

2007 war für MLP ein äußerst wichtiges Jahr

Dr. Uwe Schroeder-Wildberg
Vorstandsvorsitzender der MLP AG
in der Hauptversammlung am 16.05.2008



Sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Aktionärsvertreter, liebe Gäste und Freunde des Unternehmens, meine sehr geehrten Damen und Herren, auch ich begrüße Sie sehr herzlich zu unserer diesjährigen Hauptversammlung in Mannheim und freue mich sehr über das Interesse an Ihrem Unternehmen.

2007 war für MLP ein äußerst wichtiges Jahr – ein Jahr, in dem wir wesentliche Weichenstellungen vorgenommen haben, und zugleich ein Jahr, in dem der Aufbruch in die Zukunft unseres Unternehmens unvermindert weiterging. Wir haben bei den Erträgen neue Bestmarken erreicht, eine Vielzahl neuer Kunden gewonnen und konnten beweisen, dass unser Konzept des Zusammenwachsens mit der 2006 erworbenen Feri Finance AG zunehmend Früchte trägt.

Rückenwind geben uns zudem die neuen gesetzlichen Rahmenbedingungen. Auf kaum eine andere Branche kamen innerhalb weniger Jahre derart viele Änderungen zu wie auf die

deutschen Finanzdienstleister. Egal ob MiFID, die Vermittlerrichtlinie oder das neue Versicherungsvertragsgesetz – wir begrüßen diese Verschärfungen, die MLP als Qualitätsanbieter entgegenkommen und gute Beratung fördern.

Wir haben das Geschäftsjahr 2007 genutzt, um unser Geschäftsmodell weiter zu stärken.

MLP ist perfekt auf diese Veränderungen vorbereitet. Vieles von dem, was heute Gesetz wird, ist bei uns seit Jahren Standard und ist als Maßstab in die Branche eingeflossen. In punkto Beratungsqualität liegen wir bei vielen Parametern vorne und übertreffen die jetzt erhöhten Anforderungen seit langem. Dies ist ein entscheidender Wettbewerbsvorteil. Denn heute können Kunden – besser als jemals zuvor – gute von schlechten und unabhängige von abhängigen Beratern unterscheiden.

Auch im Geschäftsjahr 2007 hat die frühzeitige und umfangreiche Umsetzung der neuen Gesetze eine wichtige Rolle gespielt. Operativ haben wir unser ehrgeiziges Kernziel – ein Ergebnis vor Zinsen und Steuern von 110 Mio. Euro – erreicht und alle wesentlichen Kennziffern signifikant gesteigert.

Zudem haben wir das Geschäftsjahr 2007 genutzt, um unser Geschäftsmodell weiter zu stärken. Mit der Verschmelzung der MLP Finanzdienstleistungen AG auf die MLP Bank AG gestalten wir unsere Unternehmensstruktur nochmals effizienter. Das neue Institut verfügt als einziger großer unabhängiger Finanz- und Vermögensberater im deutschsprachigen Raum über eine Vollbanklizenz und berät die Kunden gleichzeitig als Makler in sämtlichen Finanz-, Vorsorge- und Vermögensfragen. Im Zuge des konsequenten Ausbaus unseres Vermögensmanagements haben wir die Option zum Erwerb der restlichen Anteile an der Feri Finance AG ausgeübt. Mit

Interhyp haben wir das Gemeinschaftsunternehmen MLP Hyp gegründet, um unsere Potenziale im Bereich Baufinanzierung künftig noch konsequenter auszuschöpfen.

Geschäftsjahr 2007 erfolgreich abgeschlossen

Im abgelaufenen Geschäftsjahr stiegen die Gesamterträge um acht Prozent auf den Rekordwert von 637,1 Mio. Euro. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern, kurz EBIT, legte nach einem starken vierten Quartal um 16 Prozent auf 110,3 Mio. Euro zu. Dabei haben wir die EBIT-Marge nochmals um einen Prozentpunkt auf 17,3 Prozent gesteigert. Dieser Wert verdeutlicht nicht nur die hohe Profitabilität von MLP, sondern stellt zugleich eine Benchmark in der Branche dar.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr stiegen die Gesamterträge auf den Rekordwert von 637,1 Mio. Euro.

Unter dem Strich lag der Überschuss mit 76 Mio. Euro auf dem Niveau des Vorjahres; Grund ist ein geringerer Steueraufwand in 2006. Das verwässerte Ergebnis je Aktie legte von 73 auf 75 Cent zu.

In unserer Kernkompetenz Altersvorsorge haben wir im Jahr 2007 trotz gestiegener Nachfrage nach Riester- und Rürup-Renten in einem herausfordernden Umfeld agiert. Neben zahlreichen gesetzlichen Neuregelungen, auf die sich sowohl Berater als auch Kunden einstellen mussten, begrenzten – und ich zitiere den Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft – „rückläufige Realeinkommen und eine trotz sinkender Arbeitslosigkeit bei vielen Bürgern verbreitete Unsicherheit die Wachstumsspielräume“. In diesem Branchenklima hat sich MLP sehr gut behauptet. Dabei lag nicht nur unser Neugeschäft mit einer Beitragssumme von 6,9 Milliarden Euro nahezu auf

dem Niveau des Vorjahres. Es ist uns auch gelungen, unseren Marktanteil nochmals auf nunmehr 4,1 Prozent zu steigern. Zum Vergleich: Im Jahr 2004 waren es noch weniger als 3,5 Prozent.

Auch in der Gesundheitsvorsorge sehen wir gute Perspektiven.

An unserem Erfolg wollen wir auch Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, umfangreich teilhaben lassen. Deshalb schlagen Ihnen Aufsichtsrat und Vorstand heute eine Dividende in Höhe von 50 Cent je Aktie vor – eine Erhöhung um 25 Prozent. Dies entspricht einer Ausschüttungssumme von 49 Mio. Euro und einer Ausschüttungsquote von 64 Prozent des Überschusses in den fortzuführenden Geschäftsbereichen.

Zusätzlich haben wir durch unsere Aktienrückkaufprogramme insgesamt 166,5 Mio. Euro an unsere Aktionärinnen und Aktionäre ausgeschüttet. Davon entfallen rund 147,6 Mio. Euro auf unser im Dezember 2005 begonnenes Rückkaufprogramm; weitere 18,9 Mio. Euro sind durch den Erwerb eigener Aktien zwischen dem 8. November 2007 und dem 30. Januar 2008 entstanden. In diesem Zeitraum haben wir insgesamt 1.957.656 Aktien zu einem Durchschnittskurs von 9,66 Euro erworben. Die Aktien aus beiden Tranchen haben wir mittlerweile eingezogen und damit das Grundkapital um zehn Prozent auf knapp 98 Mio. Aktien verringert.

Attraktive Rahmenbedingungen

In der Altersvorsorge sind die Rahmenbedingungen nach wie vor von der demographischen Entwicklung und den Rentenkürzungen der vergangenen Jahre geprägt. Die einzige, langfristig tragbare Lösung besteht darin, die kapitalgedeckte Vorsorge konsequent auszubauen.

Auch in der Gesundheitsvorsorge sehen wir gute Perspektiven. Wie schon mehrfach kommuniziert, führt die Einführung der neuen Drei-Jahres-Frist für den Wechsel eines Arbeitnehmers in die private Krankenversicherung zwar dazu, dass sich das Neugeschäft mit Krankenvollversicherungen kurzfristig schwächer entwickelt. Mittelfristig führt aber auch in diesem Sektor kein Weg daran vorbei, Eigenvorsorge weiter zu stärken.

Im Vermögensmanagement prognostizieren Experten jährliche Wachstumsraten zwischen fünf und sieben Prozent. Ein wichtiges Thema im laufenden Jahr ist zweifelsohne die bevorstehende Einführung der Abgeltungssteuer, die dazu führt, dass zahlreiche Kunden ihre Depots auf den Prüfstand stellen oder überschüssige Liquidität renditeorientiert investieren wollen. Ein enormer Beratungsbedarf ergibt sich auch aus dem Anlageverhalten: Mehr als 40 Prozent des Geldvermögens deutscher Haushalte sind in Bankeinlagen sowie festverzinslichen Wertpapieren – und damit wenig renditeorientiert – angelegt.

Im Vermögensmanagement prognostizieren Experten jährliche Wachstumsraten zwischen fünf und sieben Prozent.

Bereits im vergangenen Jahr haben wir Sie ausführlich über die Änderungen des neuen Vermittlergesetzes informiert; die Neuregelung ist genauso wie die Finanzmarktrichtlinie MiFID im Verlauf des vergangenen Jahres in Kraft getreten. Bei MLP gehen die internen Standards in der Ausbildung und der Dokumentation der Beratung weit über die gesetzlichen Mindestvorschriften hinaus. Als größter unabhängiger Finanz- und Vermögensberater in Deutschland haben wir uns zudem im Rahmen der neuen Registrierungspflicht sehr bewusst für einen Eintrag als Makler entschieden. Damit verfügen wir über den umfangreichsten Beratungsauftrag und doku-

mentieren eindeutig, frei von den Interessen eines oder mehrerer Versicherer zu sein.

Zum 1. Januar 2008 ist nun die Reform des Versicherungsvertragsgesetzes, kurz VVG, in Kraft getreten. Eine neue Tarifwelt, Vorschriften zu veränderten Abläufen in der Beratung und eine höhere Transparenz der Kosten zwingen sämtliche Unternehmen zu tiefen Eingriffen in Strukturen, Prozesse und Technik.

MLP ist bestens für die Anforderungen der Zukunft gerüstet

MLP verfügt über die notwendige Größe und Finanzstärke, um in einem immer komplexer werdenden Markt agieren zu können. Allein zwischen 2006 und 2008 haben wir rund 30 Mio. Euro in unsere IT investiert und unterstützen die Berater auch damit gezielt bei der Analyse und der Auswahl der passenden Konzepte.

MLP bietet höchste Beratungsqualität.

MLP ist unabhängig in der Produktauswahl und bietet höchste Beratungsqualität. Allein im ersten Quartal 2008 haben wir unsere Berater in mehr als 10.000 Schulungstagen erfolgreich vor allem auf die Änderungen der VVG-Reform vorbereitet.

Es gibt niemanden in der Finanzdienstleistungsbranche, der seinen Kunden ein derart breites und attraktives Leistungsspektrum bietet wie MLP. Welcher Versicherungsvermittler berät seine Kunden denn in Fragen der privaten Baufinanzierung? Welcher Banker kann eine komplexe betriebliche Altersversorgung bei einem Mittelständler implementieren? Und welcher Vermögensverwalter kümmert sich um die Wahl der richtigen Krankenversicherung seiner Kunden? MLP ist der Maßstab für ganzheitliche Beratung in Deutschland – 6,9 Verträge pro Kunde sprechen hier eine sehr deutliche Sprache.

Der Anteil des Vermögensmanagements an den Gesamterträgen des MLP-Konzerns stieg auf insgesamt 15,3 Prozent.

Wachstum durch ganzheitliche Beratung

Unser Geschäftsmodell hat einen weit reichenden Vorteil: Weil wir unsere Kunden langfristig und in allen Sparten beraten, ergeben sich zahlreiche Erlöspotenziale. Beispielsweise stammen bei einem Kunden zwischen 25 und 29 Jahren mehr als 75 Prozent unserer potenziellen Umsatzerlöse aus dieser Sparte.

Die Altersvorsorge bleibt auch in Zukunft unsere Kernkompetenz. Teil dieser Vorsorgekompetenz ist auch die betriebliche Altersversorgung, kurz bAV. Unser noch junger Geschäftsbereich entwickelt sich weiterhin sehr erfreulich und weist hohe Wachstumsraten aus.

Im März dieses Jahres haben wir diesen Geschäftsbereich nochmals deutlich gestärkt und die TPC-Gruppe, Deutschlands führenden Anbieter für Branchenlösungen in der bAV, übernommen.

Neben unseren hervorragenden Möglichkeiten in der Altersvorsorge verfügen wir über große Umsatzpotenziale in allen anderen Sparten – und vor allem im Vermögensmanagement, das mit steigendem Alter unserer Kunden deutlich an Bedeutung gewinnt.

Der konsequente Ausbau unseres Vermögensmanagements hängt eng mit der Übernahme der Feri Finance AG zusammen. Nach der erfolgreichen Positionierung im MLP-Konzern haben wir im Oktober 2007 die Option zum Erwerb der restlichen 43,4 Prozent an Feri ausgeübt. Die damit verbundenen Rechte gehen mit wirtschaftlicher Wirkung zum 31. Dezember 2010 an MLP über.

Der Anteil des Vermögensmanagements an den Gesamterträgen des

MLP-Konzerns stieg auf insgesamt 15,3 Prozent. Ziel bleibt es, bis Ende 2010 einen Wert von rund 20 Prozent zu erreichen.

Auch in den übrigen Sparten heben wir durch gezielte Weiterentwicklung konsequent unsere Potenziale. Ein gutes Beispiel ist die Baufinanzierung, in der wir Ende 2007 das Gemeinschaftsunternehmen MLP Hyp gegründet haben. In der neuen Aufstellung bieten wir unseren Kunden nun auch in der Baufinanzierung ein einzigartiges Paket: die Auswahl aus einem der größten Produktportfolios aller in Deutschland tätigen Anbieter, Zinssätze, die deutlich unter den Angeboten klassischer Filialbanken liegen, und – last but not least – einen hohen Service durch die persönliche MLP-Beratung.

Für das Gesamtjahr sind wir weiterhin optimistisch.

Dynamischer Start ins Jahr 2008

Für das Gesamtjahr sind wir weiterhin optimistisch und bestätigen die im Februar kommunizierte Prognose. Danach erwartet MLP – trotz der tief greifenden regulatorischen Veränderungen – eine weitere Steigerung der Gesamterlöse auf einen neuen Rekordwert. Gleichzeitig wird die EBIT-Marge, bei der MLP wie bereits ausgeführt über einen absoluten Spitzenwert in der Branche verfügt, leicht rückläufig sein, sollte aber nicht unter das hohe Niveau des Geschäftsjahres 2006 sinken. Für die Folgejahre rechnen wir dann wieder mit einer Verbesserung der Marge.

Zusammenfassung

MLP agiert nicht nur in einem langfristigen Wachstumsmarkt, wir agieren auch in einem Markt, der durch tief greifende Veränderungen im regulatorischen Umfeld geprägt ist. Diese Veränderungen nutzen wir proaktiv, um unsere Position weiter auszubauen.

