliquidität durch Bürgerentlastungsgesetz
- Hohes Neukundenpotenzial
- Steigendes Qualitätsbewusstsein bei Kunden
- Aktive Teilnahme an der Konsolidierung – auch bei Vermögensverwaltern

Institutionelle Kunden

- FIA: Externes Wachstum und weitere Internationalisierung des Geschäfts
- FIA: Verstärkte Nachfrage nach ALM-Gutachten, Asset Allocation und Risiko-Overlay-Systemen
- BAV: Hoher Beratungsbedarf u.a. durch Bilanzmodernisierungsgesetz und erhöhte Beiträge in den Pensionssicherungsverein

Rating

- Positionierung als europäische Ratingagentur

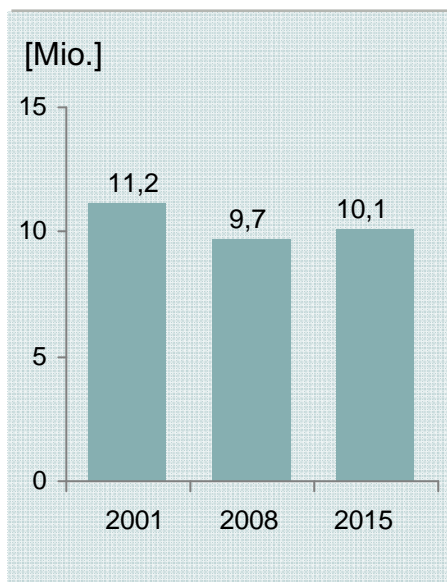
Unabhängiges Produkt- und Investmentresearch

Umfangreiches Neukundenpotenzial an den Hochschulen

Privatkunden

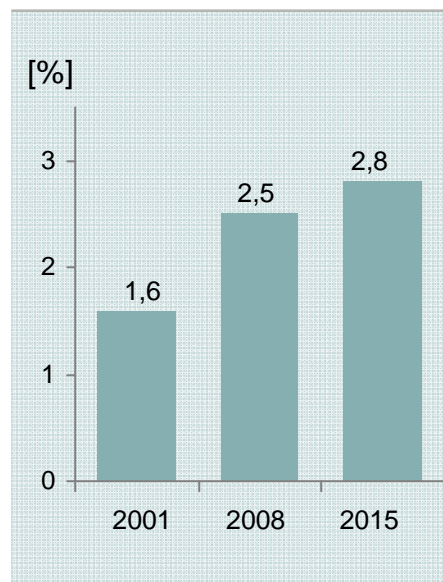
Jährliches Neukundenpotenzial MLP

Bevölkerung im Alter von 25-34



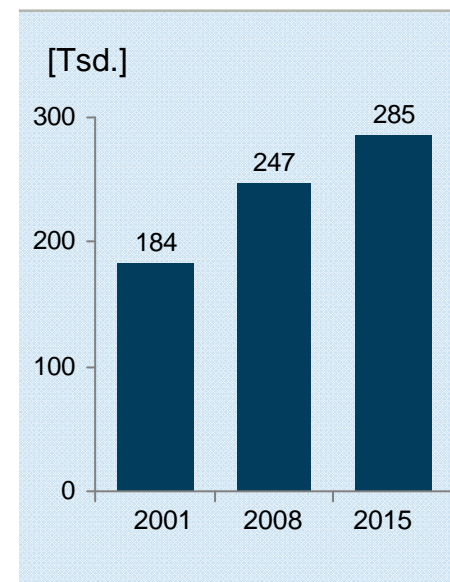
X

Jährl. Hochschulabschlüsse (25-34 Jahre)



=

Neukundenpotenzial unter Jung-Akademikern



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

Vielfältige Potenziale und Chancen

Ausblick 2010



Privatkunden

- Konsequente Ausschöpfung des Erlöspotenzials
- Zusätzliche Kundenliquidität durch Bürgerentlastungsgesetz
- Hohes Neukundenpotenzial
- Steigendes Qualitätsbewusstsein bei Kunden
- Aktive Teilnahme an der Konsolidierung – auch bei Vermögensverwaltern

Institutionelle Kunden

- FIA: Externes Wachstum und weitere Internationalisierung des Geschäfts
- FIA: Verstärkte Nachfrage nach ALM-Gutachten, Asset Allocation und Risiko-Overlay-Systemen
- BAV: Hoher Beratungsbedarf u.a. durch Bilanzmodernisierungsgesetz und erhöhte Beiträge in den Pensionssicherungsverein

Rating

- Positionierung als europäische Ratingagentur

Unabhängiges Produkt- und Investmentresearch

Deutlich verbessertes Marktumfeld ab 2011

Ausblick

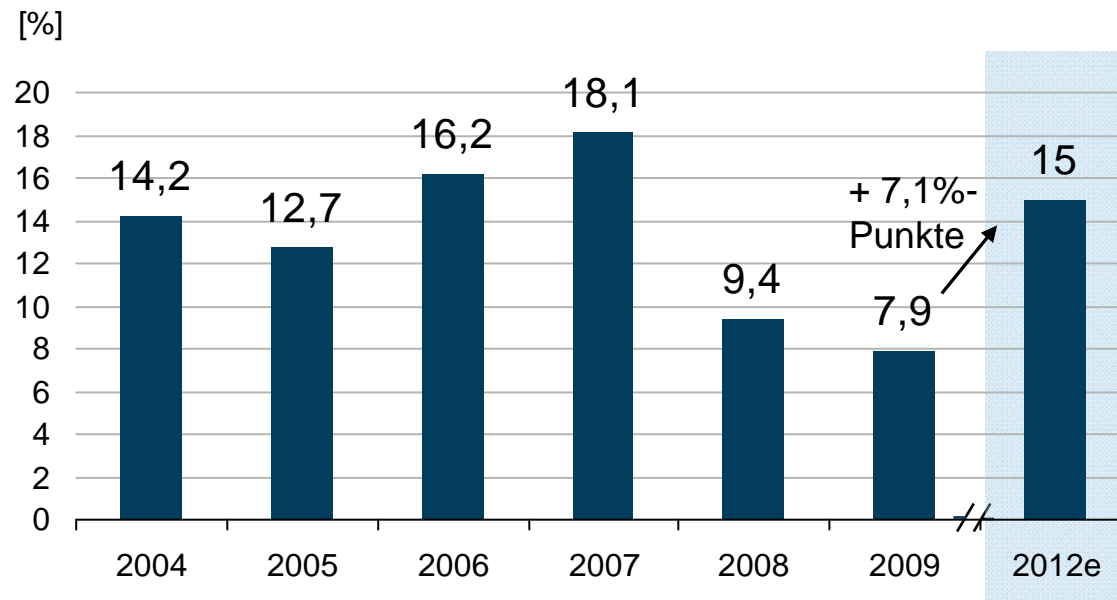
	2010	2011/2012
Erlöse Altersvorsorge	→	→
Erlöse Vermögensmanagement	→	→
Erlöse Krankenversicherung	→	→

- Senkung der Fixkosten um weitere 10 Mio. Euro in 2010
- Geschäftsaussichten vor allem im ersten Halbjahr 2010 weiterhin durch schwieriges Marktumfeld geprägt
- Alters- und Gesundheitsvorsorge: Stabile Erlöse in 2010, Rückkehr auf den Wachstumspfad ab 2011
- Moderater Erlösanstieg im Vermögensmanagement erwartet

Prognose 2012: Steigerung der EBIT-Marge auf 15 Prozent

MLP-Konzern

EBIT-Marge*



* vor Akquisitionen und Sondereffekten

Zusammenfassung

- MLP hat 2009 unter **sehr schwierigen Marktbedingungen** agiert
- Kostenziele übertroffen – **robuste Entwicklung** beim Ergebnis
- MLP verfügt über ein **starkes Fundament** und eine **zukunftsgerichtete strategische Ausrichtung**
- Weitere Stärkung des **institutionellen Geschäfts** in den kommenden Jahren
- Deutlich **verbessertes Marktumfeld** ab 2011 erwartet
- **Prognose 2012**: Steigerung der EBIT-Marge auf 15 Prozent



Vielen Dank!