

## LAGEBERICHT

### GESAMTWIRTSCHAFTLICHE SITUATION

#### Rahmenbedingungen

Geschäftsmodell konjunktur-  
unabhängig

MLP erwirtschaftet mehr als 97 % der Erträge auf dem deutschen Markt. Deshalb lassen sich aus der Wirtschaftskraft des Landes näherungsweise Rückschlüsse auf die zukünftige Geschäftsentwicklung des Unternehmens ableiten. Wichtige Wirtschaftskennzahlen sind in diesem Zusammenhang die konjunkturelle Entwicklung, die Zahl der Erwerbstätigen in der Zielgruppe Akademiker und andere anspruchsvolle Kunden, die Kaufkraft und die Sparquote. In der Vergangenheit hat sich allerdings gezeigt, dass insbesondere aufgrund der überdurchschnittlichen Einkommen und Sparquote der MLP-Kunden die konjunkturelle Entwicklung in Deutschland nur bedingt Einfluss auf die Entwicklung von MLP hatte.

#### Gesamtwirtschaftliches Umfeld

Positive Entwicklung der  
Weltwirtschaft

Im Jahr 2007 entwickelten sich die Volkswirtschaften der Welt insgesamt positiv. Nach Angaben des Internationalen Währungsfonds (IWF) lag das globale Wachstum im Jahr 2007 bei 4,7 %. Die im zweiten Halbjahr aufkeimende Hypothekenkrise in den USA verunsicherte die Finanzmärkte, entfaltete aber im Geschäftsjahr 2007 noch keine nachhaltige Bremswirkung in den Realwirtschaften. Das schwächere Wachstum in den Vereinigten Staaten (BIP: +1,9 %) als auch im Euroraum (BIP: +2,5 %) wurde durch eine erhöhte Dynamik in den Schwellenländern ausgeglichen. China und Indien sind zu den führenden Impulsgebern des globalen Wachstums aufgestiegen und stabilisierten die Widerstandsfähigkeit der Weltwirtschaft insgesamt.

#### Wirtschaftswachstum 2007 in für MLP relevanten Volkswirtschaften (in %)



Quellen: Sachverständigenrat, Europäische Union, Europäische Kommission Eurostat (Stand: 3. Quartal 2007)

Aufschwung in Deutschland

Die deutsche Konjunktur erfreute sich im Jahr 2007 eines soliden Aufschwungs. Das Bruttoinlandsprodukt wuchs um 2,5 %. Anhaltend starke Exporte, eine anziehende Konsumnachfrage der inländischen Privathaushalte, verstärkte Investitionstätigkeit der Unternehmen und hohe Steuereinnahmen gaben positive Impulse auch in den Arbeitsmarkt ab. Die Zahl der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnisse stieg im Jahresverlauf merklich an, während die Arbeitslosigkeit sank. Die Arbeitslosenquote betrug im vergangenen Jahr 9 %.

3.776.000 Menschen waren bei der Bundesagentur für Arbeit als erwerbslos gemeldet. Erneut zeigte sich im Jahresverlauf, dass die Chancen auf einen Arbeitsplatz immer deutlicher mit dem Bildungsgrad der Arbeitssuchenden korrelieren. Akademiker und andere qualifizierte Berufsgruppen, also die Zielgruppe von MLP, konnten auch 2007 wieder am stärksten vom Aufschwung auf dem Arbeitsmarkt profitieren. So bewegte sich die Arbeitslosenquote unter Akademikern in den vergangenen Jahren im Jahresdurchschnitt nur zwischen 3 und 4 %. Dies ist weniger als die Hälfte der Arbeitslosenquote in der Gesamtbevölkerung.

Die verfügbaren Einkommen sind in Deutschland im Jahr 2007 um 2,7 % gestiegen. Allerdings zogen auch die Verbraucherpreise bei Energie und einigen Lebensmitteln deutlich an. Hierdurch wurden einige positive Einkommenseffekte des Konjunkturaufschwungs wieder durch negative Gegenbewegungen im Haushaltsbudget relativiert. Trotzdem stieg die Bereitschaft zum Sparen in der Bevölkerung. Die Sparquote erreichte im vergangenen Jahr die Marke von 10,8 %, was eine Steigerung von 0,3 Prozentpunkten gegenüber dem Vorjahr bedeutet – möglicherweise ein Indiz für ein gestiegenes Bewusstsein der Deutschen, selbst einen Beitrag für die persönliche Altersvorsorge leisten zu müssen. Für den Geschäftserfolg von MLP ist eine wachsende Einsicht in die Notwendigkeit eigener Sparanstrengungen für die persönliche Altersvorsorge und den Krankheitsfall zuträglich.

Anstieg der Sparquote

### Gesamtwirtschaftliche Einflussfaktoren auf die Geschäftsentwicklung von MLP

	Einfluss auf die Geschäftsentwicklung von MLP in 2007
Verbessertes konjunkturelles Umfeld	+
Geringere Arbeitslosenquote	+
Anstieg der Sparquote	+

### BRANCHENSITUATION UND WETTBEWERBSUMFELD

MLP betreut als unabhängiger Finanzvermittler Akademiker und andere anspruchsvolle Kunden in allen Fragen der Vorsorge, der Absicherung, des Vermögensmanagements und der Finanzierung. Neben der Entwicklung auf diesen Märkten können Veränderungen im inländischen Wettbewerbsumfeld bei Banken, Versicherungen und Finanzmaklern – beispielsweise neue gesetzliche Vorgaben an Finanzdienstleistungsunternehmen oder der Markteintritt neuer Wettbewerber – einen Einfluss auf die Zukunftsperspektiven von MLP ausüben.

Umlagefinanziertes Rentensystem stößt an Grenzen

### Altersvorsorge

Das deutsche Rentenversicherungssystem hat in der jüngsten Vergangenheit den größten Wandel seiner Geschichte durchlaufen. Die demografische Entwicklung und die durch den medizinischen Fortschritt bedingte höhere Lebenserwartung der Menschen haben die Grenzen des umlagenfinanzierten Generationenvertrags offenkundig werden lassen. Der Gesetzgeber erkannte den Handlungsbedarf 2005 und führte mit dem Alterseinkünftegesetz (AltEinkG) ein auf drei Schichten basierendes neues Altersvorsorgesystem in Deutschland ein:

- Schicht 1: Basisvorsorge (gesetzliche Rente und staatlich geförderte Rente (Rürup-Rente))
- Schicht 2: Private Zusatzvorsorge in Form von betrieblicher Altersvorsorge und Riester-Rente
- Schicht 3: Übrige Vorsorgeprodukte, zum Beispiel private Rentenversicherungen oder Kapitallebensversicherungen

Mehr als 10 Mio. Riester-Renten

Die größte Durchdringung des Marktes wurde bisher mit den so genannten Riester-Produkten erreicht. Rund 10 Mio. Menschen in Deutschland sparen für ihre Altersvorsorge mit Produkten, die den staatlichen Riester-Zuschuss erhalten.

### Neuabschlüsse von Riester-Renten-Verträgen 2006–2007 (in Stück)



Quelle: Bundesministerium für Arbeit und Soziales

Die im Jahre 2005 eingeführte Basis- oder Rürup-Rente hat bis jetzt eine weit geringere Durchdringung in der Bevölkerung erreicht. Bis Ende Dezember 2007 belief sich der Bestand an Basis-Renten auf zirka 310.000 Stück. Allerdings ist davon auszugehen, dass diese Form der steuerlich geförderten privaten Altersvorsorge mittel- bis langfristig stärker in den Fokus der Aufmerksamkeit rückt, sobald die Nachfrage nach Riester-Verträgen gesättigt sein wird.

Immer mehr Zuspruch bei den Anlegern finden auch andere Vorsorgeprodukte, zum Beispiel private Rentenversicherungen oder Kapitallebensversicherungen, die der dritten Schicht der neuen Altersvorsorgewelt zuzurechnen sind. Neben der Profitabilität schätzen die Anleger an den Altersvorsorgeprodukten aus Schicht 3 vor allem ihre Flexibilität und die Möglichkeit der Übertragung im Todesfall. Im vergangenen Jahr zog insbesondere die Nachfrage nach dynamischen Hybridmodellen deutlich an. Mit Hybridprodukten sichert sich der Anleger Performancechancen bei gleichzeitiger Absicherung lebenslanger Zahlungen durch einen Lebensversicherungsmantel. Es ist generell zu beobachten, dass sich die Finanzindustrie in ihrer Produktentwicklung weg von klassischen Ansätzen hin zu neuen Ausstattungsvarianten bewegt. Der Trend geht zum Erwerb von Garantien am Kapitalmarkt.

Altersvorsorgeprodukte aus  
Schicht 3 immer beliebter

Eine immer deutlichere Verankerung in der Vorsorgepyramide erfährt auch die betriebliche Altersvorsorge (bAV). Durch die Entscheidung der Großen Koalition, die Abgabefreiheit bei der Entgeltumwandlung in der betrieblichen Altersvorsorge über das Jahresende 2008 hinaus zu verlängern, hat das Geschäftsfeld im Jahr 2007 neue Impulse erhalten.

Neue Impulse in der betrieblichen  
Altersversorgung

Von den insgesamt günstigen Rahmenbedingungen für die Finanzdienstleistungsbranche konnte die Lebensversicherungswirtschaft als größter Anbieter von Altersvorsorgeprodukten in Deutschland im Jahr 2007 allerdings nicht profitieren. Die Beitragseinnahmen lagen leicht unter dem Niveau des Vorjahres. Fortgesetzt hat sich der Trend zu langfristig ausgerichteten Vorsorgeverträgen. Den größten Anteil am Neugeschäft bildeten mit rund 54 % Vorsorgeverträge mit Auszahlungsplänen auf Rentenbasis.

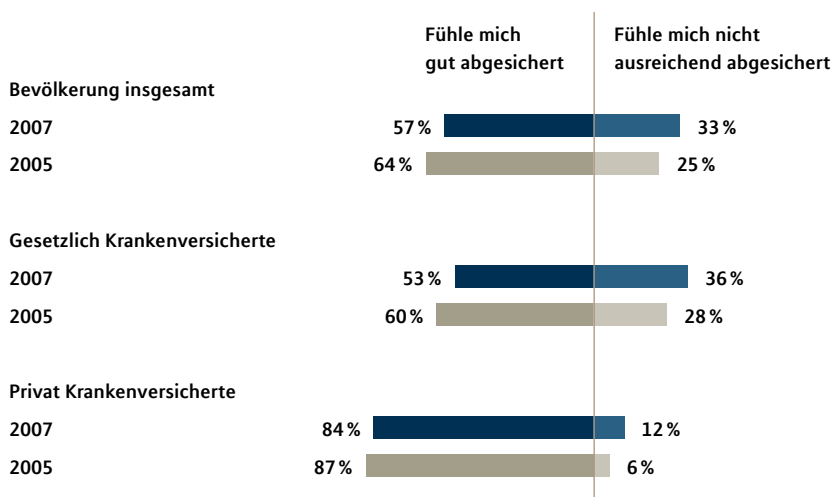
### Gesundheitsvorsorge

Das Thema Gesundheitsreform stand im Jahr 2007 weniger in der öffentlichen Aufmerksamkeit als im Vorjahr. Nach Inkrafttreten der Reform am 1. April 2007 nahm die Berichterstattung der Medien zu diesem Themenbereich merklich ab. Der Wechsel der Krankenversicherung blieb aber für viele Menschen ein wichtiges Thema in ihrer Lebensplanung. Von der mit der Gesundheitsreform verbundenen Option, in eine gesetzliche Krankenkasse zurückzukehren, wenn man zuvor die Mitgliedschaft verloren hatte, machten nur 100.000 Bürger Gebrauch. Immer mehr Menschen erkennen, dass das deutsche Gesundheitssystem mit seinen gesetzlichen Krankenkassen an seine Leistungsgrenzen gestoßen ist, und fürchten, in der gesetzlichen Krankenkasse im Krankheitsfall nicht genügend abgesichert zu sein.

Gesundheitsreform am 1. April  
2007 in Kraft getreten

## Wachsende Zweifel an der eigenen Absicherung für den Krankheitsfall

„Sind Sie mit Ihrer jetzigen Krankenversicherung gut abgesichert, reicht Ihr Versicherungsschutz voll und ganz aus, oder gibt es Bereiche, wo Sie sich nicht ausreichend abgesichert fühlen?“



Basis: Bundesrepublik Deutschland, Bevölkerung ab 16 Jahren  
Quelle: MLP-Gesundheitsreport 2007, IfD-Umfragen 7083, 10012

Die privaten Krankenversicherer erreichten im Jahr 2007 Beitragseinnahmen von rund 29 Mrd. €. Hiervon entfielen auf die Krankenversicherungssparte etwa 27 Mrd. € (+2,6%), auf die Pflegeversicherung etwa 2 Mrd. € (+0,5%).

Aufgrund des weiterhin starken Interesses an privatem Krankenversicherungsschutz konnte branchenweit der Absatz von Optionsverträgen deutlich ausgeweitet werden. Optionsverträge sichern wechselwilligen Versicherungsnehmern auf der Grundlage ihrer aktuellen Gesundheitssituation die Option, zu einem späteren Zeitpunkt in eine private Versicherung wechseln zu können, ohne später Beitragserhöhungen wegen eines dann eventuell verschlechterten Gesundheitsbildes befürchten zu müssen.

MLP intensivierte zudem die Beratung seiner in einer gesetzlichen Krankenkasse pflichtversicherten Kunden in Bezug auf einen Wechsel in eine preisgünstigere gesetzliche Krankenkasse. Vor dem Hintergrund des ganzheitlichen Beratungsansatzes ergeben sich aus dem Wechsel in eine preisgünstigere gesetzliche Krankenkasse Anknüpfungspunkte für weiterführendes Geschäft. Das durch einen Kassenwechsel eingesparte Geld kann beispielsweise für die Altersvorsorge verwendet werden.

Wechsel der gesetzlichen  
Krankenkasse

## Vermögensmanagement

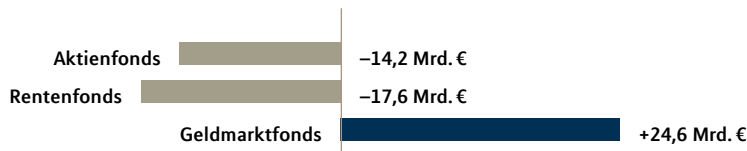
Die Sparquote ist in Deutschland im vergangenen Jahr auf 10,8 % angestiegen (2006: 10,5 %). Obwohl die Bürger vielfältige neue Belastungen, beispielsweise durch massiv gestiegene Energiekosten, verkraften mussten, haben die Menschen Geld für die Zukunft zurückgelegt. Bis zum Jahresende wurden rund 166 Mrd. € angespart. Nach Schätzungen von Volkswirten verfügten die deutschen Haushalte 2007 über ein Bruttogeldvermögen von 4,76 Billionen € (nach 4,53 Billionen € in 2006) und sind damit so wohlhabend wie nie zuvor. Zum größten Teil ist das Geldvermögen als Sicht-, Termin- oder Spareinlagen bei Banken hinterlegt (33 %). Versicherungen halten rund 25 % des Geldvermögens und Investmentfonds etwa 12 %. Knapp 10 % des Geldvermögens ist in festverzinslichen Wertpapieren angelegt.

Das Hauptanlagemotiv der Deutschen ist die Sicherheit. Nach den Ergebnissen des „Vermögensbarometers 2007“ des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes sind die Deutschen in der Geldanlage in erster Linie an Sicherheit und in zweiter Linie an der Verfügbarkeit ihrer Spargelder interessiert.

Anstieg der Sparquote

Deutsche stellen Sicherheit bei der Geldanlage in den Vordergrund

## Zu- und Abflüsse in unterschiedliche Fondsarten in Deutschland 2007



Quelle: Bundesverband Investment und Asset Management e.V.

Auch der Markt für so genannte „High Net Worth Individuals“, in dem MLP über seine Tochtergesellschaft Feri vertreten ist, bleibt ein attraktives Marktsegment. Allein in Deutschland stieg die Zahl der Millionäre in 2006 auf 798.000 Personen (2005: 767.000). Allerdings herrscht auf dem Private Banking-Markt in Deutschland auch ein besonders scharfer Wettbewerb. Neben den Wachstumsaussichten locken die in diesem Geschäftsfeld erzielbaren interessanten Erträge immer mehr Wettbewerber auf den Plan. Als entscheidende Argumente im Wettbewerb um Mandate sehen Experten in der Zukunft die Qualität der Dienstleistungen, die Kompetenz der Berater und die Reputation der Institute.

Margenverfall und starker Wettbewerb im Markt für Baufinanzierungen

### Finanzierung

Die Nachfrage nach deutschen Immobilien war im Jahr 2007 wieder durch großes Interesse seitens ausländischer Investoren bestimmt. Im klassischen Baufinanzierungsgeschäft für Privatkunden war dagegen die Entwicklung unverändert verhalten. Trotz des niedrigen Zinsniveaus verlief die Nachfrage schleppend. Die Zahl der Baugenehmigungen ging in 2007 um 35 % zurück. Branchenexperten sehen darin noch immer die Auswirkung der Ende 2005 gestrichenen Eigenheimzulage und der Erhöhung der Mehrwertsteuer zum Jahresbeginn 2007. Aus Sicht der Finanzdienstleistungsindustrie war der Markt zudem weiter durch starken Wettbewerb und Margenverfall gekennzeichnet.

MLP ist Makler mit Vollbanklizenz

### Wettbewerb

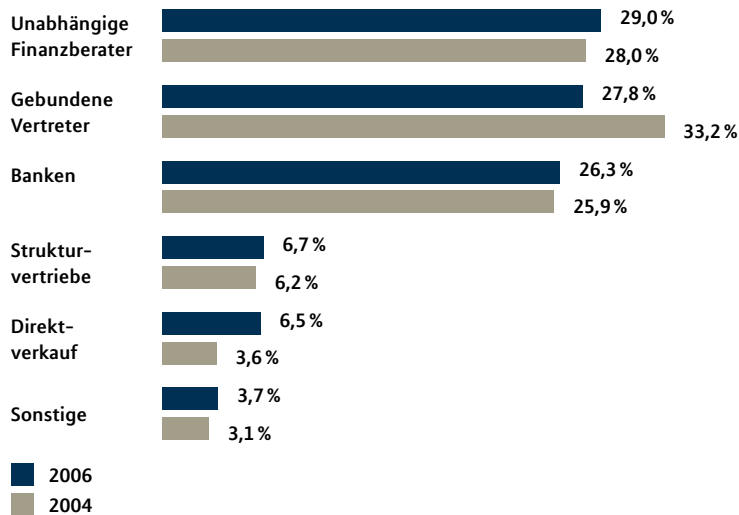
MLP setzt sich mit seinem unabhängigen und ganzheitlichen Beratungsansatz klar vom Wettbewerb ab. Anders als bei vielen Banken, Sparkassen, Versicherern oder anderen Finanzvermittlern erfolgt die Produktauswahl bei MLP losgelöst von den Interessen der verschiedenen Produkthanbieter allein anhand der Qualität der Produkte und der Produkthanbieter sowie der Bedarfssituation des Kunden. Um diesen Ansatz glaubwürdig vertreten zu können, hat sich MLP in den vergangenen Jahren konsequent von Konzerntochtergesellschaften wie der MLP Lebensversicherung AG und der MLP Versicherung AG getrennt. Im Gegenzug wurde in Wachstumsbereiche wie dem Vermögensmanagement investiert. Insbesondere über die Zusammenarbeit mit der Feri Finance AG, Deutschlands größtem bankenunabhängigem Berater für private und institutionelle Vermögen, eröffnen sich für MLP neue Märkte und Wettbewerbschancen. Als einziger flächendeckend in Deutschland präsenter Finanzvermittler ist MLP im Besitz einer Vollbanklizenz und kann seinen Kunden die gesamte Produktpalette des Finanzdienstleistungsmarktes offerieren.

Marktanteil der unabhängigen Finanzvermittler ist gestiegen

Aufgrund der Heterogenität des deutschen Finanzdienstleistungsmarktes und der einzigartigen Positionierung von MLP in diesem Markt ist es nicht möglich, exakte Marktanteile für einzelne Wettbewerber zu bestimmen. Allerdings lässt sich ein Trend klar belegen: Der Marktanteil von unabhängigen Finanzvermittlern hat in den letzten Jahren deutlich zugenommen. Einer Untersuchung der Unternehmensberatung Tillinghast zufolge hat sich der Marktanteil von unabhängigen Vermittlern beim Vertrieb von Lebensversicherungsprodukten im deutschen Markt von 23 % im Jahr 1999 auf 29 % im Jahr 2006 erhöht. Nach unserer eigenen Einschätzung ist MLP der größte unabhängige Finanzdienstleister auf dem deutschen Markt.

Die Attraktivität dieses Marktes macht auch deutlich, dass im Laufe des Jahres weitere neue Finanzvertriebe in den Markt eingetreten sind und ein Finanzvermittler von einem ausländischen Versicherungskonzern zur Stärkung seiner Vertriebskraft in Deutschland übernommen wurde.

## Marktanteile unterschiedlicher Vertriebswege für Lebensversicherungsprodukte in Deutschland



Quelle: Tillinghast-Vertriebswege-Survey 2006

Die größten Veränderungen in der Finanzdienstleistungsindustrie ergeben sich aus dem regulatorischen Umfeld der Branche. Im Jahr 2007 und Anfang 2008 sind eine Reihe von Richtlinien und Gesetzen in Kraft getreten, die neue Regelungen für den Vertrieb von Finanzdienstleistungen enthalten:

- die EU-Versicherungsvermittler-Richtlinie (VVR; seit Mai 2007)
- die Markets in Financial Instruments Directive (MiFID; seit November 2007)
- die Änderung des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG; seit Januar 2008)

Darüber hinaus wird am 1. Januar 2009 die neue Abgeltungssteuer auf Kapitalgewinne eingeführt.

Der Gesetzgeber verfolgt mit den neuen Vorgaben eine Verbesserung des Anlegerschutzes durch eine Erhöhung der Markttransparenz und die Stärkung des Wettbewerbs. Die Auswirkungen dieser weitreichenden Regelungen auf die gesamte Finanzdienstleistungsindustrie in Deutschland werden erst in den kommenden Jahren deutlich werden (siehe Prognosebericht).

Änderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen

Verbesserter Anlegerschutz durch Wettbewerb und Transparenz

### Branchenspezifische Einflussfaktoren auf die Geschäftsentwicklung von MLP

	Einfluss auf die Geschäftsentwicklung in der Branche in 2007	Einfluss auf die Geschäftsentwicklung von MLP in 2007
Gesetzliche Rahmenbedingungen der Altersvorsorge	+	+
Gesetzliche Rahmenbedingungen Krankenversicherung	-	-
Trend zum Vorsorgesparen	+	+
Wettbewerbsverschärfung im Bereich der Finanzierung	+ -	+
Zunahme der Wettbewerbsintensität bei den Vertriebskanälen für Finanzdienstleistungen	+ -	+
Änderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen (VVR, MiFID, VVG)	-	+ -

## GESCHÄFTSMODELL UND STRATEGIE

### Geschäftsmodell: Unabhängige und ganzheitliche Beratung

#### Langfristige Kundenbetreuung

Die unabhängige, ganzheitliche Beratung mit klarem Zielgruppenfokus Akademiker und andere anspruchsvolle Kunden ist das zentrale Element unseres Geschäftsmodells. Unsere Kunden schätzen die umfassende, langfristig angelegte Betreuung, die sorgfältige, nur an ihren Interessen orientierte Produktauswahl nach dem Best-in-Class-Prinzip und die regionale Nähe zu ihren Beratern. MLP-Kunde zu sein heißt, einen hochqualifizierten Finanzberater für alle Lebenslagen an seiner Seite zu wissen. Die Neukundengewinnung erfolgt bei MLP in großer Zahl über die Ansprache von Hochschulabsolventen an den Universitäten. Unser Ziel ist es, unsere Kunden über ihren Berufs- und Lebensweg hinweg jahrzehntelang zu betreuen. Hieraus resultieren eine hohe Kundenbindung und vielfältige Ansätze für Cross-Selling.

Am 31. Dezember 2007 betreute das Unternehmen 721.000 Kunden (Vorjahr: 685.000). Im Jahresverlauf wurden sieben neue Geschäftsstellen eröffnet; insgesamt beträgt die Zahl der Geschäftsstellen 262. Die Kundenbetreuung erfolgte im Berichtszeitraum durch 2.613 überwiegend selbstständige MLP-Beraterinnen und -Berater, die ausschließlich im Auftrag von MLP arbeiten. MLP ist außer in seinem Kernmarkt Deutschland in Österreich und den Niederlanden operativ tätig.

#### Anzahl MLP-Kunden 2005 – 2007



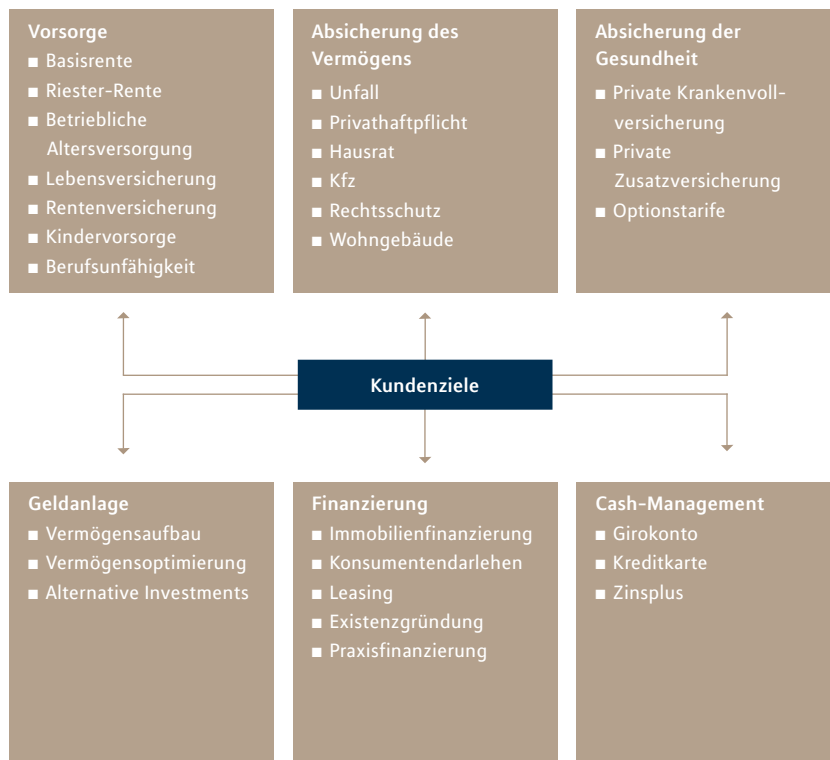
Das dezentrale Vertriebsmodell mit seiner ganzheitlichen Beratungsphilosophie überzeugt nicht nur Kunden, sondern auch in Branchenkreisen. MLP ist in Sachen Produktivität der Berater und im Cross-Selling die Benchmark der Branche. Der durchschnittliche Umsatz pro Berater im vergangenen Jahr betrug 190.000 €. Dies ist ein Spitzenwert in der Branche.

#### Strategie

Unabhängigkeit im Beratungsprozess und in der Produktauswahl ist zum entscheidenden Argument im Wettbewerb der Finanzdienstleistungsanbieter in Deutschland geworden. MLP verfolgt diesen Ansatz bereits seit seiner Unternehmensgründung und ist damit zur Premiummarke unter den in Deutschland tätigen Finanzdienstleistern aufgestiegen. Das Unternehmen verfügt heute über eine ausgewiesene hohe Reputation und eine hervorragende Positionierung im Markt.

Gute Positionierung im Markt

## Ganzheitliches Beratungsspektrum



Die strategische Weiterentwicklung des Unternehmens in den vergangenen drei Jahren, insbesondere der Aufbau des Vermögensmanagements als weitere Kernkompetenz neben der Alters- und der Gesundheitsvorsorge soll einen Beitrag zur nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswertes leisten.

### Erfolge im Vermögensmanagement

Nachdem MLP im Oktober 2006 die Mehrheitsbeteiligung an der Feri Finance AG in Höhe von 56,6 % erworben hatte, wurden im Oktober 2007 die Optionsrechte zum Erwerb der noch ausstehenden 43,4 % der Anteile ausgeübt. Die Positionierung von Feri innerhalb des MLP-Konzerns hat sich positiv entwickelt. Erste Erfolge zeigen sich in neuen, für die MLP-Kunden maßgeschneiderten Konzeptentwicklungen und personeller Zusammenarbeit auf vielen Ebenen.

Mit der Beteiligung an der Feri Finance AG eröffnet sich den Kunden von MLP eine neue Dimension im Vermögensmanagement. Die Feri Finance AG war bislang vorwiegend auf dem Gebiet der Vermögensberatung von institutionellen Kunden und vermögenden Privatinvestoren tätig. Durch die Zusammenarbeit mit MLP kommt die Expertise von Feri nun auch den Kunden von MLP zugute. Zusätzliches Marktpotenzial insbesondere im Kundenstamm von MLP kann erschlossen werden.

Im Rahmen des MLP Vermögensmanagements ist die Feri Finance AG mit ihrer herausragenden Ratingkompetenz und dem international anerkannten Research ein wichtiger Intermediär für die Konzeptentwicklung anspruchsvoller Vermögensstrategien. Die umfassende Branchenkenntnis von Feri objektiviert für die MLP-Kunden die Anlagewelt. Mittels des qualitativ hochwertigen Ratings und seinem Research können Anlageentscheidungen auf einer soliden Informationsbasis getroffen werden. Feri führt pro Jahr mehr als tausend Fachgespräche mit Portfoliomanagern, überwacht ihren Erfolg und vergleicht die Ergebnisse der verschiedenen Anlageklassen kontinuierlich. Das Universum der Geldanlage wird mit unabhängigem und kritischem Blick durchleuchtet. Ziel ist es, eine maximale Entscheidungstransparenz für die Kunden zu erreichen. Die Erkenntnisse von Feri fließen in die Vermögensmanagementkonzepte von MLP ein. Der Kunde trifft seine Produktauswahl auf der Grundlage einer objektivierten Informationsgrundlage entsprechend seiner Erwartungsrendite und seiner Risikobereitschaft.

37 % der MLP-Kunden sind bereits heute dem klassischen Segment des Private Banking zuzuordnen. Die Kundengruppe wird weiter an Bedeutung gewinnen. Denn gut situierte Akademiker und anspruchsvolle Kunden interessieren sich im Laufe ihres Lebens in wachsendem Maße für ganzheitliche Vermögensmanagementkonzepte. MLP hat diese Herausforderung zeitgerecht erkannt und konsequent in den Ausbau entsprechender Beratungsangebote investiert.

Die Vermögensverwaltung im Auftrag von vermögenden Großkunden, die Entwicklung von innovativen Anlagekonzepten sowie das Rating und Research wird die Feri Finance AG nahezu unverändert fortführen.

### **Betriebliche Altersvorsorge**

Die in 2004 getroffene strategische Entscheidung, in den Markt für betriebliche Altersvorsorge (bAV) einzutreten, hat sich als richtig erwiesen. Der Anteil am Neugeschäft im Bereich der Altersvorsorge betrug im vergangenen Geschäftsjahr bereits rund 7 %.

Das Geschäftsfeld leistet innerhalb der Wertschöpfungskette von MLP einen wachsenden Beitrag hinsichtlich Erlös, Neukundengewinnung und Cross-Selling. Das Geschäftsvolumen verzeichnet branchenweit jährliche Zuwachsraten von 10 bis 11 %. Nach Expertenmeinung werden sich diese Wachstumsraten in der Zukunft fortschreiben. Denn mit der Ende 2007 getroffenen Entscheidung der Regierung, die Förderung der Entgeltumwandlung in der betrieblichen Altersvorsorge nicht wie ursprünglich geplant zum Jahresende 2008 einzustellen, sondern die Abgabefreiheit unbefristet zuzulassen, haben sich die Zukunftsperspektiven im Geschäft mit der betrieblichen Altersvorsorge nochmals deutlich verbessert.

MLP konzentriert sich in Zusammenarbeit mit der Tochtergesellschaft BERAG Beratungsgesellschaft für betriebliche Altersversorgung und Vergütung mbH auf die Beratung von kleinen und mittelständischen Unternehmen, Freiberufler sowie Verbände und Institutionen des öffentlichen Rechts.

MLP-Kunden profitieren vom Know-how von Feri

Kunden haben Bedarf an Beratung im Vermögensmanagement

Bedeutung der betrieblichen Altersvorsorge wächst

## Hohe Durchdringungsquote

Die überwiegende Mehrzahl der MLP-Berater hat ihre Kunden im Berichtszeitraum bereits mit betrieblichen Altersvorsorgeinstrumenten bekannt gemacht. Für die hohe Akzeptanz der bAV spricht die gute Durchdringungsquote (Anteil der Mitarbeiter eines Unternehmens, die das Angebot der bAV annehmen), die unsere Berater erzielen.

Das notwendige Fachwissen auf dem Gebiet der betrieblichen Altersvorsorge erwerben die Berater in der unternehmenseigenen Corporate University. Im Alltagsgeschäft werden sie zusätzlich durch ein IT-gestütztes Beratungsprogramm unterstützt.

**Auslandsgeschäft**

## Rückzug aus Großbritannien und Spanien

Zum Stichtag 31. Dezember 2007 unterhielt MLP eine Tochtergesellschaft in Österreich und eine Niederlassung in den Niederlanden. MLP hat sich im dritten Quartal 2007 aus den defizitären Märkten in Großbritannien und Spanien zurückgezogen und konzentriert sich damit neben dem Kernmarkt Deutschland fortan auf die Auslandsaktivitäten in Österreich und den Niederlanden. Ausschlaggebend für den Rückzug aus den besagten Regionen war die jeweilige Wettbewerbssituation. Insgesamt hat der Anteil des Auslandsgeschäfts am Geschäftserfolg von MLP jedoch eine begrenzte Bedeutung. Im vergangenen Jahr wurden weniger als 3 % der Erträge im Ausland generiert.

**Rechtliche Konzernstruktur**

## Zusammenlegung der Vertriebs- und Bankaktivitäten

Der MLP-Konzern ist in einer Holdingstruktur aufgebaut. Unter der Holding MLP AG waren zum Stichtag 31. Dezember 2007 die Tochtergesellschaften MLP Finanzdienstleistungen AG und die Feri Finance AG angesiedelt. Im ersten Halbjahr 2007 hat MLP die Verschmelzung der MLP Finanzdienstleistungen Aktiengesellschaft auf die MLP Bank AG erfolgreich abgeschlossen. Das fusionierte Institut firmiert unter dem Namen MLP Finanzdienstleistungen AG. Durch diese Tochtergesellschaft verfügt MLP damit als einziger großer unabhängiger Finanzdienstleister über eine Vollbanklizenz und berät die Kunden als Makler unabhängig in sämtlichen Finanz-, Vorsorge- und Vermögensfragen.

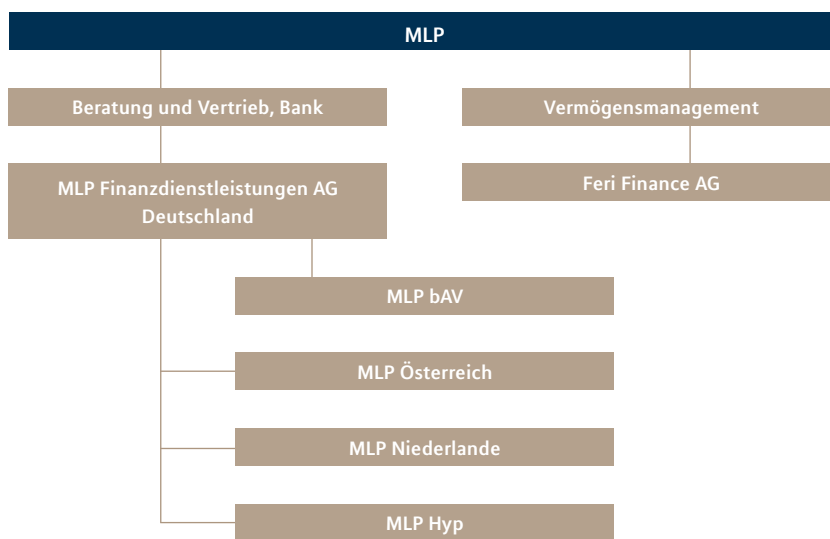
Die Feri Finance AG, Bad Homburg v.d. Höhe, befasst sich mit der Entwicklung von Anlagekonzepten, mit der Betreuung von vermögenden privaten und institutionellen Investoren sowie Rating und Research. Nachdem wir im vierten Quartal 2006 im Zuge der Fortsetzung der strategischen Neuausrichtung des MLP-Konzerns einen Anteil von 56,6 % an der Feri Finance AG erworben haben, wurde Ende Oktober 2007 das Optionsrecht zum Erwerb der noch ausstehenden 43,4 % an der Gesellschaft wie geplant ausgeübt. Der dingliche Vollzug der Anteilsübertragung erfolgt frühestens zum 15. April 2011.

## Neue Immobilienfinanzierungsplattform

Das im Jahr 2007 gemeinsam mit dem Immobilienfinanzierungsbroker Interhyp AG gegründete Unternehmen MLP Hyp GmbH, Schwetzingen, bildet die Plattform für das gemeinsame Immobilienfinanzierungsgeschäft von MLP und der Interhyp AG. MLP hält einen Anteil von 49,8 % an diesem Unternehmen. Über das neue Unternehmen können neben Margenvorteilen vor allem günsti-

gere Kreditbedingungen für die MLP-Kunden verhandelt werden. Zudem hat der MLP-Vertrieb jetzt einen optimalen Zugriff auf eine leistungsfähige Produkt- und Systemplattform für Immobilienfinanzierungen und wird noch stärker als bisher gezielt in Detailfragen unterstützt. Durch den verbesserten internen Service können die Berater noch mehr Zeit für die Beratung ihrer Kunden einplanen.

### MLP-Segmente und -Regionen im Überblick



### Organisation und Verwaltung

Die MLP AG ist im Süden Deutschlands beheimatet. Sie ist eine Aktiengesellschaft nach deutschem Recht mit Sitz in Wiesloch im wirtschaftlich prosperierenden Bundesland Baden-Württemberg. Der Vorstand besteht aus drei Vorstandsmitgliedern. Die flache Organisationsstruktur des Unternehmens begünstigt eine zeitnahe und flexible Unternehmensführung. Die nach deutschem Gesetz notwendige Kontrolle des Vorstands erfolgt durch den Aufsichtsrat.

Das Unternehmen ist mit 262 Geschäftsstellen und Tochtergesellschaften in Deutschland sowie Österreich und den Niederlanden vertreten. In Deutschland ist MLP aufgrund seines dezentralen Vertriebsmodells mit wirtschaftlich selbstständigen Beratern flächendeckend an allen Universitätsstandorten und in allen Ballungsräumen präsent. Die Kundenbetreuung und -beratung erfolgt durch freie Handelsvertreter, die ausschließlich für MLP tätig sind. Ihre Vergütung erfolgt über Provisionen.

MLP ist flächendeckend in  
Deutschland präsent

### Angaben gemäß §§ 120 Abs. 3 AktG i. V. m. 289 Abs. 4, 315 Abs. 4 HGB

Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt am Stichtag 31. Dezember 2007 108.812.289 € und ist eingeteilt in 108.812.289 auf den Inhaber lautende Stammstückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 1 € je Aktie.

#### Erwerb eigener Aktien

Aufgrund der Ermächtigungen der Hauptversammlungen vom 21. Juni 2005, 31. Mai 2006 und 31. Mai 2007 hat die MLP AG in der Zeit vom 1. Dezember 2005 bis 22. Dezember 2006 und vom 9. November 2007 bis einschließlich zum Stichtag 31. Dezember 2007 insgesamt 9.648.609 eigene Aktien (dies entspricht 8,87 % des Grundkapitals zum 31. Dezember 2007) erworben. Diese Aktien gewähren gemäß § 71b AktG keine Rechte, sind also insbesondere stimmrechts- und dividendenlos.

Der MLP AG wurden zwei Beteiligungen mitgeteilt, die am 31. Dezember 2007 zehn vom Hundert der Stimmrechte überschreiten:

	Anzahl Aktien	Beteiligung
Manfred Lautenschläger <sup>1</sup>	12.991.597	11,94 %
Angelika Lautenschläger Beteiligungen Verwaltungs GmbH	11.857.781	10,91 %

<sup>1</sup> Gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG sind Herrn Manfred Lautenschläger davon 10.404.995 Aktien (= 9,56 % am Grundkapital) der Manfred Lautenschläger Beteiligungen GmbH zuzurechnen.

#### Vorstand

Die Satzung sieht vor, dass der Vorstand aus mindestens zwei Personen besteht. Die Mitglieder des Vorstands werden höchstens für fünf Jahre bestellt. Eine wiederholte Bestellung oder Verlängerung der Amtszeit, jeweils höchstens fünf Jahre, ist zulässig. Der Aufsichtsrat kann die Bestellung zum Vorstandsmitglied vor Ablauf der Amtszeit widerrufen, wenn ein wichtiger Grund vorliegt. Ein solcher Grund ist namentlich grobe Pflichtverletzung, Unfähigkeit zur ordnungsgemäßen Geschäftsführung oder Vertrauensentzug durch die Hauptversammlung. Über die Zahl der Vorstandsmitglieder, ihre Bestellung und den Widerruf ihrer Bestellung sowie den Abschluss, die Änderung und die Kündigung der mit den Vorstandsmitgliedern abzuschließenden Anstellungsverträge entscheidet der Aufsichtsrat. Der Aufsichtsrat kann einen Vorstandsvorsitzenden und einen oder mehrere stellvertretende Vorstandsvorsitzende ernennen.

#### Regelungen zu Satzungsänderungen

Gemäß § 179 Abs. 1 AktG bedarf jede Satzungsänderung eines Beschlusses der Hauptversammlung. Abweichend von § 179 Abs. 2 Satz 1 AktG sieht § 17 Abs. 4 der Satzung vor, dass Beschlüsse zur Satzungsänderung durch die Hauptversammlung mit einfacher Mehrheit der Stimmen des bei der Beschlussfassung stimmberechtigten Grundkapitals gefasst werden können, soweit nicht nach zwingenden gesetzlichen Vorschriften eine größere Mehrheit erforderlich ist.

Der Vorstand ist durch Beschluss der Hauptversammlung vom 31. Mai 2006 ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 30. Mai 2011 mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Stückaktien gegen Bar- oder Sacheinlage einmalig oder mehrmals um bis zu insgesamt 21.000.000 € zu erhöhen und mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre bei Aktienaushaben gegen Sacheinlagen auszuschließen. Wird das Grundkapital gegen Bareinlagen erhöht, ist den Aktionären ein Bezugsrecht zu gewähren. Der Vorstand wurde jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen, wenn der Ausgabebetrag den Börsenpreis von Aktien der Gesellschaft gleicher Ausstattung nicht wesentlich unterschreitet. Diese Ermächtigung gilt jedoch nur mit der Maßgabe, dass die unter Ausschluss des Bezugsrechts gemäß § 186 Abs. 3 S. 4 AktG ausgegebenen Aktien insgesamt 10 % des Grundkapitals nicht überschreiten dürfen, und zwar weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens noch im Zeitpunkt der Ausübung der Ermächtigung (genehmigtes Kapital).

Genehmigtes Kapital

Durch Beschluss der Hauptversammlung vom 31. Mai 2007 ist die Gesellschaft gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG des Weiteren ermächtigt, bis zum 29. November 2008 bis zu 10 % des Grundkapitals im Zeitpunkt der Ermächtigung zu erwerben; auf der Grundlage dieser Ermächtigung hat die Gesellschaft in der Zeit vom 9. November 2007 bis Stichtag 31. Dezember 2007 785.500 Aktien erworben.

Im Zusammenhang mit dem Erwerb der Mehrheitsbeteiligung an der Feri Finance AG hat die MLP AG im Jahr 2007 Optionsrechte ausgeübt, die zu einem Erwerb der restlichen Aktien im Jahr 2011 führen. Für den Fall, dass bis zum 31. Dezember 2010 ein Dritter mindestens 51 % des gesamten Grundkapitals der MLP AG erwirbt und die Stimmrechte aus diesen Aktien in der auf den Erwerb folgenden oder einer späteren Hauptversammlung ausübt, steht den Verkäufern der Optionsrechte ein Mindestkaufpreis zu, soweit der Aktienwerb die Undurchführbarkeit des zwischen MLP und Feri vereinbarten Geschäftsmodells zur Folge hat.

Optionsrecht zum Erwerb der restlichen Feri-Anteile ausgeübt

Die Dienstverträge zwischen der Gesellschaft und dem Vorstandsvorsitzenden Dr. Uwe Schroeder-Wildberg, Herrn Gerhard Frieg und Herrn Muhyddin Suleiman enthalten eine Klausel, wonach sie für den Fall, dass ein Dritter, der im Zeitpunkt des Vertragsabschlusses weniger als 10 % an MLP beteiligt war, eine Beteiligung von mindestens 50 % der Stimmrechte erwirbt, berechtigt sind, ihren Vertrag mit einer Frist von einem Monat zu kündigen. Üben sie dieses Kündigungsrecht aus, ist MLP verpflichtet, ihnen eine Vergütung zu bezahlen, die dem Vierfachen eines Jahresfestgehalts entspricht, wenn der Vertrag nicht von ihnen infolge des „change of control“ gekündigt worden wäre, sofern die Kündigung des Vertrages mehr als zwei Jahre vor der regulären Beendigung des Vertrages erfolgt. Der Dienstvertrag von Herrn Dr. Schroeder-Wildberg hat eine Laufzeit bis zum 31. Dezember 2012, von Herrn Frieg bis zum 18. Mai 2012 und von Herrn Suleiman bis zum 3. September 2012. Bei Beendigung des Vertrages in den zwei Jahren vor der regulären Beendigung wird die Abfindung nur pro rata temporis geschuldet.

## UNTERNEHMENSZIELE UND UNTERNEHMENSSTEUERUNG

### Unternehmensziele

Ziel: profitables Wachstum

Der MLP-Konzern richtet sein unternehmerisches Handeln auf eine nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes und profitables Wachstum aus. Umsatzsteigerungen sollen bei gleichzeitigem überproportionalem Wachstum des Ergebnisses erreicht werden. Dazu verfolgt MLP eine konsequente Wachstumsstrategie, die auch nichtfinanzielle Ziele einschließt (siehe auch Kapitel Strategie). Wir streben an, uns über die Qualität unserer Dienstleistungen und der vermittelten Produkte klar von Mitbewerbern abzugrenzen. Da unsere Geschäftsstellen die Kerneinheiten der Leistungserstellung darstellen, sind hier auch die wichtigsten Stellgrößen für den Unternehmenserfolg gegeben. Unsere Geschäftsstellen sind als kleine, unternehmerisch geführte Einheiten verantwortlich für die Umsetzung unseres unabhängigen, ganzheitlichen und qualitätsorientierten Beratungsansatzes.

Qualitätsführerschaft in der Kundenberatung und -betreuung

Unseren Anspruch als Qualitätsführer in der Kundenberatung und -betreuung im deutschen Finanzdienstleistungsmarkt untermauern unsere nichtfinanziellen Ziele: Wir streben an, die bestbetreuten Kunden, den besten Beraterarbeitsplatz und die besten Geschäftsstellenleiter als Führungskräfte in unseren Geschäftsstellen zu haben. Den Grad der Erreichung dieser Ziele messen wir mit verschiedenen Kennzahlen: Während die Cross-Selling-Quote (Anzahl der Produkte pro Kunde) Auskunft über die Ganzheitlichkeit der Beratung und damit über die Qualität der Kundenbetreuung gibt, zeigt die Produktivitätsquote der Berater (Umsatz pro Berater), inwiefern es gelungen ist, die Berater von Verwaltungsaufgaben zu entlasten, so dass sie sich verstärkt der Kundenberatung zuwenden können.

### Unternehmenssteuerung

Vertrieb im Fokus der Unternehmenssteuerung

Zur Steuerung des MLP-Konzerns wird ein fein abgestuftes Instrumentarium eingesetzt, das alle Stufen der Wertschöpfungskette umfasst. Nahezu 90 % der Gesamterträge wurden im Berichtsjahr in der MLP Finanzdienstleistungen AG erwirtschaftet. Die MLP Finanzdienstleistungen AG bündelt die Vertriebsaktivitäten des Konzerns und ist daher generell im Fokus der Unternehmenssteuerung.

Im Zuge der Verschmelzung der MLP Finanzdienstleistungen Aktiengesellschaft auf die MLP Bank AG wurden im Laufe der zweiten Jahreshälfte 2007 das Rechnungswesen und das Controlling der beiden Unternehmen zusammengefasst. Gleichzeitig wurde die Feri Finance AG, an der wir im September 2006 die Mehrheitsbeteiligung erworben haben, als neues Tochterunternehmen im Konzern in das Controllingsystem integriert. Sämtliche Projekte konnten im Jahr 2007 weitestgehend erfolgreich abgeschlossen werden.

### Strategisches Controlling

Strategisches Controlling verknüpft Strategie mit Zielen

Im Rahmen der Unternehmenssteuerung sind ein strategischer Ansatz und ein operativer Ansatz zu unterscheiden.

Das strategische Controlling fokussiert mit einem Planungshorizont von drei bis fünf Jahren auf die Verknüpfung der Unternehmensstrategie mit konkreten

Zielen. Es geht dabei um die nachhaltige Entwicklung des Kundenwertes und die entsprechende Bewertung und Steuerung der Geschäftsbereiche, Produkte, Projekte und Investitionen. Eine optimale Ressourcenallokation, die sowohl den internen Wünschen als auch den Anforderungen des Kapitalmarktes gerecht wird, bildet die Grundlage für die mittel- bis langfristige Unternehmensentwicklung.

### Steuerung des operativen Geschäfts

In einer Vertriebsorganisation wie MLP ist das Vertriebscontrolling Kernbereich des operativen Controllings. Es erfasst in der ersten Prozessstufe die in den Geschäftsstellen akquirierten Vertragsabschlüsse, führt sie zu Wochen- und Monatsreports zusammen und gibt dem Management auf diese Weise in engen Zeittakten einen klaren Überblick über die Geschäftsentwicklung.

Vertriebscontrolling

Das Kostencontrolling überwacht monatlich die Entwicklung der Ausgaben. Eine zeitnahe Aufbereitung der erhobenen Daten gibt den Kostenverantwortlichen die Möglichkeit, zügig auf Planabweichungen zu reagieren. Alle Abteilungen sind Kostenverantwortungsbereichen zugeordnet. Jede Abteilung plant ihre Aufgaben und Ziele eigenverantwortlich, stimmt die Planung mit den zuständigen Vorständen ab und entwickelt hieraus ihre Investitions- und Finanzplanung. Quartalsweise wird eine Erwartungsrechnung für die nächsten 15 Monate erstellt. Treten Abweichungen von der vorherigen Planung auf, erfolgt eine Anpassung des Budgets in Abstimmung mit dem zuständigen Vorstand.

Kostencontrolling

### Kennzahlen und Frühindikatoren der Unternehmenssteuerung

Die Unternehmenssteuerung nutzt eine Reihe von Kennzahlen, die sich aus den wichtigsten Werttreibern im Unternehmen ableiten lassen. Das Wachstum und die Profitabilität des Geschäfts werden über die Kerngrößen Gesamtertrag (Umsatz) und EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern) gemessen.

Dabei hängt die Entwicklung des Gesamtertrages von einer Reihe von vertrieblichen Kennzahlen ab: Bei unseren Beratern überwachen wir die Entwicklung der Gesamtzahl der Berater, die Fluktuation und Produktivität (Umsatz pro Berater). Ein weiterer Werttreiber in unserem Geschäftsmodell ist die Anzahl der Kunden und die Penetration des Kundenbestands, gemessen als Umsatz pro Familienkunde.

Steuerung der Werttreiber

Als Frühindikator für die operative Entwicklung im Laufe eines Geschäftsjahres nutzen wir im Wesentlichen die Kennzahl Produktion in den verschiedenen Sparten und hier insbesondere in unseren wichtigen Sparten Altersvorsorge und Vermögensmanagement. Als Produktion bezeichnen wir dabei das vermittelte Neugeschäft in der jeweiligen Sparte. Provisionen, die wir durch die Vermittlung von entsprechenden Produkten erhalten, berechnen sich grundsätzlich als Prozentsatz des vermittelten Neugeschäfts. Diese Provisionen stellen bei MLP den Maklerertrag dar. Damit dient uns die Produktion als Frühindikator für die Geschäftsentwicklung, da sich aus ihnen Umsatzschätzungen ableiten lassen.

Neugeschäft ist Frühindikator für Geschäftsentwicklung

### Ausgewählte Steuerungskennzahlen: Zielerreichung in 2007 und mittelfristige Zielgrößen

	2006	Ziel 2007	Tatsächlich erreichter Wert in 2007	Wachstum	Mittelfristige Zielgröße
Gesamtertrag (in Mio. €)	588,5	Profitables Wachstum	637,1	8,3 %	Profitables Wachstum
EBIT (fortzuführende Geschäftsbereiche, in Mio. €)	95,1	Profitables Wachstum	110,3	16,0 %	Profitables Wachstum
Anzahl der Berater	2.571	2.750	2.613	2 %	Weitere Steigerung
Beraterfluktuation	11,8 %	Stabilität	11,0 %	–	Stabilität
Produktivität (Umsatz pro Berater in €)	192.000	Keine explizite Zielvorgabe	190.000	–	Steigerung
Anzahl Kunden	685.000	Keine explizite Zielvorgabe	721.000	5,3 %	Weitere Steigerung
Cross-Selling-Quote	6	Keine explizite Zielvorgabe	7	–	Keine explizite Zielvorgabe
Vermitteltes Neugeschäft Altersvorsorge (in Mrd. €)	7,1	Weitere Steigerung	6,9	–	Weitere Steigerung

#### Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf

EBIT-Ziel von 110 Mio. €  
erreicht

Unser Hauptziel für das Geschäftsjahr 2007 haben wir erreicht. Mit einem erzielten EBIT von 110,3 Mio. € in den fortzuführenden Geschäftsbereichen liegen wir im Rahmen unserer Prognose von zirka 110 Mio. €. Dadurch hat sich auch wie erwartet die EBIT-Marge von 16,2 % auf 17,3 % deutlich verbessert.

Profitables Wachstum erzielt

Aufgrund der Anfang des Jahres 2007 bestehenden Unsicherheit über die weitere Entwicklung in der Sparte Krankenversicherung konnten wir keine exakte Prognose für die Gesamterträge im Jahre 2007 machen. Zusammen mit der deutlichen Steigerung des EBIT und der erreichten Steigerung der Gesamterträge um 8 % haben wir allerdings unser mittel- bis langfristiges Ziel, ein profitables Wachstum zu erzielen, in 2007 erreicht.

Altersvorsorgegeschäft: hoher  
Bedarf, aber schleppende  
Nachfrage

Unsere qualitative Prognose für den Bereich der Altersvorsorge hat sich nicht ganz erfüllt. Wir rechneten hier im abgelaufenen Geschäftsjahr mit weiteren Wachstumsimpulsen. Unser Geschäft in diesem Bereich bewegte sich ungefähr auf Vorjahresniveau. Wir gehen zwar weiterhin davon aus, dass es in Deutschland aufgrund der demografischen Entwicklung und der weiter zurückgehenden Leistungen der gesetzlichen Rentenversicherung einen großen Bedarf an privater und betrieblicher Altersvorsorge gibt. Allerdings zeigte sich dieser Bedarf

im Jahr 2007 nur bedingt im Nachfrageverhalten der Kunden. Langfristige Vorsorgeprodukte werden auch in Zukunft vertriebsintensiv bleiben, da Kunden davon überzeugt werden müssen, zu Lasten des heutigen Konsums Gelder in diese Produkte zu investieren.

Unsere Entwicklung im Bereich des Vermögensmanagements dagegen verlief wie prognostiziert. Wir konnten hier insbesondere durch unsere im Jahr 2006 akquirierte neue Tochtergesellschaft Feri Finance AG eine dynamische Entwicklung verzeichnen.

Bedingt durch die später als geplant in Kraft getretene Gesundheitsreform zum 1. April 2007 verzögerte sich die von uns prognostizierte negative Entwicklung in unserer Sparte Krankenversicherung. Während sich das erste Quartal vor Inkrafttreten der Reform noch sehr erfreulich entwickelte, verlief die Geschäftsentwicklung in den drei Folgequartalen wie erwartet schleppend. Insbesondere die mit der Reform erhöhte Hürde beim Wechsel von einer gesetzlichen Krankenkasse in eine private Krankenversicherung wirkte sich negativ auf unser Geschäft aus.

Die Aufwendungen haben sich im abgelaufenen Geschäftsjahr planmäßig entwickelt. Die Aufwendungen für das Maklergeschäft sind im Wesentlichen erfolgsabhängige Provisionszahlungen an unseren Vertrieb.

Der Personalaufwand ist wie prognostiziert akquisitionsbedingt deutlich gestiegen. Auch der leichte Anstieg der sonstigen betrieblichen Aufwendungen entsprach unserer Prognose.

Krankenversicherung: Reform negativ für Geschäftsentwicklung

Keine nennenswerten Abweichungen vom prognostizierten Aufwand

## VERGÜTUNGSBERICHT

Die Gesamtvergütung des Vorstands setzt sich aus mehreren Vergütungsbestandteilen zusammen. Hierbei handelt es sich um feste und variable Vergütungen, Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung sowie um Altersversorgungen.

Aufsichtsratsmitglieder erhalten neben dem Ersatz ihrer Auslagen eine feste Vergütung. Nähere Einzelheiten einschließlich der individualisierten Vergütungen enthält der Vergütungsbericht, der im Kapitel „Corporate Governance“ in diesem Geschäftsbericht zu finden ist. Dieser Vergütungsbericht ist Bestandteil des Lageberichts.

## ERTRAGSLAGE

### Zusammenfassung des Geschäftsverlaufes

Wir haben im abgelaufenen Geschäftsjahr eine deutliche Ergebnissteigerung erzielt. Das Ergebnis der betrieblichen Geschäftstätigkeit aus den fortzuführenden Geschäftsbereichen (EBIT, Ergebnis vor Zinsen und Steuern) ist um 16 % auf 110,3 Mio. € angewachsen. Dadurch konnten wir auch unsere EBIT-Marge von 16,2 % auf 17,3 % steigern.

Deutliche Ergebnissteigerung

Altersvorsorgegeschäft auf  
Vorjahresniveau

In unserer wichtigsten Sparte, der Altersvorsorge, stagnierte das Geschäft im abgelaufenen Geschäftsjahr. Die Erträge beliefen sich hier auf 366,5 Mio. €, nach 370,8 Mio. € im Vorjahr. Im Vorjahreswert sind Erträge aus der so genannten Riester-Stufe von rund 25 Mio. € enthalten. Wir registrieren zwar ein weiterhin gestiegenes Bewusstsein der Bevölkerung in Deutschland, dass Eigenvorsorge zur Altersabsicherung und zur Sicherung des Versorgungsniveaus im Krankheitsfall dringend notwendig ist. Trotzdem halten sich viele Menschen mit der frühzeitigen aktiven Planung ihrer Alterssicherung zurück, da sie den zeitlichen Aspekt beim Aufbau einer ausreichenden Vorsorge unterschätzen.

Gesetzliche Änderungen  
erschweren Geschäft mit  
privaten Krankenvollversiche-  
rungen

Die Rahmenbedingungen im Bereich Gesundheitsvorsorge – unserer zweitwichtigsten Sparte – haben sich mit Inkrafttreten der Gesundheitsreform zum 1. April 2007 für MLP verschlechtert. Der für das laufende Geschäftsjahr prognostizierte Rückgang in unserer Sparte Krankenversicherung ist mit leichter Verzögerung eingetreten. Die Geschäftsentwicklung im ersten Quartal 2007 war zunächst noch erfreulich, da wir im ersten Quartal 2007 Erträge aus dem Abschluss von Verträgen aus dem vierten Quartal 2006, die aufgrund einer Rechtsunsicherheit im Vorfeld der Gesundheitsreform mit einem Rücktrittsrecht für die Kunden ausgestattet waren, ertragswirksam gebucht haben. Nach Inkrafttreten der Gesundheitsreform am 1. April 2007 entwickelte sich die Nachfrage nach privaten Krankenvollversicherungen jedoch erwartungsgemäß rückläufig.

Wachstum im Bereich  
Vermögensmanagement

Unser Bereich Vermögensmanagement entwickelte sich sehr erfreulich. Mit Hilfe der im Oktober 2006 akquirierten Feri-Gruppe haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr neue, auf unsere Kundengruppe zugeschnittene Vermögensmanagementkonzepte entwickelt und die Voraussetzungen zu deren vertrieblicher Umsetzung geschaffen. Aber auch die Geschäftsentwicklung der Feri-Gruppe in den Bereichen Vermögensverwaltung im Auftrag von vermögenden Großkunden und Entwicklung von innovativen Anlagekonzepten sowie das Rating und Research zeigten ein deutliches Wachstum.

Neue regulatorische Rahmen-  
bedingungen

Für die gesamte Finanzdienstleistungsbranche brachte das abgelaufene Geschäftsjahr erhebliche regulatorische Änderungen mit sich. Durch die Versicherungsvermittlerrichtlinie (VVR), die Markets in Financial Instruments Directive (MiFID) und das zum 1. Januar 2008 in Kraft getretene neue Versicherungsvertragsgesetz (VVG) wird sich die Branche stark verändern. Diese Änderungen hatten auf unseren Geschäftsverlauf im Jahr 2007 allerdings noch keinen gravierenden Einfluss. Konkrete Auswirkungen auf die Geschäftsentwicklung erwarten wir eher in der Zukunft (siehe Prognosebericht).

#### EBIT aus fortzuführenden Geschäftsbereichen (in Mio. €)

2007	110,3
2006	95,1

### Gesamtaussage zum Geschäftsverlauf und zur wirtschaftlichen Lage

Insgesamt waren wir mit dem Geschäftsverlauf im Jahr 2007 zufrieden. Trotz eines schwierigen Marktumfeldes ist es uns gelungen, die Gesamterträge und das Ergebnis wie geplant zu steigern. Wir haben damit im Jahr 2007 unser Ziel eines profitablen Wachstums erreicht. Darüber hinaus ist es uns gelungen, die durch die Änderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen gestiegenen Anforderungen an Finanzdienstleister in unserer Organisation erfolgreich umzusetzen und in den Beratungsalltag unserer Berater zu integrieren. Dies wird unsere bereits jetzt nach unserer Einschätzung hervorragende Position im Markt für Finanzdienstleister weiter verbessern. Mit unserem ganzheitlichen, am Bedarf des Kunden orientierten Beratungsansatz können wir die vom Gesetzgeber eingeführten höheren Transparenz- und Qualitätsstandards in der Kundenberatung problemlos erfüllen. Als einziger flächendeckend in Deutschland vertretener Finanzdienstleister hat MLP den unabhängigen Maklerstatus nach den neuen gesetzlichen Vorgaben. Dies ist eine hervorragende Ausgangsbasis, um weitere Marktanteile zu gewinnen.

Die neuen gesetzlichen Vorgaben bedeuten eine Erhöhung der Markteintrittsbarrieren. Zusätzlich verändern sie die Wettbewerbssituation im Markt durch gestiegene Transparenz- und Qualitätsanforderungen. Gerade kleine und mittlere Finanzdienstleister werden zunehmend Probleme bekommen, diese Standards zu erfüllen. Wir erwarten deshalb eine Konsolidierung des Marktes. Dies bietet für MLP die Chance, den eigenen Marktanteil weiter auszubauen.

Die wirtschaftliche Lage des Konzerns sowohl zum Ende des Berichtszeitraums als auch zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernlageberichtes beurteilen wir positiv. Die im abgelaufenen Geschäftsjahr erzielte Steigerung der Gesamterträge und des Ergebnisses haben die wirtschaftliche Kraft des Konzerns weiter gesteigert. Mittel- bis langfristig erwarten wir eine weitere deutliche Verbesserung unserer Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage.

### Analyse der Ertragslage (fortzuführende Geschäftsbereiche)

Der Gesamtertrag des Konzerns ist im abgelaufenen Geschäftsjahr um 8 % auf 637,1 Mio. € gestiegen. Die Erträge aus dem Maklergeschäft lagen im gleichen Zeitraum mit 476,3 Mio. € (474,9 Mio. €) leicht über dem Vorjahr. Im Vorjahreswert sind Erträge aus der so genannten Riester-Stufe von rund 25 Mio. € enthalten. Die Erträge aus dem Bankgeschäft konnten im Vergleich zum Vorjahr aufgrund des gestiegenen Geschäftsvolumens sowie des Anstiegs im verwalteten Depotgeschäft um 14 % auf 79,9 Mio. € deutlich gesteigert werden. Im Bereich Vermögensmanagement wurden in der Berichtsperiode Erträge in Höhe von 39,2 Mio. € (9,3 Mio. €) erzielt. Da dieses Segment im Zuge der Akquisition der Feri-Gruppe im vierten Quartal 2006 neu geschaffen wurde, umfassen die Erträge aus dem Jahr 2006 lediglich das Geschäft im vierten Quartal 2006.

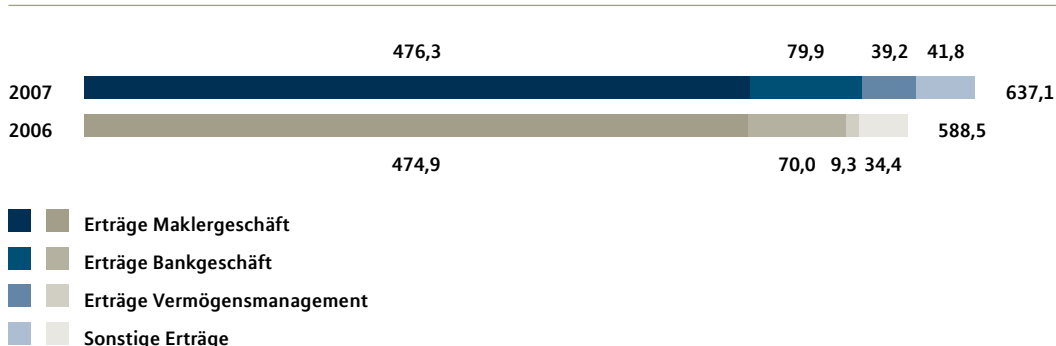
Gesamtaussage zum Geschäftsverlauf

Chancen zum Ausbau der Marktanteile

Positive Beurteilung der wirtschaftlichen Lage des Konzerns

Gesamtertrag wächst deutlich

### Gesamtertrag fortzuführende Geschäftsbereiche (in Mio. €)



Die sonstigen Erträge stiegen im abgelaufenen Geschäftsjahr von 34,4 Mio. € auf 41,8 Mio. € deutlich an. Hierin ist eine nachträgliche Erfolgskomponente aus dem Verkauf der MLP Lebensversicherung AG im Jahr 2005 in Höhe von 11,3 Mio. € (8,6 Mio. €) enthalten. In dieser Position ist auch ein periodenfremder Ertrag in Höhe von 1,1 Mio. € aus dem Jahr 2006 berücksichtigt. Die nachträgliche Erfolgskomponente wird letztmals im Jahr 2008 in einer ähnlichen Höhe wie im abgelaufenen Geschäftsjahr gezahlt. Darüber hinaus enthalten die sonstigen Erträge einen Veräußerungsgewinn aus dem Verkauf des Datenbankgeschäfts der Feri Fund Market Information Ltd. in Höhe von 4,0 Mio. €.

Die Aufwendungen für das Maklergeschäft stellen den größten Einzelposten der gesamten Aufwendungen dar. In dieser Position werden die erfolgsabhängigen Provisionszahlungen an unseren Vertrieb erfasst. Sie verringerten sich im Geschäftsjahr 2007 nur leicht von 224,2 Mio. € auf 217,0 Mio. €. Damit bewegt sich die Ausschüttungsquote weiterhin zwischen 45 % und 46 %.

Die Aufwendungen für das Bankgeschäft erhöhten sich nahezu proportional zu den Erträgen aus dem Bankgeschäft von 18,2 Mio. € auf 21,4 Mio. €. Im Vermögensmanagement sind Aufwendungen in Höhe von 2,2 Mio. € (0,9 Mio. €) entstanden. Die Vergleichszahl aus dem Vorjahr enthält nur die Aufwendungen aus dem vierten Quartal 2006, da die im Oktober 2006 akquirierte Feri-Gruppe erst ab diesem Zeitpunkt konsolidiert wurde.

Der Personalaufwand hat sich in der Berichtsperiode von 81,6 Mio. € auf 107,4 Mio. € deutlich erhöht. Mehrere Faktoren zeichnen für diese Entwicklung verantwortlich. Hier wirkt sich insbesondere die Integration der Mitarbeiter der Feri-Gruppe aus, die in 2007 erstmals über alle vier Quartale in den Konsolidierungskreis des MLP-Konzerns einbezogen worden ist. Zudem trugen zu der Erhöhung allgemeine Gehaltssteigerungen und einmalige Ausgleichszahlungen bei.

Ebenfalls aufgrund der Erstkonsolidierung der Feri-Gruppe erhöhten sich die Abschreibungen im abgelaufenen Geschäftsjahr von 17,0 Mio. € auf 19,5 Mio. €.

Die betrieblichen Aufwendungen stiegen in der Berichtsperiode um 5 % von 151,4 Mio. € auf 159,3 Mio. €. Hierzu trug die Erstkonsolidierung der Feri-Gruppe

Aufwendungen für das Maklergeschäft sind größter Aufwandsposten

Personalaufwand steigt akquisitionsbedingt

zirka 9 Mio. € bei. Ohne diesen Effekt hätten die Aufwendungen rund 1 Mio. € unter dem Vorjahr gelegen, was unser konsequentes Kostenmanagement verdeutlicht.

Die gesamten Aufwendungen im Konzern sind im abgelaufenen Geschäftsjahr nur um 7 % auf 526,7 Mio. € – und damit unterproportional zu den Gesamterträgen – gestiegen.

Gesamtaufwendungen steigen unterproportional

Das Ergebnis aus at equity bewerteten Unternehmen enthält den negativen Ergebnisbeitrag aus der Startphase der MLP Hyp GmbH. Diese Gesellschaft hat ihre operative Geschäftstätigkeit im vierten Quartal 2007 aufgenommen. Zukünftig wird über das Unternehmen, an dem MLP 49,8 % der Anteile hält, das gemeinsam mit der Interhyp AG betriebene Baufinanzierungsgeschäft abgewickelt.

## Aufwandsstruktur

in Mio. €	2007	in % der Gesamtaufwendungen	2006	in % der Gesamtaufwendungen	Veränderung
Aufwendungen Maklergeschäft	217,0	41,2 %	224,2	45,5 %	-3,2 %
Aufwendungen Bankgeschäft	21,4	4,1 %	18,2	3,7 %	17,6 %
Aufwendungen Vermögensmanagement	2,2	0,4 %	0,9	0,2 %	> 100 %
Personalaufwand	107,4	20,4 %	81,6	16,5 %	31,6 %
Planmäßige Abschreibungen und Wertminderungen	19,5	3,7 %	17,0	3,4 %	14,7 %
Betriebliche Aufwendungen	159,3	30,2 %	151,4	30,7 %	5,2 %
<b>GESAMT</b>	<b>526,7</b>	<b>100,0 %</b>	<b>493,3</b>	<b>100,0 %</b>	<b>6,8 %</b>

Insgesamt haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr ein Ergebnis der betrieblichen Geschäftstätigkeit (EBIT) in Höhe von 110,3 Mio. € (95,1 Mio. €) erwirtschaftet.

EBIT-Steigerung von 16 %

Das Finanzergebnis lag aufgrund der Verminderung der durchschnittlich zur Anlage zur Verfügung stehenden Finanzmittel sowie des Zinsaufwands, der durch die Verzinsung des Restkaufpreises für die Feri Finance AG entsteht, mit -2,2 Mio. € (5,0 Mio. €) deutlich unter dem Vorjahreswert.

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EBT) hat sich um 8 % auf 108,2 Mio. € verbessert.

Der Ertragsteueraufwand stieg in der Berichtsperiode von 23,6 Mio. € auf 32,1 Mio. €. Die Steuerquote lag damit bei 29,7 % (23,6 %). Der Vorjahreswert war beeinflusst durch die Aktivierung eines Körperschaftsteuerguthabens aufgrund gesetzlicher Vorgaben sowie Steuererstattungen im Zusammenhang mit einer Betriebsprüfung für die Jahre 1997 bis 2001.

Das Ergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen summierte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 76,0 Mio. € (76,5 Mio. €). Das verwässerte Ergebnis je Aktie verbesserte sich um 3 % von 0,73 € auf 0,75 €.

### Ergebnisentwicklung fortzuführende Geschäftsbereiche

in Mio. €	2007	2006	Veränderung
EBIT	110,3	95,1	16,0 %
EBIT-Marge	17,3 %	16,2 %	–
Finanzergebnis	–2,2	5,0	> 100 %
EBT	108,2	100,1	8,1 %
EBT-Marge	17,0 %	17,0 %	–
Ertragsteuern	–32,1	–23,6	36,0 %
Jahresüberschuss	76,0	76,5	–0,7 %
Netto-Marge	11,9 %	13,0 %	–

### Aufgegebene Geschäftsbereiche

Konzentration auf Wachstumsmärkte

Die aufgegebenen Geschäftsbereiche umfassen die im Jahr 2005 veräußerte MLP Lebensversicherung AG und die MLP Versicherung AG, die im Jahr 2006 eingestellten Geschäftsaktivitäten der MLP Private Finance AG, Zürich, sowie die im dritten Quartal 2007 im Zuge der weiteren Fokussierung auf Wachstumsmärkte ebenfalls eingestellte Geschäftstätigkeit unserer Tochtergesellschaften in Großbritannien und Spanien.

Das Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen beläuft sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf –13,9 Mio. € (–4,7 Mio. €). Mit insgesamt –5,1 Mio. € (–7,2 Mio. €) trugen hierzu die operativen Verluste unserer Tochtergesellschaften in Großbritannien und Spanien sowie die notwendigen Restrukturierungsaufwendungen zur Einstellung der Geschäftstätigkeit in diesen Ländern bei. Ein ebenfalls negativer Ergebnisbeitrag im Berichtsjahr ergab sich durch eine notwendige Verminderung des Kaufpreises der im Jahre 2005 veräußerten MLP Lebensversicherung AG.

### Konzern

Insgesamt konnten wir im Berichtszeitraum ein Konzernergebnis von 62,1 Mio. € (71,8 Mio. €) erzielen.

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie verringerte sich damit von 0,69 € auf 0,62 €. Das verwässerte Ergebnis je Aktie ging von 0,69 € auf 0,61 € zurück.

Ergebnis je Aktie

## Konzernergebnis

in Mio. €	2007	2006	Veränderung
Fortzuführende Geschäftsbereiche	76,0	76,5	-0,7 %
Aufgegebene Geschäftsbereiche	-13,9	-4,7	> 100 %
<b>KONZERN</b>	<b>62,1</b>	<b>71,8</b>	<b>-13,5 %</b>
Ergebnis je Aktie in €	0,62	0,69	-10,1 %
Verwässertes Ergebnis je Aktie in €	0,61	0,69	-11,6 %
Anzahl Aktien in Mio. Stück (verwässert)	101,0	104,9	-3,7 %

## Ergebnisverwendung

MLP hat im abgelaufenen Geschäftsjahr insgesamt zirka 48 Mio. € in Form der laufenden Dividende für das Geschäftsjahr 2006 sowie den Rückkauf eigener Aktien an seine Anteilseigner ausgeschüttet und zurückgezahlt. Die laufende Dividende für 2006 belief sich auf 0,40 € je Aktie (gesamte Dividendensumme rund 40 Mio. €). Darüber hinaus wurden liquide Mittel im Rahmen eines Aktienrückkaufprogramms an unsere Aktionäre zurückgezahlt. Im Zeitraum zwischen dem 12. November 2007 und dem 28. Dezember 2007 wurden 785.500 Aktien zu einem Durchschnittspreis von 9,49 € erworben. Das Gesamtvolumen des Aktienrückkaufprogramms im Berichtsjahr beläuft sich auf rund 7,5 Mio. €.

Am 30. Januar 2008 wurde das am 12. November 2007 gestartete Rückkaufprogramm planmäßig abgeschlossen. Insgesamt haben wir hierbei 1.957.656 Aktien zu einem Durchschnittskurs von 9,66 € erworben. Dies entspricht einem Volumen von 18,9 Mio. € und einem Anteil von 1,8 % am Grundkapital. Somit haben wir insgesamt durch Dividendenzahlungen und den Rückkauf eigener Aktien zirka 59 Mio. € an unsere Aktionäre zurückgegeben. Dies entspricht rund 77 % des Ergebnisses aus den fortzuführenden Geschäftsbereichen des Geschäftsjahres 2006.

Aufgrund der erfreulichen Ergebnisentwicklung in den fortzuführenden Geschäftsbereichen schlugen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung am 16. Mai 2008 eine Erhöhung der Dividende um 25 % von 0,40 € auf 0,50 € je Aktie vor. Dies entspricht einer Dividendensumme von zirka 49 Mio. € und damit einer Ausschüttungsquote von 64 % bezogen auf das Ergebnis der fortzuführenden Geschäftsbereiche.

Die von der Gesellschaft gehaltenen eigenen Aktien sind gemäß § 71b AktG nicht gewinnberechtigt.

Hohe Ausschüttung und  
Aktienrückkauf

Dividendenerhöhung

## FINANZLAGE

### Ziele des Finanzmanagements

Das Finanzmanagement des MLP-Konzerns erfolgt über den zentralen Bereich Corporate Treasury. Unser übergeordnetes Ziel ist es hierbei, die Finanzkraft des Konzerns zu erhöhen. Wir sichern im Rahmen unseres Finanzmanagements die jederzeitige Liquidität des Konzerns, steuern die Risiken im Bereich der Finanzinstrumente und optimieren das konzernweite Cash-Management. Wir setzen dazu eine rollierende Liquiditätsplanung mit einem Zeithorizont von 15 Monaten ein.

Keine wesentlichen Verbindlichkeiten oder Forderungen in Fremdwährungen

Im Berichtszeitraum bestanden keine wesentlichen Verbindlichkeiten oder Forderungen in Fremdwährungen, da wir nahezu 100 % der Gesamterträge im Euroraum erwirtschaften. Darum besteht für uns auch nicht die Notwendigkeit, eine Absicherung von Nettopositionen in Fremdwährungen durch Sicherungsinstrumente durchzuführen.

### Finanzierungsanalyse

MLP ist ein reines Dienstleistungsunternehmen. Dadurch ist das Geschäftsmodell wenig kapitalintensiv und erwirtschaftet hohe Cashflows. Dies hat auch Auswirkungen auf die Investitionen und die Finanzierung des Konzerns.

Optimierung der Kapitalstruktur

Die Kapitalstruktur des MLP-Konzerns haben wir im Laufe des Geschäftsjahres 2007 weiter optimiert. Unter anderem durch die Fortsetzung des Aktienrückkaufprogramms ab November 2007 haben wir die Eigenkapitalquote von 25,6 % auf 23,9 % abgesenkt. Mit einem Eigenkapital in Höhe von 339,7 Mio. € (324,9 Mio. €) ist die Eigenkapitalausstattung des Konzerns sehr gut. Die Erhöhung des Eigenkapitals ist überwiegend auf das Konzernergebnis des abgelaufenen Geschäftsjahres in Höhe von 62,1 Mio. € zurückzuführen. Gegenläufig wirkten sich die Dividende für das Geschäftsjahr 2006 (40,0 Mio. €) sowie der Erwerb eigener Anteile (7,5 Mio. €) aus.

Konzern weitgehend eigenkapitalfinanziert

Wir nutzen derzeit keine Fremdmittel zur langfristigen Finanzierung des Konzerns. Änderungen des allgemeinen Zinsniveaus oder zukünftiger Kreditkonditionen haben deshalb keinen wesentlichen Einfluss auf die Finanzierung des Konzerns. Die Verbindlichkeiten aus dem Bankgeschäft umfassen im Wesentlichen Kundeneinlagen, die keine Finanzierungsfunktion für den Konzern haben. Als Gegenposition für diese Verbindlichkeiten stehen Forderungen aus dem Bankgeschäft in etwa gleicher Höhe zu Buche.

Mit einem Anteil an der Bilanzsumme von zirka 3 % haben Rückstellungen keine wesentliche Finanzierungsfunktion für den MLP-Konzern.

Bei den anderen Verbindlichkeiten in Höhe von 278,5 Mio. € handelt es sich im Wesentlichen um kurzfristige Verbindlichkeiten aus dem operativen Geschäft. Ausnahme hierbei ist eine Kaufpreisverbindlichkeit gegenüber den Anteilseignern der Feri Finance AG in Höhe von 91,8 Mio. €, die sich aus der Akquisition der Gesellschaft im Jahre 2006 ergibt. Die Verbindlichkeit ist frühestens am 15. April 2011 fällig. Den kurzfristigen Verbindlichkeiten stehen auf der Aktivseite

der Bilanz Zahlungsmittel in Höhe von 134,6 Mio. € und kurzfristige Forderungen und sonstige Vermögenswerte in Höhe von rund 142 Mio. € gegenüber.

Weitere Angaben zur Struktur unserer Verbindlichkeiten und Rückstellungen finden sich im Anhang.

Zum Bilanzstichtag bestanden finanzielle Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen, die sich für das Geschäftsjahr 2008 auf 53,7 Mio. € belaufen. Im Wesentlichen handelt es sich dabei um Verpflichtungen aus der Anmietung unserer Geschäftsstellen, dem Outsourcing von IT-Technik sowie dem Leasing von EDV-Geräten. Bis zum Jahr 2012 ergeben sich daraus Verpflichtungen in Höhe von insgesamt 224,3 Mio. €.

Miete und Leasing

### Investitionsanalyse

MLP finanziert die Investitionen in der Regel aus dem laufenden Cashflow. Das Gesamtinvestitionsvolumen lag im abgelaufenen Geschäftsjahr mit 16,2 Mio. € (20,0 Mio. €) etwas unter dem Vorjahr. Der wesentliche Teil unserer Investitionen ist im Berichtsjahr in IT-Projekte geflossen, die die kontinuierliche Verbesserung der Qualität unserer Beratung und unseres Kundenservice zum Ziel haben (siehe auch Kapitel Kundenbetreuung). Neben den aktivierbaren Investitionen wenden wir für diese Projekte weitere investive Mittel auf, die als Aufwendungen in der Gewinn- und Verlustrechnung enthalten sind. Wir haben in diese Projekte in den Jahren 2006 und 2007 bereits rund 29 Mio. € investiert beziehungsweise für diese Projekte aufgewendet. Im laufenden Geschäftsjahr werden weitere Anschlussinvestitionen und -aufwendungen folgen.

Investitionen konstant

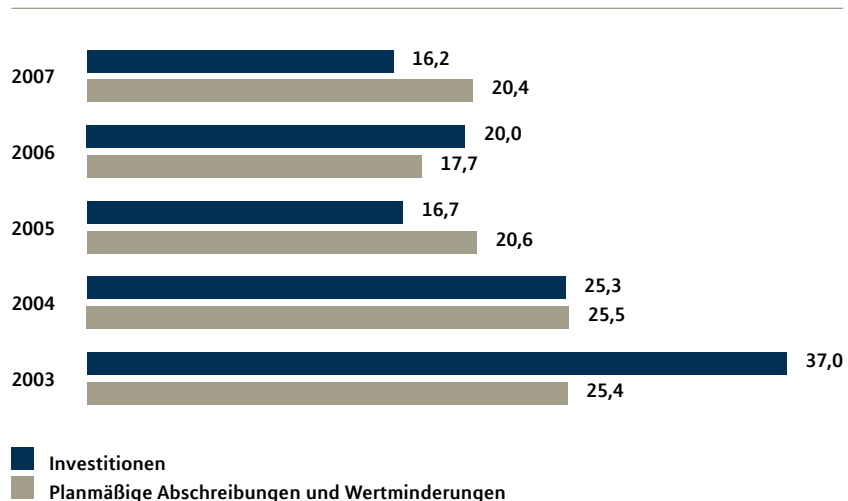
### Investitionen

in Mio. €	2007	2006	2005	2004	2003
<b>IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE</b>	<b>11,5</b>	<b>17,5</b>	<b>12,0</b>	<b>13,6</b>	<b>17,4</b>
Geschäfts- oder Firmenwert	–	–	0	0	0
Software (selbst erstellt)	0,5	0,1	–	–	0,3
Software (erworben)	2,0	0,5	1,2	0,8	11,7
Übrige immaterielle Vermögenswerte	0,1	0,1	–	–	–
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	8,9	16,8	10,8	12,8	5,4
<b>SACHANLAGEN</b>	<b>4,7</b>	<b>2,5</b>	<b>4,7</b>	<b>11,7</b>	<b>19,6</b>
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten	0,8	0,6	0,5	1,2	0,8
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilie	0,3	0,2	0,0	–	–
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsaussattung	2,6	1,6	2,5	2,6	1,8
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	1,0	0,1	1,7	7,9	17,0
<b>GESAMTINVESTITIONEN</b>	<b>16,2</b>	<b>20,0</b>	<b>16,7</b>	<b>25,3</b>	<b>37,0</b>

### Investitionen in Höhe der Abschreibungen

Die Gegenüberstellung der Investitionen und Abschreibungen macht deutlich, dass seit dem Verkauf der Konzerntochtergesellschaften MLP Lebensversicherung AG und MLP Versicherung AG im Jahre 2005 unser Geschäftsmodell weit weniger kapitalintensiv geworden ist. Das Investitionsniveau im Konzern ist im Vergleich zu den Jahren 2003 und 2004 nachhaltig zurückgegangen. Es bewegte sich in den letzten drei Geschäftsjahren auf einem relativ konstanten Niveau. Wir investieren zielgerichtet in die Verbesserung der Qualität der Kundenbetreuung und -beratung.

### Investitionen sowie planmäßige Abschreibungen und Wertminderungen im MLP-Konzern (in Mio. €)



### Liquiditätsanalyse

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit in den fortzuführenden Geschäftsbereichen erreichte 82,4 Mio. € (93,4 Mio. €). Dies entspricht 13 % der Gesamterträge.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit der fortzuführenden Geschäftsbereiche hat sich deutlich von –87,8 Mio. € auf –18,5 Mio. € verbessert. In der Vergleichsperiode schlug hier die Auszahlung für den Erwerb der Mehrheitsbeteiligung an der Feri Finance AG in Höhe von 57,8 Mio. € zu Buche.

Die wesentlichen Einflussfaktoren auf den Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit der fortzuführenden Geschäftsbereiche sind Dividendenzahlungen und Auszahlungen im Rahmen von Aktienrückkaufprogrammen. Da in 2006 eine Sonderdividende gezahlt wurde und das Aktienrückkaufprogramm wesentlich umfangreicher war, verbesserte sich der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit von –204,0 Mio. € auf –47,3 Mio. €.

### Aktienrückkauf und Dividendenzahlungen beeinflussen Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

## Vereinfachte Kapitalflussrechnung fortzuführende Geschäftsbereiche

in Mio. €	2007	2006	Veränderung
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	120,5	330,0	-63,5%
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	82,4	93,4	-11,8%
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-18,5	-87,8	-78,9%
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-47,3	-204,0	-76,8%
<b>FINANZMITTELFONDS AM ENDE DER PERIODE OHNE VERÄUSSERUNGSERGEBNIS</b>	<b>137,1</b>	<b>131,6</b>	<b>4,1%</b>
Mittelzufluss/-abfluss aus Veräußerungen (net of cash)	-2,7	-11,1	-75,9%
<b>FINANZMITTELFONDS AM ENDE DER PERIODE</b>	<b>134,4</b>	<b>120,5</b>	<b>11,6%</b>

Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2007 verfügte der MLP-Konzern über 134,4 Mio. € an liquiden Mitteln (120,5 Mio. €). Die Liquiditätsausstattung ist damit nach wie vor sehr gut. Für den MLP-Konzern stehen ausreichende Liquiditätsreserven zur Verfügung. Neben den liquiden Mitteln verfügen wir über freie Kreditlinien in Höhe von rund 125 Mio. € im kurz- und mittelfristigen Bereich (ein und drei Jahre). Liquiditätsengpässe sind weder im Berichtszeitraum eingetreten noch absehbar. Beschränkungen, die die Verfügbarkeit von Finanzmitteln eingrenzen, bestehen nicht.

Sehr gute Liquidität

## VERMÖGENSLAGE

### Vermögensstrukturanalyse

Die Bilanzsumme des MLP-Konzerns ist zum 31. Dezember 2007 von 1.270,2 Mio. € auf 1.424,2 Mio. € angestiegen. Auf der Aktivseite verminderten sich die immateriellen Vermögenswerte sowie die Sachanlagen aufgrund von Änderungen im Konsolidierungskreis und planmäßiger Abschreibungen von 187,1 Mio. € auf 184,7 Mio. € beziehungsweise von 89,1 Mio. € auf 83,9 Mio. €.

Gestiegene Bilanzsumme

Die Position „Anteile an at equity bewerteten Unternehmen“ betrifft die MLP Hyp GmbH. Durch diese Gesellschaft betreibt MLP gemeinsam mit der Interhyp AG die Vermittlung von Immobilienfinanzierungen. Die MLP Hyp GmbH hat ihre operative Geschäftstätigkeit im vierten Quartal 2007 aufgenommen. MLP hält 49,8% an der Gesellschaft.

Die Veränderungen der aktiven und passiven latenten Steuern stehen im Zusammenhang mit deren Neubewertung, die im Zuge der Unternehmenssteuerreform 2008 notwendig wurde. Die aktiven latenten Steuern haben sich im Berichtszeitraum von 4,0 Mio. € auf 1,6 Mio. € vermindert. Die passiven latenten Steuern sind von 13,7 Mio. € auf 9,9 Mio. € zurückgegangen.

Neubewertung der latenten Steuern

Der deutlichen Zunahme der Forderungen aus dem Bankgeschäft von 606,4 Mio. € auf 771,8 Mio. € zum Stichtag 31. Dezember 2007 steht auf der Passivseite der Bilanz eine Erhöhung der Verbindlichkeiten aus dem Bankgeschäft in ähnlicher Höhe, von 599,7 Mio. € auf 752,3 Mio. €, gegenüber. Ursächlich für diese Entwicklung ist ein Anstieg des Geschäftsvolumens in unserem Bankbetrieb.

Der signifikante Rückgang der Steuererstattungsansprüche von 21,1 Mio. € auf 9,7 Mio. € erklärt sich durch Zahlungseingänge im Zusammenhang mit diesen Forderungen.

Der Rückgang der Position „Forderungen und sonstige Vermögenswerte“ von 177,1 Mio. € auf 157,3 Mio. € beruht im Wesentlichen auf im Vergleich zur Vorperiode niedrigeren Provisionsforderungen an Versicherungsgesellschaften, die aus der Vermittlung von Versicherungsprodukten entstehen.

Der Bestand an Zahlungsmitteln erhöhte sich aufgrund der im Vergleich zum Vorjahr geringeren Mittelabflüsse durch Dividendenzahlungen und Aktienrückkäufe von 120,5 Mio. € auf 134,6 Mio. €. Zudem wurde im Jahr 2006 die Akquisition einer Mehrheitsbeteiligung an der Feri Finance AG mit Barmitteln durchgeführt.

In der Position „Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen“ sind Anteile an Investmentfonds enthalten, die zum Weiterverkauf an unsere Kunden bestimmt sind. Es handelt sich hierbei um Anteile an Investmentfonds, die im Rahmen unserer neuen Vermögensmanagementkonzepte aufgelegt wurden.

#### Höhere Liquidität

#### Aktiva

in Mio. €	2007	2006	Veränderung
Immaterielle Vermögenswerte	184,7	187,1	-1,3%
Sachanlagen	83,9	89,1	-5,8%
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilie	14,6	15,1	-3,3%
Anteile an at equity bewerteten Unternehmen	1,6	-	-
Aktive latente Steuern	1,6	4,0	-60,0%
Forderungen aus dem Bankgeschäft	771,8	606,4	27,3%
Finanzanlagen	52,4	49,9	5,0%
Steuererstattungsansprüche	9,7	21,1	-54,0%
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	157,3	177,1	-11,2%
Zahlungsmittel	134,6	120,5	11,7%
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen	12,2	-	-
<b>BILANZSUMME</b>	<b>1.424,2</b>	<b>1.270,2</b>	<b>12,1%</b>

Die Kapitalstruktur des MLP-Konzerns haben wir im Laufe des Geschäftsjahres 2007 weiter optimiert. Eigenkapital erhöhend wirkte sich das Konzernergebnis des Jahres 2007 (62,1 Mio. €) aus. Gegenläufig wirkten die Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2007 in Höhe von 40,0 Mio. € und der Rückkauf eigener Aktien mit 7,5 Mio. €. Die Eigenkapitalquote ist von 25,6 % auf 23,9 % zurückgegangen. Mit einem Eigenkapital in Höhe von 339,7 Mio. € (324,9 Mio. €) ist die Eigenkapitalausstattung des Konzerns weiterhin sehr gut. Die Eigenkapitalrendite der fortzuführenden Geschäftsbereiche liegt mit 22 % auf einem hohen Niveau.

Kapitalstruktur weiter optimiert

Durch die Begleichung von Steuerverbindlichkeiten ist die entsprechende Position von 7,6 Mio. € auf 0,1 Mio. € zurückgegangen.

Die Rückstellungen haben sich nur um 3 % auf 43,8 Mio. € erhöht. Die anderen Verbindlichkeiten haben sich ebenfalls nur geringfügig um 1 % vermindert.

Außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente haben wir im Berichtszeitraum nicht eingesetzt.

## Passiva

in Mio. €	2007	2006	Veränderung
Eigenkapital	339,7	324,9	4,6 %
Rückstellungen	43,8	42,4	3,3 %
Passive latente Steuern	9,9	13,7	-27,7 %
Verbindlichkeiten aus dem Bankgeschäft	752,3	599,7	25,4 %
Steuerverbindlichkeiten	0,1	7,6	-98,7 %
Andere Verbindlichkeiten	278,5	281,9	-1,2 %
<b>BILANZSUMME</b>	<b>1.424,2</b>	<b>1.270,2</b>	<b>12,1 %</b>

## SEGMENTBERICHT

### Segment Beratung und Vertrieb

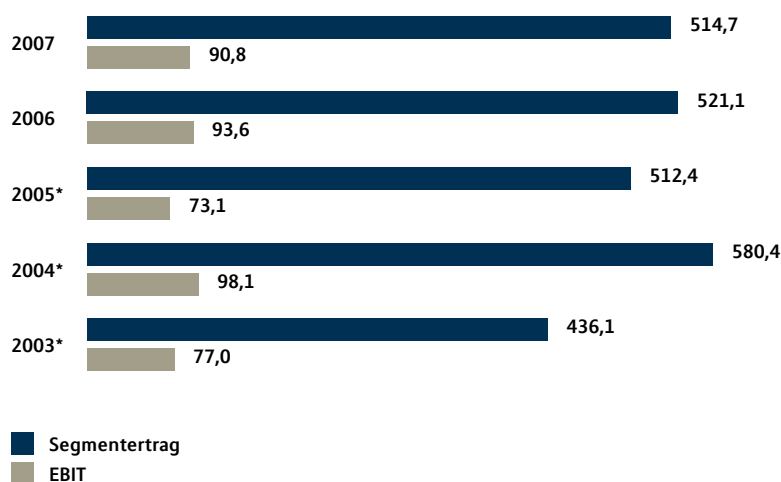
Die Erträge aus dem Maklergeschäft im Segment Beratung und Vertrieb lagen im abgelaufenen Geschäftsjahr mit 496,3 Mio. € (494,4 Mio. €) leicht über dem Niveau des Vorjahres. Dabei erreichten die Erträge aus der Vermittlung von Altersvorsorgeprodukten nahezu den Wert des Vorjahres. In diesem Wert waren Erträge aus der so genannten Riester-Stufe von rund 25 Mio. € enthalten. Die Erträge aus der Vermittlung von Krankenversicherungen lagen über dem Vorjahreswert. Ebenfalls positiv entwickelten sich die Erträge aus der Vermittlung von Sachversicherungen und Finanzierungen. Im Bereich Geldanlage waren die Erträge rückläufig, wobei hier zu beachten ist, dass im

Erträge aus dem Maklergeschäft  
leicht über Vorjahr

Berichtsjahr ein Teil der Erträge aus diesem Bereich im Segment Bank angefallen ist.

Die sonstigen Erträge verringerten sich im Wesentlichen aufgrund der erbrachten Personal-, Rechenzentrums- und IT-Dienstleistungen für die konzernfremden Unternehmen Heidelberger Lebensversicherung AG und der Janitos Versicherung AG, die in der Berichtsperiode deutlich rückläufig waren, von 26,7 Mio. € auf 18,4 Mio. €.

#### Segmentertrag und EBIT – Segment Beratung und Vertrieb (in Mio. €)



\* inklusive der aufgegebenen Geschäftsbereiche in Großbritannien und Spanien

Die weitgehend variablen Aufwendungen für das Maklergeschäft tragen einen wesentlichen Teil zu den Aufwendungen in diesem Segment bei. Sie beliefen sich im Berichtszeitraum auf 217,0 Mio. € und lagen damit rund 3 % unter dem Vorjahreswert. Der Personalaufwand stieg im abgelaufenen Geschäftsjahr um 8 % von 63,8 Mio. € auf 68,7 Mio. €. Der Aufwand für planmäßige Abschreibungen und Wertminderungen übertraf in 2007 den Vorjahreswert von 12,3 Mio. € nur geringfügig und belief sich auf 13,0 Mio. €. Die betrieblichen Aufwendungen waren in der Berichtsperiode rückläufig und addierten sich auf 125,1 Mio. € (127,2 Mio. €).

EBIT liegt bei 90,8 Mio. €

Damit konnten wir im Segment Beratung und Vertrieb ein Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) von 90,8 Mio. € (93,6 Mio. €) erzielen. Das Finanzergebnis lag mit 1,2 Mio. € leicht über dem Vorjahreswert von 0,7 Mio. €. Das Segmentergebnis vor Steuern (EBT) erreichte damit 92,0 Mio. € (94,3 Mio. €).

Die Entwicklung des Neugeschäfts im Bereich Altersvorsorge liegt zum 31. Dezember 2007 mit 6,9 Mrd. € (7,1 Mrd. €) nahezu auf Vorjahresniveau, das entscheidend durch die Erhöhung der geförderten Beiträge zur Riester-Rente geprägt war. In der privaten Krankenversicherung gingen die vermittelten Jahresbeiträge im abgelaufenen Geschäftsjahr durch die Auswirkungen der Gesundheitsreform, die am 1. April 2007 in Kraft getreten ist, erwartungsgemäß von 71,4 Mio. € auf 50,1 Mio. € zurück. Das Finanzierungsvolumen lag bei 1.173 Mio. € (1.217 Mio. €). Das gemeinsam mit der Feri Finance AG betreute Vermögen ist gegenüber dem Vorjahr von 10,8 Mrd. € auf 11,4 Mrd. € gestiegen.

### Neugeschäft

	2007	2006	2005	2004	2003
Altersvorsorge (Beitragssumme in Mrd. €)	6,9	7,1	6,7	11,2	7,4
Krankenversicherung (Jahresbeitrag in Mio. €)	50,1	71,4	56,4	60,4	64,0
Finanzierungen (Volumen in Mio. €)	1.173	1.217	1.016	806	1.064
Betreutes Vermögen in Mrd. €	11,4*	10,8*	8,3*	2,6	3,5

\* MLP und Feri

### Segment Bank

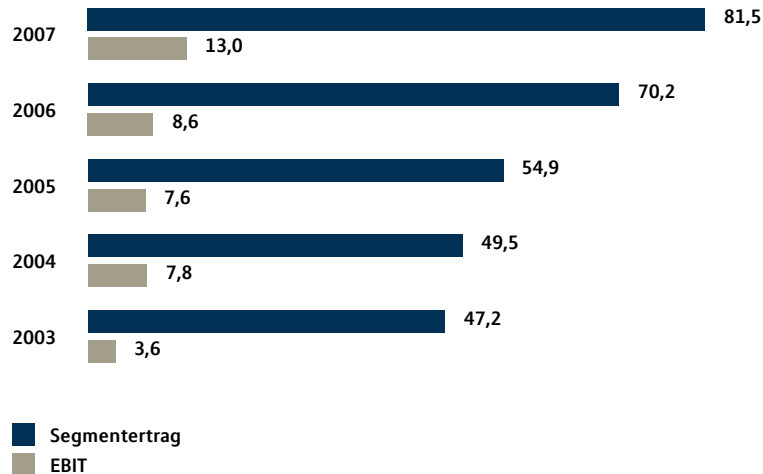
Das Segment Bank setzte seine positive Entwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter fort. Die Segmenterträge stiegen gegenüber dem Vorjahr um 16 % auf 81,5 Mio. € an. Durch Zuwächse im Einlagengeschäft sowie im verwalteten Depotbestand stieg das Provisionsergebnis im Berichtszeitraum gegenüber dem Vorjahr um 6 % auf 26,1 Mio. €. Der Anstieg des Zinsergebnisses auf 15,0 Mio. € (11,6 Mio. €) ist sowohl auf das gestiegene Bilanzvolumen als auch auf das gestiegene Zinsniveau zurückzuführen.

Die Gesamtaufwendungen in diesem Segment entwickelten sich im Vergleich zu den Segmenterträgen unterproportional. Sie erreichten einen Wert von 68,6 Mio. € (61,6 Mio. €). Während sich die Aufwendungen für das Bankgeschäft und der Personalaufwand nahezu im gleichen Verhältnis wie die Segmenterträge erhöhten, blieben die betrieblichen Aufwendungen nahezu auf Vorjahresniveau.

Insgesamt wurde im Segment ein Ergebnis der betrieblichen Geschäftstätigkeit (EBIT) in Höhe von 13,0 Mio. € (8,6 Mio. €) erzielt. Mit einem nahezu gleich gebliebenen Finanzergebnis in Höhe von -0,1 Mio. € belief sich das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EBT) auf 12,9 Mio. € (8,5 Mio. €).

Unterproportionale  
Aufwandsentwicklung

### Segmentertrag und EBIT – Segment Bank (in Mio. €)



Segment Vermögensmanagement spiegelt Entwicklung der Feri Finance AG wider

#### Segment Vermögensmanagement

MLP hat im Oktober 2006 die Mehrheitsbeteiligung an der Feri Finance AG erworben. Die Geschäftsentwicklung dieser Unternehmensgruppe wird seit dem vierten Quartal 2006 im Segment Vermögensmanagement dargestellt. Die Vergleichswerte für das Vorjahr beziehen sich nur auf das vierte Quartal 2006 und sind deshalb nur eingeschränkt vergleichbar.

In diesem Segment konnten wir im abgelaufenen Geschäftsjahr Erträge aus dem Vermögensmanagement in Höhe von 39,4 Mio. € (9,3 Mio. €) erwirtschaften. Darüber hinaus erzielten wir sonstige Erträge von 11,2 Mio. € (1,5 Mio. €). In diesem Betrag ist im abgelaufenen Geschäftsjahr der Erlös aus dem Verkauf des Datenbankgeschäftes der Feri Fund Market Information Ltd. enthalten.

Das Ergebnis der betrieblichen Geschäftstätigkeit (EBIT) belief sich in der Berichtsperiode auf 11,3 Mio. € (2,1 Mio. €).

Segmentergebnis verbessert sich deutlich

#### Segment Interne Dienstleistungen und Verwaltung

Wesentliche interne sowie externe Dienstleistungen und Aktivitäten des MLP-Konzerns werden in diesem Segment zusammengefasst. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden sonstige Erträge in Höhe von 26,0 Mio. € (+19 %) erzielt. Hierin enthalten ist eine nachträgliche Erfolgskomponente aus dem Verkauf der ehemaligen Tochtergesellschaft MLP Lebensversicherung AG in Höhe von 11,3 Mio. € (8,6 Mio. €).

Das Segmentergebnis der betrieblichen Geschäftstätigkeit (EBIT) hat sich dadurch, bei nahezu unveränderten Gesamtausgaben, von –9,3 Mio. € auf –5,1 Mio. € verbessert.

Das Finanzergebnis ist von 6,9 Mio. € deutlich auf 2,1 Mio. € zurückgegangen. Diese Entwicklung ist im Wesentlichen auf die Erhöhung der sonstigen Zinsen und ähnlichen Aufwendungen, in denen Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit dem Erwerb der Feri-Gruppe enthalten sind, zurückzuführen. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EBT) hat sich damit von –2,3 Mio. € auf –3,0 Mio. € verändert.

## KUNDENBETREUUNG

Die Betreuung der Zielkundengruppe Akademiker und andere anspruchsvolle Kunden erfolgt durch die Berater von MLP im Rahmen einer ganzheitlichen und unabhängigen Beratungsphilosophie. Unsere Beraterinnen und Berater bieten unseren Kunden, aufbauend auf einer langfristigen und qualitativ anspruchsvollen Finanzplanung, jeweils optimale Lösungen in den Bereichen Vorsorge, Absicherung, Vermögensmanagement und Finanzierung. Die Produktauswahl erfolgt konsequent unabhängig. Wir wählen für unsere Kunden jeweils unter den am Markt verfügbaren Produkten die besten ihrer Klasse.

Das Konzept der Unabhängigkeit überzeugt. Zum Ende des Berichtsjahres wurden 721.000 Kunden von 2.613 Beratern und 262 Geschäftsstellen betreut. Trotz des intensiven Wettbewerbs um die Kundengruppe Akademiker und andere anspruchsvolle Kunden in Deutschland konnte MLP die Zahl seiner Kunden erneut um 5 % steigern.

### Unabhängige Finanzplanung

### Anzahl MLP-Berater



### Aus- und Weiterbildung

Die Innovationszyklen in der Finanzdienstleistungsbranche werden, nicht zuletzt bedingt durch das regulatorische Umfeld, immer kürzer. Damit gehen stetig steigende Anforderungen an die Qualifikation von Finanzberatern einher. In der Unternehmenskultur von MLP hatte die Aus- und Weiterbildung schon immer einen besonders hohen Stellenwert – heute hat sie eine strategische Bedeutung. Die unternehmenseigene MLP Corporate University ist der Garant für die Qualität der Ausbildung, stellt die permanente Weiterbildung der Berater sicher und gestaltet seit dem Jahr 2007 auch die Personal- und Führungskräfteentwicklung im Unternehmen.

### Corporate University sichert Qualität der Aus- und Weiterbildung

Corporate University  
akkreditiert

Das Institut setzt Ausbildungsstandards, die die aktuellen gesetzlichen Anforderungen bei Weitem übersteigen. Dies hat zu einer einzigartigen Positionierung der Corporate University im Rahmen von unternehmensinternen Personalentwicklungen beigetragen. 2007 wurde die MLP Corporate University mit dem Gütesiegel der European Foundation for Management Development (EFMD) ausgezeichnet. Damit gehört das Institut nun zu den ganz wenigen unternehmenseigenen Ausbildungsstätten in Deutschland, die akkreditiert worden sind. Die Akkreditierung nach CLIP (Corporate Learning Improvement Process) bestätigt die hohe Werthaltigkeit der Ausbildungsangebote und sorgt für nachhaltige Akzeptanz im internationalen Umfeld.

Prüfungen begleiten  
Ausbildung

Das Aus- und Weiterbildungskonzept von MLP setzt auf die systematische Verzahnung von Theorie und Praxis und den Grundsatz des lebenslangen Lernens. Die durch § 34d Gewerbeordnung im Jahr 2007 neu eingeführte Sachkundeprüfung legen die Studenten bereits nach einer dreimonatigen Basisausbildung ab. Nach sechs Monaten folgt die Abschlussprüfung zum MLP Financial Consultant; nach weiteren 24 Monaten zum Senior Financial Consultant. Die Berufsbezeichnung Senior Financial Consultant führen Berater, die weitere zielgruppenspezifische Seminare und Trainings absolviert haben.

Im vergangenen Jahr haben rund 600 Berater ihre Ausbildung an der MLP Corporate University in Wiesloch durchlaufen. Es wurden mehr als 3.000 Vorlesungen, Seminare und Workshops durch über 500 Dozenten und Trainer angeboten. 14 Berater haben ihren Master of Business Administration (MBA) abgeschlossen. Die MLP Corporate University bietet diese Weiterbildung in Kooperation mit den Partnerhochschulen HEC, Paris, und IMEA (International Management Courses für Insurance Top Executives), St. Gallen, an.

### IT-Unterstützung

IT gewährleistet Einhaltung  
gesetzlicher Standards

Das Jahr 2007 war für unsere IT-Abteilung durch eine Vielzahl von Herausforderungen geprägt. In erster Linie sind hier die diversen neuen regulatorischen Vorschriften zu nennen, wie das Versicherungsvermittlergesetz (VersVemG), das Finanzmarktrichtlinienumsetzungsgesetz (FRUG) und das Versicherungsvertragsgesetz (VVG), das am 1. Januar 2008 in Kraft getreten ist. Dokumentations- und Transparenzerfordernisse zur Verbesserung des Verbraucherschutzes sowie neue Tariflandschaften und das deutlich gestiegene Datenvolumen erfordern erhebliche Anpassungen.

Die allmähliche Verringerung der Fertigungstiefe in der Finanzdienstleistungsbranche ermöglicht die zunehmende Einbindung von Softwareprodukten und Services in hauseigene Anwendungslandschaften. Unter anderem geht das Programm „Maklerplattform“ mit der Migration auf Standard-CRM-Tools auf die Zielgerade. Es wird zu einer erheblichen Professionalisierung des Aktivitätsmanagements der MLP-Berater beitragen.

Unsere vielen Projekte verfolgen ein Ziel: Wir wollen das Kundenbeziehungsmanagement verbessern. Dies erreichen wir durch die Lieferung von Gesprächsanlässen, eine erheblich verbesserte Datenqualität sowie die neue Produktselektion und eine komplett elektronisch erzeugte Dokumentation des Kundengesprächs. So lässt sich der Kundenbedarf noch viel präziser mittels technischer Unterstützung ermitteln.

Die IT-Investitionen bringen den Kunden und ihren Beratern in den Geschäftsstellen einen direkten Nutzen. Nie war die Informationsbasis in den Geschäftsstellen besser als heute. In unseren Vertragsbeständen aktualisieren wir beispielsweise permanent 20.000 Produktinformationen.

Die neue, hochmoderne und konzernweit nahezu einheitliche Datenwelt von MLP mit ihrem benutzerfreundlichen Systemaufbau und ihrem schnellen Datenzugriff stärkt die Effektivität des Vertriebes und erfüllt gleichzeitig alle gesetzlichen und wirtschaftlichen Anforderungen.

### **Vertriebssteuerung**

Die Vertriebssteuerung fungiert als Bindeglied zwischen dem Vertriebsvorstand und den Beratern und soll die Umsetzung der Vertriebsstrategie und des Vertriebsplans sicherstellen. Ziel ist eine weitere Erhöhung der Schlagkraft des Vertriebs bei noch konsequenterer Hinwendung zum Kunden. Sämtliche Strukturen, Informationskanäle und Abläufe im Unternehmen werden hierzu noch klarer als bisher auf die Anforderungen des Vertriebs maßgeschneidert. Das Tagungsmanagement, das Informations- und Wissensmanagement, die Kampagnenkoordination und das Vertriebsmonitoring wurden im Jahr 2007 direkt unter dem Vertriebsvorstand angesiedelt. Durch die ständige Verbesserung der Koordination der Abläufe und der Kommunikation kann sich der Vertrieb zukünftig noch stärker auf die Umsetzung des Vertriebsplans und somit auf die Kundengewinnung und -betreuung konzentrieren.

### **MLP Marketing steht für Markenbildung und Vertriebsunterstützung**

Auch das Marketing von MLP stand im vergangenen Jahr ganz im Zeichen der Vertriebsunterstützung und Markenstärkung. Mit verschiedenen Kampagnen wurde die Vorsorge- und Geldanlagekompetenz des Unternehmens unterstrichen und ein Beitrag zur Gewinnung neuer Mitarbeiter und Berater geleistet.

Um die Wahrnehmung von MLP als kompetentem Partner im Vermögensmanagement und der Altersvorsorge zu betonen, wurden verschiedene Themen medial in Kooperation mit dem Sender N24 besetzt. Printanzeigen und eine Online-Kampagne rundeten die Aktionen ab.

Mit den vertriebsunterstützenden Kampagnen des Jahres 2007 hat MLP seine Präsenz in den zielgruppennahen und reichweitenstarken Medien deutlich erhöht. Sämtliche Aktionen waren integriert angelegt. Die meisten wurden zudem auch inhaltlich im Haus entwickelt und umgesetzt. Auch im Bereich Personalmarketing zeigte man sich besonders kreativ und startete mit der Aktion

Verbesserung des Kundenbeziehungsmanagements

Optimierung der Vertriebssteuerung

TV-Präsenz von MLP

## Sponsoring ausgebaut

„500 Jobs bei MLP“ eine ganz besondere und viel beachtete Internetaktion zur Gewinnung neuer Berater.

Im Sponsoring wurde eine neue Partnerschaft mit dem Fachmagazin Golf Journal ins Leben gerufen. MLP ist zukünftig Hauptsponsor der Bang & Olufsen Golf Journal Trophy, die an mehr als 60 Standorten ausgetragen wird und sich eines medial großen Zuspruchs erfreut. Weiterhin unterstützt werden selbstverständlich der bekannte MLP Marathon Mannheim Rhein-Neckar und die Deutschen Hochschulmeisterschaften.

Ziel aller Marketingmaßnahmen ist grundsätzlich die schlüssige Zusammenführung von Markenstärkung und Vertriebsunterstützung.

Die beliebte Vortragsreihe „MLP Forum“ mit bekannten Experten aus Wirtschaft und Wissenschaft wurde ebenfalls im vergangenen Jahr fortgesetzt. Mehr als 5.000 Kunden und potenziell Interessierte hatten an verschiedenen Geschäftsstellenstandorten die Gelegenheit, namhafte Referenten wie Prof. Matthias Horx oder Prof. Dr. Bert Rürup zu treffen und mit ihnen zu diskutieren.

### Partnermanagement

## Unabhängige Partnerauswahl

Von großer Bedeutung für die Qualität der Kundenbetreuung ist auch das auf kontinuierliche Qualitätssteigerung ausgerichtete Partnermanagement unseres Unternehmens. Als unabhängig agierender Finanzvermittler verstehen wir uns als Intermediär zwischen unseren Kunden und den Produkthanbietern. Bereits bei der Auswahl potenzieller Unternehmen für den Partnerkreis agieren wir deshalb konsequent qualitätsorientiert. Bei Vertragsbeziehungen, die über mehrere Jahrzehnte dauern – beispielsweise im Rahmen der Altersvorsorge – ist neben einigen anderen wichtigen Daten die finanzielle Solidität von Partnerunternehmen eine entscheidende Messgröße für uns. MLP unterwirft deshalb jedes potenzielle Partnerunternehmen einem objektiven Ratingprozess, der Benchmarkanalysen und gegebenenfalls Tiefen- und Strategieberichtungen durch unabhängige Experten einbezieht. Nur Unternehmen, die diesen strengen Auswahlprozess mit positiven Ergebnissen durchlaufen haben, werden in den Partnerkreis aufgenommen. Derzeit haben wir beispielsweise im Bereich der Altersvorsorge 37 Produktpartner.

## MLP liefert Beitrag zur Produktentwicklung

Ist ein Unternehmen in den Partnerkreis aufgenommen, wird seine Produkt- und Servicequalität während der laufenden Geschäftsbeziehung weiter kontinuierlich beobachtet. Mit den leistungsfähigsten Anbietern entwickeln wir neue Finanzprodukte, die konsequent auf die Wünsche unserer Kunden maßgeschneidert sind. Unsere tiefen Kenntnisse hinsichtlich der Wünsche und Anforderungen von Akademikern und anderen anspruchsvollen Kunden bilden eine wertvolle Grundlage für den Produktentwicklungsprozess unserer Partner. Die Zusammenarbeit befördert Finanzlösungen auf höchstem Niveau.

## PERSONAL- UND SOZIALBERICHT

Mit der strategischen Weiterentwicklung des MLP-Konzerns, insbesondere mit dem Ausbau der neuen Kernkompetenz Vermögensmanagement, haben sich für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von MLP auch im Jahr 2007 wieder zahlreiche neue berufliche Chancen und Herausforderungen ergeben. Die durchschnittliche Anzahl der Beschäftigten belief sich im Berichtszeitraum auf 1.902, ein Anstieg um 235 gegenüber dem Vorjahr. In der Zentrale ist der Mitarbeiterstamm weitgehend konstant geblieben, der Anstieg der Mitarbeiterzahl ist im Wesentlichen durch die Konsolidierung der Feri Finance AG bestimmt. Die überwiegende Zahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (1.813) ist im Inland beschäftigt.

Anzahl der Mitarbeiter  
akquisitionsbedingt gestiegen

### Entwicklung der durchschnittlich beschäftigten Arbeitnehmer

	2007	2006	2005	2004	2003
<b>FORTZUFÜHRENDE GESCHÄFTSBEREICHE</b>					
Beratung und Vertrieb	1.491	1.422	1.307	1.231	1.244
Bank	125	132	126	138	152
Vermögensverwaltung	246	40	–	–	–
Interne Dienstleistungen und Verwaltung	9	10	14	39	36
	<b>1.871</b>	<b>1.604</b>	<b>1.447</b>	<b>1.408</b>	<b>1.432</b>
davon Inland	<b>1.813</b>	1.552	1.423	1.345	1.319
<b>AUFGEGBENE GESCHÄFTSBEREICHE</b>					
MLP Private Finance plc., Großbritannien	22	37	20	27	25
MLP Private Finance S.A., Spanien	9	16	37	3	3
MLP Private Finance AG, Schweiz	–	10	13	40	45
	<b>31</b>	<b>63</b>	<b>70</b>	<b>70</b>	<b>73</b>
<b>GESAMT</b>	<b>1.902</b>	<b>1.667</b>	<b>1.517</b>	<b>1.478</b>	<b>1.505</b>

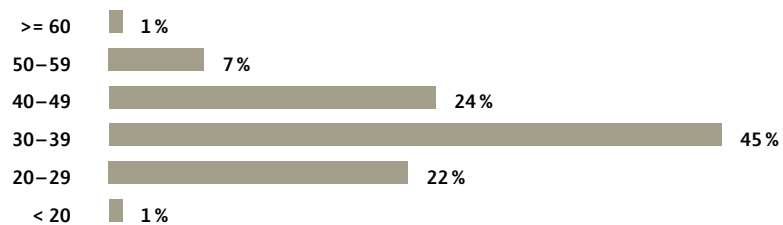
Die Zufriedenheit der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit ihrem Arbeitgeber MLP ist insgesamt hoch. Seit Jahren bewegt sich die Fluktuation im Unternehmen auf branchenweit niedrigem Niveau. Mit der Auszeichnung „Top Arbeitgeber 2007“ vom Marktforschungsunternehmen CRI und der Fachzeitschrift Karriere ist dem hohen Zufriedenheitsniveau im vergangenen Jahr erfreulicherweise nun auch medial Rechnung getragen worden.

Fluktuationsrate bei Beratern  
rund 11 %

Im Innendienst wird die Fluktuation aufgrund des relativ jungen Personalstamms weitgehend durch Familienpausen bestimmt. Unter den Beratern lag die Fluktuation im Jahr 2007 im Kernmarkt Deutschland bei rund 11 %.

Das Durchschnittsalter der MLP-Mitarbeiter liegt bei 36 Jahren. Die Altersstruktur zeigt, dass die Mehrheit der Mitarbeiter in einem Alter zwischen 30 und 40 Jahren ist.

#### Altersstruktur der Mitarbeiter 2007



Zirka 400 neue Kundenberater haben im vergangenen Jahr ihre Karriere bei MLP gestartet. Das Einstiegsalter der Berater variiert in Abhängigkeit mit ihrer geplanten Funktion. Soweit eine Tätigkeit als Absolventenberater angestrebt wird, liegt das Einstiegsalter zwischen 25 und 30 Jahren. Berater, die Bestandskunden betreuen werden, sind in der Regel älter. MLP legt Wert auf die Auswahl neuer Berater mit erkennbarem Erfolgspotenzial. Ein aufwändiger Auswahlprozess unterstützt diese Zielsetzung.

Neue Vergütungssysteme

Im vergangenen Jahr wurde ein neues, für die Nachwuchsberater sehr attraktives Vergütungssystem eingeführt. In den ersten vier Monaten ihrer Unternehmenszugehörigkeit erhalten die sich noch in Ausbildung befindenden Berater einen monatlichen Ausbildungszuschuss in Höhe von 2.000 €. Der Betrag dient der finanziellen Grundabsicherung der jungen Berater und soll ihnen den Einstieg in die selbstständige Tätigkeit erleichtern. Denn in den ersten Monaten ihrer Ausbildung halten sich die Nachwuchsberater vorwiegend an der Corporate University auf und können noch keine eigenen Geschäftsabschlüsse tätigen. Ab dem fünften Ausbildungsmonat erhält der Jungberater über eine Zeitdauer von acht Monaten ein Provisionsfixum von 1.000 € pro Monat. Erfahrungsgemäß erzielen die Berater bereits in diesem Stadium ihrer Ausbildung erste Provisionsseinnahmen und erhalten diesbezügliche Vorschusszahlungen.

Neben der Einführung eines neuen Vergütungssystems für Jungberater wurde auch das Betreuungsvergütungssystem des Konzerns in 2007 grundlegend überarbeitet und Anfang 2008 erfolgreich implementiert. Das erweiterte Vergütungssystem verfolgt das Ziel, die Kundenorientierung in den Geschäftsstellen noch weiter zu fördern, und unterstützt die Anforderungen einer ganzheitlichen und unabhängigen Beratungsphilosophie damit auch auf monetärem Gebiet.

In der Gehaltsrunde 2007 wurde ergänzend eine MLP-Rente im Unternehmen eingeführt. Die komplett arbeitgeberfinanzierte Rente soll in den kommenden Jahren systematisch ausgebaut werden und einen Beitrag zur weiteren Attraktivitätssteigerung von MLP als Arbeitgeber leisten. Auch die Geschäftsstellenleiter erhalten eine Pensionszusage durch das Unternehmen, ein in der Branche einzigartiges Modell.

Aufgrund des Durchschnittsalters von 36 Jahren in der Mitarbeiterschaft von MLP nahm 2007 wieder das Thema Vereinbarkeit von Familie und Beruf einen hohen Stellenwert in der Personalarbeit ein. Nachdem eine Mitarbeiterbefragung aus dem Jahr 2005 klar aufgezeigt hatte, wo die größten Probleme bei der Vereinbarkeit von Familie und Beruf liegen, nämlich bei der Kinderbetreuung von Kindern im Alter unter drei Jahren und bei der Betreuung von Schulkinder am Nachmittag und in den Ferien, wurden entsprechende Unterstützungsangebote entwickelt und umgesetzt:

- Seit Juni 2007 werden die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von einem bekannten Familienserviceunternehmen unterstützt, wenn sie fachlichen Rat und praktische Hilfe in der Kinderbetreuung benötigen. Das Angebot reicht von der Vermittlung von Kinderbetreuungsplätzen über Notfallbetreuung bis hin zu Beratungsangeboten für Mütter, die den Wiedereinstieg in den Beruf planen.
- MLP finanzierte im Sommer 2007 für 40 Kinder von Mitarbeitern einen einwöchigen Aufenthalt in einem Feriensommercamp des Projekts „Sprungbrett“, einer beliebten Feriencampeinrichtung im Raum Heidelberg.
- Zudem engagierte sich MLP 2007 auf kommunaler Ebene für den Ausbau des Krippenplatzangebotes am Hauptstandort des Unternehmens in Baden-Württemberg. Der Bereich Personal ist in entsprechenden Gesprächen mit den Städten Wiesloch und Walldorf und ist zuversichtlich, bald greifbare Ergebnisse erzielen zu können.

Die Flexibilisierung der Arbeitszeiten und Arbeitsbedingungen war ein weiteres wichtiges Thema im Jahr 2007. Es wurden zahlreiche auf die individuellen Bedürfnisse der Mitarbeiter maßgeschneiderte Arbeitszeitvereinbarungen abgeschlossen und das Angebot an Home-Office-Arbeitsmodellen, Telearbeit und Job Sharing-Arbeitsplätzen weiterentwickelt. Als junges Unternehmen unterstützt MLP die Flexibilisierung der Arbeitszeiten in der Zentrale und in den Geschäftsstellen.

Arbeitgeberfinanzierte  
MLP-Rente eingeführt

Vereinbarkeit von Familie  
und Beruf

### Ausbildung und Personalentwicklung mit hohem Stellenwert

Mehr als 60 junge Menschen haben im Jahr 2007 ihre Berufsausbildung in der MLP-Zentrale oder in einer der Geschäftsstellen gestartet. Insgesamt 110 Auszubildende waren in 2007 durchschnittlich für MLP tätig. Ein Auszubildender aus der MLP-Geschäftsstelle in Bayreuth erreichte in seiner Abschlussprüfung das beste Ergebnis seines Jahrgangs. Er wurde von der IHK als „Bester Versicherungskaufmann des Jahres 2007“ ausgezeichnet. Als Premium-Finanzdienstleister setzen wir auf Ausbildungsstandards, die die gesetzlichen Anforderungen bei Weitem übersteigen.

Die Personalentwicklung ist für MLP ein strategischer Erfolgsfaktor und in der Unternehmenskultur fest verankert. Im Jahr 2007 wurden die Aktivitäten in dieser Richtung maßgeblich ausgebaut und die gesamte Personal- und Führungskräfteentwicklung organisatorisch in der MLP Corporate University zusammengeführt. Verschiedene Veröffentlichungen, unter anderem die Studie „Global Private Banking Survey 2007“ der Unternehmensberatung PricewaterhouseCoopers AG, belegen, dass das Talentmanagement in der Zukunft der entscheidende Schlüsselfaktor für den Erfolg von Finanzdienstleistungsunternehmen sein wird. Nur exzellent ausgebildete Finanzberater können die steigenden Anforderungen ihrer Kunden wirklich erfassen, adäquat bedienen und sich mit ihren Leistungen im Wettbewerb um den anspruchsvollen Kunden nachhaltig durchsetzen. Eine vorausschauende Personal- und Führungskräfteentwicklung ist daher unverzichtbarer Bestandteil des Geschäftsmodells bei einem Premium-Finanzdienstleistungsunternehmen wie MLP.

### Personalmarketing intensiviert

Der geschäftliche Erfolg von MLP ist eng mit der kontinuierlichen Gewinnung von engagierten Beratern verknüpft. Die Ansprache neuer Berater erfolgt über Direktansprachen aus den Geschäftsstellen heraus, aber auch durch Maßnahmen im Rahmen des Personalmarketings der Zentrale. Kampagnen wie die Aktion 500jobs@mlp, der Frankfurter Bänkertag oder die Präsenz auf Absolventenmessen wie der „Talents 2007“ in München und dem Kölner Absolventenkongress haben im vergangenen Jahr dazu beigetragen, die Positionierung des Unternehmens als leistungsfähiger, moderner Arbeitgeber zu unterstreichen und neue Talente zu finden.

### **Dank an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie die Beraterinnen und Berater**

Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, Beraterinnen und Berater sind das Herz und der Motor von MLP. Ihrem Engagement im täglichen Kontakt mit den Kunden und im Innendienst mit den internen Kunden ist der Erfolg unseres Unternehmens zu verdanken. Dem Vorstand ist es deshalb wichtig, allen Mitarbeiterinnen, Mitarbeitern, Beraterinnen und Beratern seinen Dank für die geleistete Arbeit, die Loyalität und das entgegengebrachte Vertrauen auszusprechen. Gleichzeitig möchte der Vorstand alle Mitarbeiter aufrufen, sich auch im kommenden Jahr mit ganzer Kraft, Kreativität und Teamgeist an der Weiterentwicklung unseres Unternehmens zu beteiligen und die Chancen von morgen zu nutzen.

## RISIKOBERICHT

Unternehmerisches Handeln ist untrennbar mit der Übernahme von Risiken verbunden. Risiko heißt für MLP die Gefahr möglicher Verluste oder entgangener Gewinne. Diese Gefahr kann durch interne oder externe Faktoren ausgelöst werden. Da es nicht möglich sein wird, alle Risiken zu eliminieren, muss das Ziel ein der Renditeerwartung angemessenes Risiko sein. Risiken sollen so früh wie möglich erkannt werden, um schnell und in angemessenem Umfang darauf reagieren zu können. Das konzernweite Risikofrüherkennungs- und Überwachungssystem von MLP wird für die qualifizierte und zeitnahe Identifizierung aller wesentlichen Risiken, deren Quantifizierung sowie deren Aggregation und Bewertung als Grundlage für ein konzernweites aktives Risikomanagement und -controlling eingesetzt. Hierdurch wird eine angemessene Identifizierung, Beurteilung, Steuerung, Überwachung und Kommunikation der wesentlichen Risiken gewährleistet. Das Risikomanagement ist in das wertorientierte Führungs- und Planungssystem des Konzerns eingebettet. Darüber hinaus soll die im Unternehmen verankerte Risikokultur, die sich im Unternehmensleitbild niederschlägt, nachhaltig gestärkt und eine bereichsübergreifende Kommunikation risikorelevanter Sachverhalte stetig gefördert werden.

Konzernweites Risiko-  
management

### Grundsätze des Risikomanagements und -controllings

Unser Risikomanagement- und Risikocontrolling-System als Teilbereich des internen Kontrollsystems folgt klar definierten Grundsätzen, welche im gesamten Konzern verbindlich anzuwenden sind und deren Einhaltung wir fortlaufend überprüfen. Auf dieser Basis können geeignete Maßnahmen getroffen werden, um Fehlentwicklungen frühzeitig zu erkennen und rechtzeitig entsprechende Gegenmaßnahmen einzuleiten.

Die Konzernrisikotragfähigkeit als Ergebnis der Konzernrisikodeckungsmasse ist strategischer Steuerungsparameter und dient der Ableitung von Limits für die einzelnen Risikoarten. Der Risikokapitalbedarf wird durch angemessene Methoden für alle wesentlichen Risikoarten ermittelt. Durch die fortlaufende Gegenüberstellung von allokiertem Risikolimit und bewertetem Risiko ist eine konsequente Überwachung der Risikotragfähigkeit auf Einzelebene sowie aggregiert gewährleistet.

Risikotragfähigkeit als  
strategischer Steuerungs-  
parameter

Der Konzernvorstand legt die Geschäftsstrategie und hieraus abgeleitet die Risikobereitschaft auf Konzernebene unter Beachtung der Risikotragfähigkeit fest. Hieraus werden Rahmenbedingungen für die Risikonahme und das Risikomanagement im Konzern abgeleitet. Die Risikobereitschaft wird regelmäßig überprüft und gegebenenfalls angepasst.

Risikobereitschaft

Durch entsprechende Richtlinien und eine effiziente Überwachung wird sichergestellt, dass regulatorische Anforderungen an das Risikomanagement und -controlling von den Konzerngesellschaften eingehalten werden.

Einhaltung aufsichtsrechtlicher  
Anforderungen

Mit der Umsetzung der im Jahr 2005 veröffentlichten und am 31. Oktober 2007 aktualisierten Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk) wurde frühzeitig begonnen. Somit wurde sichergestellt, dass die aufsichtsrechtlichen Vorgaben für das Risikomanagement fortlaufend angepasst werden. Insbesondere wird derzeit infolge der Verschmelzung der MLP Finanzdienstleistungen Aktiengesellschaft auf die MLP Bank AG eine Anpassung der implementierten Risikomanagementprozesse vorgenommen.

#### Konzernweite Risiko- Organisationsstrukturen

Unsere Risikoorganisation, die Risikoprozesse sowie die Aufgaben und Verantwortlichkeiten der Risikomanagement- und -controllingfunktionen haben wir sowohl auf Konzernebene als auch auf der Ebene der Konzerngesellschaften in Übereinstimmung mit aufsichtsrechtlichen Vorgaben definiert und dokumentiert. Veränderte Anforderungen werden zeitnah umgesetzt. Die Aufbau- und Ablauforganisationsstruktur sowie der Risikocontrollingprozess werden regelmäßig durch die interne Revision überprüft und beurteilt.

Die Organisation unseres Risikomanagements, verwendete Methoden und implementierte Risikoprozesse sind in einem umfassenden Handbuch dokumentiert und stehen den Mitarbeitern in elektronischer Form zur Verfügung.

Dem Konzern-Risiko-Beauftragten obliegt in Abstimmung mit dem Konzern-Risiko-Manager und dem Konzern-Risiko-Komitee die Weiterentwicklung der Methoden, Modelle und Prozesse und deren Umsetzung in den Konzerngesellschaften. Zur Evaluierung und Analyse der Risiken werden bewährte qualitative und quantitative Methoden eingesetzt.

Die Angemessenheit der Organisationsstrukturen sowie der Methoden und Prozesse wird in regelmäßigen Abständen überprüft und an interne und externe Entwicklungen angepasst.

#### Beachtung der Funktions- trennung Zeitnahe und konsistente Überwachung von Risiken

Eine klare aufbau- und ablauforganisatorische Trennung zwischen den einzelnen Funktionen und Tätigkeiten des Risikomanagements ist sichergestellt.

Angemessene Frühwarnsysteme unterstützen die Überwachung der Risiken, identifizieren potenzielle Probleme im Frühstadium und ermöglichen damit eine zeitnahe Maßnahmenplanung.

Aufgrund der schriftlich fixierten Prozesse ist die konsistente Behandlung gleicher Risiken im Zeitablauf gewährleistet.

#### Reporting von Risiken

Eine aussagekräftige Risikoberichterstattung im Konzern ist die Basis für eine sachgerechte Steuerung. Hierzu besteht ein umfassendes internes Reporting-System, das eine zeitnahe Information der Entscheidungsträger über die aktuelle Risikosituation sicherstellt. Risikoreports werden in festgelegten Intervallen generiert oder, wenn notwendig, auch auf Ad-hoc-Basis erstellt.

### Mehrstufiges Risikomanagement – Bestandteile

Zentraler Bestandteil unseres Risikofrüherkennungssystems ist die in regelmäßigen Abständen durchgeführte konzernweite Risikoinventur, mit der die im Konzern bestehenden Risiken je Gesellschaft nach Risikoklassen ermittelt werden. Die Bewertung der Risiken fließt in risikobezogene Kennziffern ein, und diese werden unternehmensbereichs- und funktionsbezogenen Schwellenwerten gegenübergestellt. Auf Konzernebene werden die bewerteten Risiken der Tochterunternehmen zu Konzernrisikokennziffern aggregiert.

Die Konzernrisikodeckungsmasse wird im Rahmen unseres Risikomanagementprozesses fortlaufend den mit unserer Geschäftstätigkeit verbundenen Risikopotenzialen gegenübergestellt. Dabei bilden auch Stressszenarien einen Bestandteil unserer Analysen. Als bestandsgefährdend betrachten wir derzeit Risiken, die einzeln oder kumuliert einen Betrag in Höhe des hälftigen Eigenkapitals des Konzerns bzw. der jeweiligen Konzerngesellschaften erreichen können oder zu einer Beeinträchtigung der kurzfristigen Zahlungsfähigkeit führen könnten.

Planungs-, Simulations- und Steuerungsinstrumente bilden mögliche positive und negative Entwicklungen auf die wesentlichen Wert- und Steuerungsgrößen des Geschäftsmodells und ihre Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage ab.

Des Weiteren erfolgt mit Hilfe unserer Planungs-, Simulations- und Steuerungsinstrumente eine laufende Überwachung der tatsächlichen Unternehmensentwicklung im Vergleich zu definierten Zielwerten, die in einem periodischen Berichtswesen zusammengefasst dargestellt wird.

Unser BCM identifiziert mögliche kritische Unternehmensprozesse, deren Störung oder Ausfall erheblichen Einfluss auf die Geschäftstätigkeit des Konzerns haben könnte. Hierzu werden geeignete Maßnahmen definiert, um den geregelten Geschäftsbetrieb unter festgelegten Standards zu sichern. Dies beinhaltet auch eine schriftliche Notfallplanung, die bei Eintritt von schweren Betriebsstörungen Verluste auf ein Minimum reduziert und den laufenden Geschäftsbetrieb sichert. Die kritischen Prozesse sowie die Wirksamkeit der definierten Maßnahmen unterliegen einer ständigen Überwachung und Weiterentwicklung. Ein aktuelles BCM-Handbuch steht den Geschäftsbereichen und Mitarbeitern zur Verfügung.

### Mehrstufiges Risikomanagement – Organisation

Zur Umsetzung unserer Risikogrundsätze besteht eine mehrstufige Risikomanagement- und Controlling-Organisation mit klaren Verantwortlichkeiten und Aufgaben.

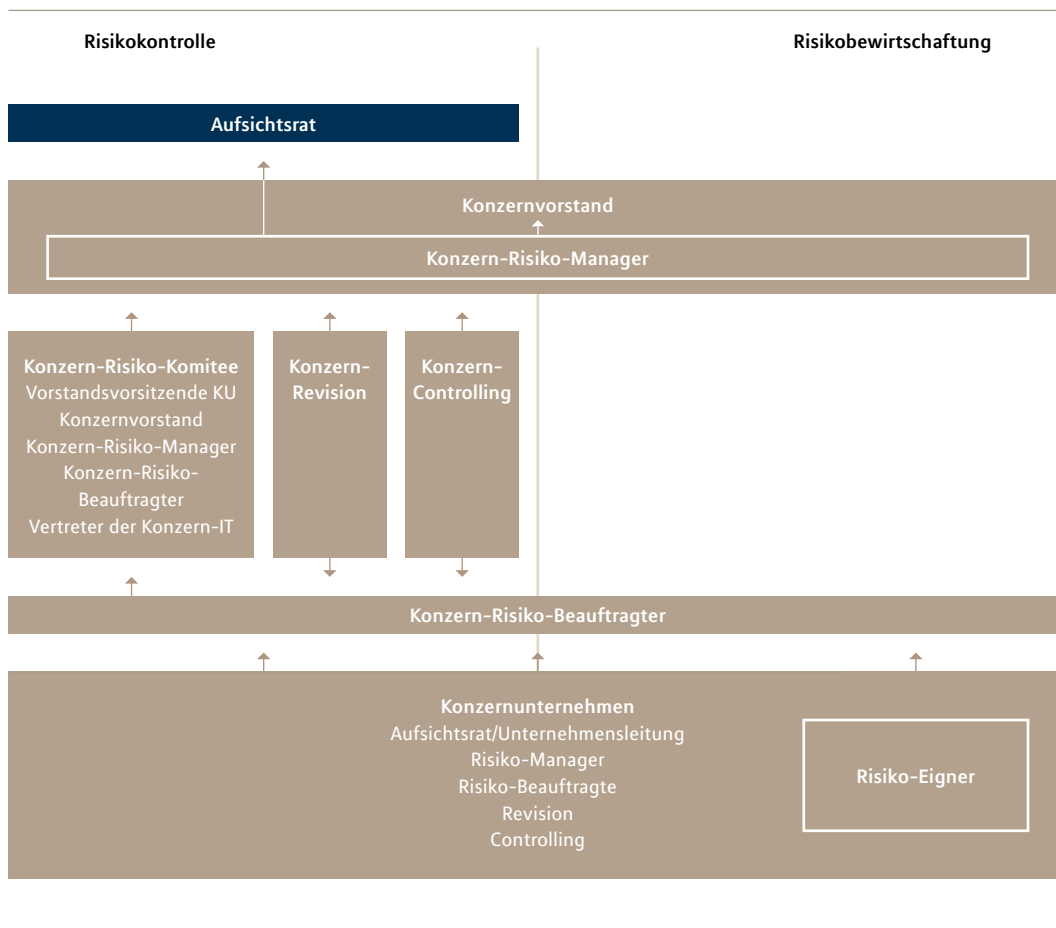
Risikofrüherkennungssystem

Konzernrisikodeckungsmasse

Planungs-, Simulations- und Steuerungsinstrumente

Business Continuity Management (BCM)

## Risikoberichterstattung



Leiter Finanzressort fungiert als Konzern-Risiko-Manager

Der Leiter Finanzressort der MLP AG ist als Konzern-Risiko-Manager für die Risikosteuerungsaktivitäten im MLP-Konzern verantwortlich. Er wird fortlaufend über die Risikosituation im Konzern informiert und berichtet diese regelmäßig an den Konzernvorstand und den Aufsichtsrat.

Der Konzern-Risiko-Beauftragte ist für die Überwachung der Umsetzung der Risikomanagementvorgaben zuständig. Er ist Ansprechpartner für die Risiko-Manager und Risiko-Beauftragten der Konzerngesellschaften und koordiniert die entsprechenden Risikomanagementaktivitäten.

Die Funktion des Risiko-Managers in den Konzerngesellschaften nimmt der Vorstandsvorsitzende/Leiter Finanzressort bzw. der Geschäftsführer der jeweiligen Konzerngesellschaft wahr. Er ist zuständig für die Risikosteuerungsaktivitäten auf Gesellschaftsebene und berichtet regelmäßig an die übrigen Mitglieder seiner Unternehmensleitung sowie die jeweiligen Aufsichtsräte. Weiterhin berichtet er direkt an den Konzern-Risiko-Manager und an den Konzern-Risiko-Beauftragten.

Die Risiko-Beauftragten der Konzerngesellschaften sind für die einheitliche Umsetzung der Risikogrundsätze verantwortlich. Des Weiteren berichten sie dem Risiko-Manager fortlaufend über die aktuelle Risikosituation des Unternehmens.

Jedes identifizierte Risiko wird auf der Ebene der Konzerngesellschaften einem Risiko-Eigner zugeordnet. Dieser überwacht und bewertet die Risiken und initiiert in Abstimmung mit dem Risiko-Beauftragten mögliche Maßnahmen zur Minimierung des Risikowertes.

Das Konzern-Controlling ist aufgeteilt in ein operatives und ein strategisches Controlling. Das operative Konzern-Controlling ist für die fortlaufende Überwachung der kurzfristigen Ergebnisrisiken verantwortlich. Dabei werden Ergebniskennzahlen den entsprechenden Plangrößen gegenübergestellt und hieraus Vorschläge für Steuerungsmaßnahmen an den Konzernvorstand abgeleitet.

Der Analysehorizont des strategischen Controllings umfasst die nächsten drei bis fünf Jahre. Dabei werden Umsatz- und Ergebnistrends unter Berücksichtigung von Veränderungen wirtschaftlicher oder gesetzlicher Rahmenbedingungen analysiert und in Vorschläge für eine Definition von Zielgrößen für die einzelnen Geschäftsbereiche überführt. Entsprechende Simulationen machen potenzielle Ertragsrisiken in den strategisch maßgeblichen Geschäftsbereichen für den Konzernvorstand transparent.

Das Konzern-Risiko-Komitee analysiert die Risikoberichte der Konzerngesellschaften und diskutiert Vorschläge zur Weiterentwicklung des Risikofrüherkennungssystems und des Risikomanagement-Instrumentariums. Das Konzern-Risiko-Komitee setzt sich aus dem Vorstand der MLP AG mit dem Konzern-Risiko-Manager, den Vorstandsvorsitzenden der Tochtergesellschaften, dem Konzern-Risiko-Beauftragten und einem Vertreter der Konzern-IT zusammen.

Für alle wesentlichen Konzerngesellschaften werden im Rahmen der Vorstandssitzungen regelmäßig Unternehmensrisikositzungen durchgeführt. In diesen wird die Risikolage des Unternehmens auf Basis eines Zeithorizonts von zwölf Monaten dargestellt.

Die interne Revision arbeitet im Auftrag des Konzernvorstandes weisungsfrei und unbeeinflusst als konzernweit zuständige, prozessunabhängige Instanz. Bei der Berichterstattung und der Wertung der Prüfungsergebnisse agiert die Revision ebenfalls weisungsungebunden.

Im Rahmen der Prüfungspläne führt die interne Revision regelmäßig in allen in- und ausländischen Teilbereichen des Konzerns Prozess- und Systemprüfungen durch und überwacht die Behebung der getroffenen Prüfungsfeststellungen. Dies beinhaltet auch die Prüfung der Sicherheit der IT-Systeme.

Sie überwacht die Einhaltung der gesetzlichen Anforderungen und bewertet das Risikomanagement, die Kontroll- sowie Führungs- und Überwachungssysteme und trägt damit zu deren stetiger Verbesserung bei.

Konzern-Controlling überwacht  
Ergebnisrisiken

Interne Revision führt Prozess-  
und Systemprüfungen durch

## Gesamtwirtschaftliches Risiko

**Darstellung der Risiken – Strategische Risiken**

Veränderungen in den ökonomischen und politischen Faktoren können Auswirkungen auf das Geschäftsmodell und die Entwicklung von MLP haben. Wir beobachten daher fortwährend nationale und internationale Entwicklungen im politischen, ökonomischen und regulatorischen Umfeld sowie konjunkturelle Entwicklungen und Anforderungen am Finanzdienstleistungsmarkt.

Vor dem Hintergrund der strategischen Ausrichtung ist für MLP insbesondere die konjunkturelle Entwicklung in Deutschland von Bedeutung. Das hieraus resultierende Risiko wird relativ gering eingeschätzt, da das inländische Wirtschaftswachstum sich nach Expertenmeinung zwar abschwächen, generell jedoch andauern wird. Ebenso wird ein weiterer Rückgang der Arbeitslosigkeit erwartet, der sich auf die gut ausgebildete Klientel unseres Hauses verstärkt positiv auswirken dürfte. Weitgehend losgelöst von der konjunkturellen Entwicklung wird die private und betriebliche Vorsorge weiter an Bedeutung gewinnen.

## Umfeld- und Branchenrisiko

Der Markt für Finanzdienstleister befindet sich in einem tief greifenden Wandel. Insbesondere die EU-Vermittlerrichtlinie, die „Richtlinie über die Märkte für Finanzinstrumente“ (MiFID) sowie die Reform des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG) sind von entscheidender Bedeutung.

Die Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie in nationales Recht stellt erhöhte Anforderungen an den Ausbildungsstand der Berater, die Beratungsqualität sowie die Dokumentation der Beratung.

Die seit 1. November 2007 durch den deutschen Gesetzgeber umgesetzte „Richtlinie über die Märkte für Finanzinstrumente“ (MiFID) erhöht zudem die Transparenz bei der Anlage in Finanzprodukte und hat europäische Standards für die Beratungsqualität geschaffen.

Eine weitere wesentliche Neuregelung stellt die Reform des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG) dar. Im Kern geht es um die Ausweitung der Informationspflichten gegenüber dem Kunden, eine erhöhte Kostentransparenz in der Lebens- und Krankenversicherung sowie eine Verteilung der Abschlusskosten über fünf Jahre. Die Neuregelung tritt am 1. Januar 2008 in Kraft.

Gemeinsam mit der im Mai 2007 umgesetzten Vermittlerrichtlinie und der im November 2007 umgesetzten MiFID wird die VVG-Reform den Markt in den nächsten Jahren stark verändern. So wird es nach unserer Einschätzung auf dem stark fragmentierten Anbietermarkt zu einer Konsolidierung und zu einer weiteren Stärkung der unabhängigen Makler kommen. Teile des heutigen Anbietermarktes werden den neuen Anforderungen an Transparenz und Qualifikation dauerhaft nicht standhalten können.

Aufgrund der insgesamt steigenden Anforderungen an die Transparenz in der Beratung wird es künftig noch entscheidender als bisher sein, die Kunden hochwertig sowie kontinuierlich zu betreuen und ihnen die Qualität sowie den Umfang der erbrachten Dienstleistungen zu verdeutlichen. Im Rahmen der umfangreichen Dokumentationsvorschriften ist ein Anstieg des administrativen

Aufwandes zu erwarten. Somit werden nur Unternehmen mit ausreichender Finanzkraft, einer hinreichenden Infrastruktur und leistungsfähigen IT-Systemen den Anforderungen standhalten können.

Die Finanzdienstleister sehen sich in diesem Zusammenhang mit großen Herausforderungen konfrontiert. Einen erheblichen Risikoanstieg sehen wir vor dem Hintergrund unserer intensiven Vorbereitungen im Rahmen der Umsetzung der neuen Regelungen allerdings nicht. Vielmehr ergibt sich aus Sicht von MLP hieraus die Chance, sich gegenüber dem Wettbewerb weiter klar zu positionieren, da qualitativ hochwertige Beratung einen immer größeren Stellenwert einnehmen wird.

Außerdem von wesentlicher Bedeutung für MLP sind Risiken, die im Zusammenhang mit Entwicklungen in den Märkten für Altersvorsorge, Gesundheitsvorsorge, Geldanlage und Finanzierungen stehen. Dabei spielen insbesondere in der Alters- und Gesundheitsvorsorge die gesetzlichen Rahmenbedingungen eine entscheidende Rolle.

Im Bereich der privaten Altersvorsorge erwarten wir auch auf mittlere Sicht einen weiterhin wachsenden Bedarf. Hinsichtlich des aktuell geltenden Umfelds erwarten wir nach der Verabschiedung des Alterseinkünftegesetzes im Jahr 2005 mittelfristig keine gravierenden strukturellen Reformen im Bereich der Altersvorsorge.

Die Gesundheitsreform führte im Berichtsjahr zu Unsicherheit im Bereich der privaten Krankenversicherungen. Es bleibt abzuwarten, inwieweit die strukturellen Rahmenbedingungen der Gesundheitsversorgung weiter angepasst werden. Insgesamt sehen wir wegen der steigenden Nachfrage nach individueller Beratung und der Notwendigkeit zur Eigenvorsorge, insbesondere auch vor dem Hintergrund der demografischen Entwicklung, jedoch mittelfristig keine nachhaltig negativen Auswirkungen auf die Entwicklung von MLP.

Unternehmensstrategische Risiken bestehen im Wesentlichen in der Fehleinschätzung künftiger Marktentwicklungen und daraus abgeleitet in einer Fehlansicht der unternehmerischen Aktivitäten. Strategische Risiken resultieren zudem aus unerwarteten Veränderungen der Markt- und Umfeldbedingungen mit negativen Auswirkungen auf die Ertragslage.

Mit der Konzentration auf das Maklergeschäft und insbesondere auf die Kernsparten Altersvorsorge, Krankenversicherung und Vermögensmanagement für Akademiker und andere anspruchsvolle Kunden ist MLP am Markt gut positioniert. Nun gilt es, das Vermögensmanagement weiter erfolgreich auszubauen und vertrieblich zu verankern.

Die unternehmensstrategische Steuerung von MLP ist originäre Aufgabe des Konzernvorstands. Auf der Basis von intensiven Beobachtungen des Wettbewerbsumfelds werden Veränderungen und Entwicklungen der nationalen und internationalen Märkte und des Geschäftsumfelds analysiert und Maßnahmen zur langfristigen Sicherung des Unternehmenserfolgs abgeleitet.

Unternehmensstrategisches  
Risiko

Dabei werden anhand einer vorausschauenden Beurteilung von Erfolgsfaktoren Zielgrößen festgelegt, deren Einhaltung laufend überwacht wird. Die strategische Positionierung wird dabei auf Basis der Soll-Ist-Vergleiche regelmäßig kritisch hinterfragt.

### **Leistungswirtschaftliche Risiken**

#### Produktivität

Zentraler Werttreiber des Geschäftsmodells von MLP ist die Produktivität des MLP-Beraters, die mittels verschiedener Messgrößen, wie z.B. dem Umsatz je Berater, betrachtet wird. Positive oder negative Trends im Neugeschäft sowie der Produktivität der MLP-Berater bei Bestandskunden werden daher laufend in ihren Auswirkungen auf den Unternehmenserfolg analysiert und bewertet und bilden die Basis für einzuleitende vertriebliche Maßnahmen. Das erzielte Neugeschäftsvolumen mit Bestands- und Neukunden sowie die Entwicklung der Vertragsbestände in den unterschiedlichen Sparten ist Gegenstand des periodischen Berichtswesens und bildet die Grundlage für eine zeitnahe und differenzierte Einschätzung des Managements zur Geschäftsentwicklung.

Wir messen den Erfolg unserer Berater in den jeweiligen Sparten auf der Basis von Erfahrungswerten (Benchmarks), die im Zusammenhang mit der Dauer ihrer Unternehmenszugehörigkeit bzw. ihrer Expertise stehen.

Diese Erfahrungswerte spiegeln den Kundenbedarf auf der Basis der definierten MLP-Qualitätsstandards in den unterschiedlichen Sparten wider und sind Ausdruck des ganzheitlichen und nachhaltigen Beratungskonzeptes von MLP. Aufgrund des insgesamt positiven Branchenumfelds sowie der bestehenden Potenziale im MLP-Kundenstamm erwarten wir keine negativen Auswirkungen auf unsere weitere Geschäftsentwicklung.

#### MLP-Berater

Die nachhaltige Bindung einer ausreichenden Anzahl qualifizierter Berater an das Unternehmen sowie die Sicherstellung einer geringen Beraterfluktuation sind wesentliche Voraussetzungen für das zukünftige Wachstum von MLP. Die Entwicklung der Beraterbasis in ihrer Alterstruktur, die Anzahl der Bewerbungen, der Vertragsunterzeichnungen und der ausgestellten Kündigungen sind Gegenstand des periodischen Berichtswesens und bilden die Grundlage für eine zeitnahe und differenzierte Einschätzung des Managements.

Trotz gestiegener Beraterzahlen in Deutschland und einer weiter sinkenden Fluktuationsrate von 11 % im Kernmarkt Deutschland waren wir mit der Entwicklung im Geschäftsjahr 2007 nicht zufrieden. Durch attraktive Einstiegs- und Karrieremodelle für Absolventen und Professionals sowie über unsere Vergütungsmodelle wollen wir unseren Beraterstamm kontinuierlich weiter ausbauen.

Das Auftreten neuer Wettbewerber am Markt und mögliche Fluktuationstendenzen in diesem Zusammenhang werden von uns intensiv beobachtet und analysiert. Somit können gegebenenfalls rechtzeitig entsprechende Maßnahmen ergriffen werden. Im Berichtszeitraum war keine verstärkte Fluktuation zu beobachten.

Positive oder negative Entwicklungen werden laufend in ihren Auswirkungen auf den Unternehmenserfolg analysiert und bewertet und sind Gegenstand möglicher Steuerungsmaßnahmen.

Wir erwarten keine negativen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage aus der Entwicklung des Beraterstamms.

Die Gewinnung von Neukunden sowie die Sicherung einer langfristigen Kundenbindung sind zentrale Wertgrößen des Geschäftsmodells von MLP. Die Entwicklung der Kundenbasis, unterschieden in Bestands- und Neukunden, deren Altersstruktur sowie Potenzialanalysen auf Berater- und Geschäftsstellenebene sind Gegenstand des periodischen Berichtswesens. Mögliche positive oder negative Tendenzen in der Kundenentwicklung werden laufend in ihren Auswirkungen auf den Gesamterfolg des Unternehmens analysiert und bewertet.

Die starke Marktposition an den Hochschulen und die langjährigen, engen Geschäftsbeziehungen zu unseren Kunden gewährleisten einen kontinuierlichen weiteren Aufbau des Kundenstamms von MLP.

Provisionen bilden den Kernbestandteil der Gesamterträge und des Cashflows des Konzerns. Über unsere Planungs- und Simulationsinstrumente analysieren wir die Auswirkungen aus potenziellen Veränderungen von Provisionsmodellen, mögliche regulatorische Eingriffe in die Kostenberechnung der von MLP vermittelten Produkte oder der steuerlichen Behandlung unseres Vertriebskonzeptes.

Im Geschäftsjahr haben wir keine negativen Entwicklungen im Hinblick auf unsere Margenrisiken beobachtet. Im Zusammenhang mit der Reform des Versicherungsvertragsgesetzes könnte sich für den Vertrieb von Versicherungen ein erhöhter Margendruck ergeben. Wir werden diese Entwicklung intensiv beobachten.

Aus einem möglichen Fehler in der Kundenberatung, der Anlage- und Abschlussvermittlung oder der Finanzportfolioverwaltung und damit verbundenen Schadensersatzansprüchen besteht ein Beratungs- und Haftungsrisiko. Wir minimieren potenzielle Beratungsrisiken durch die Sicherstellung einer fortlaufend hohen Beratungsqualität, die wir unter anderem durch IT-gestützte Beratungstools und einen hohen Ausbildungsstandard sicherstellen. Unsere hauseigene Corporate University, in der jeder unserer Berater zunächst eine berufsbegleitende Ausbildung zum Senior Financial Consultant absolviert, hat in diesem Jahr erfolgreich das Zertifizierungsverfahren der European Foundation for Management Development durchlaufen und das Gütesiegel mit Auszeichnung erhalten.

Weiterhin reduzieren wir unser Haftungsrisiko über ausreichend bemessene Vermögensschadenhaftpflichtversicherungen, deren Umfang laufend überprüft und an veränderte Rahmenbedingungen angepasst wird. Unsere Berater sind über angemessene Berufsschadenhaftpflichtversicherungen abgesichert. Im Geschäftsjahr 2007 waren die Anzahl und die Höhe der regulierten Schadensfälle rückläufig.

Kunden

Margenrisiko

Beratungs- und Haftungsrisiko

## Ausfallrisiko

### Finanzwirtschaftliche Risiken

Das Adressenausfallrisiko ist das Risiko eines Verlustes oder entgangenen Gewinnes aufgrund des Ausfalls oder der Bonitätsverschlechterung eines Geschäftspartners. Das Adressenausfallrisiko umschließt das Kontrahentenrisiko (Risiko aus dem klassischen Kreditgeschäft, Wiedereindeckungsrisiko sowie Vorleistungs- und Abwicklungsrisiko) und das spezifische Länderrisiko, welches derzeit allerdings für MLP nur von nachrangiger Bedeutung ist.

Die Kreditrisiken des MLP-Konzerns resultieren im Wesentlichen aus den Vorschüssen an Berater und Geschäftsstellenleiter und aus dem klassischen Kundenkreditgeschäft. Mögliche Ausfallrisiken aus Vorschüssen an Berater und Geschäftsstellenleiter überwachen und steuern wir über das Saldencontrolling. Ein Stufenwarnsystem macht frühzeitig Störungen in den Rückflüssen transparent und gewährleistet ein aktives Forderungsmanagement.

Die Gewährung von Kundendarlehen erfolgt nach einheitlichen Grundsätzen unter Anwendung marktüblicher Bonitätsprüfungsstandards auf Basis eines Scoring-Ansatzes. Wie von den MaRisk gefordert, sind die Zuständigkeiten im Kreditprozess von der Beantragung über die Genehmigung bis zur Abwicklung einschließlich der periodischen Kreditüberwachung mit regelmäßiger Bonitätsanalyse definiert und im Organisationshandbuch dokumentiert.

Die Entscheidungsbefugnisse sind ebenfalls in Abhängigkeit vom Risikogehalt der Kreditgeschäfte definiert.

Die potenziellen Ausfallrisiken werden insgesamt laufend über die Simulation des Wertberichtigungsbestandes als Prozentsatz des risikobehafteten Kreditvolumens ermittelt und bewertet.

Über die oben beschriebenen Risiken hinaus besteht ein Emittentenrisiko aus den von MLP erworbenen Wertpapieren. Das Risiko eines Ausfalls von Emittenten, deren Wertpapiere wir im Rahmen des Kapitalanlagemanagements erworben haben, vermindern wir über die strengen Bonitätsanforderungen unserer Kapitalanlagerichtlinie.

Den Ausfallrisiken bei MLP wird aus unserer Sicht angemessen Rechnung getragen. Auf Forderungen, die als risikobehaftet eingestuft werden, bilden wir entsprechende Wertberichtigungen. Erkannte Problemkredite werden bei MLP an entsprechende Facheinheiten übertragen und von Spezialisten betreut.

## Marktrisiko

Marktrisiko ist die Gefahr eines Verlustes, der aufgrund nachteiliger Veränderungen von Marktpreisen oder preisbeeinflussender Parameter eintreten kann. Zum Marktpreisrisiko zählen das Zinsrisiko, Währungsrisiko, Aktienkursrisiko und Rohwarenrisiko.

Mögliche Auswirkungen unterschiedlicher Zinsentwicklungsszenarien werden über Planungs- und Simulationsrechnungen abgebildet. Basis hierfür ist unser Zinsmanagement-Tool, das Risiken und deren Auswirkungen unter Annahme vielschichtiger Zinsszenarien transparent macht.

Durch die nicht vollständige zeitliche Kongruenz der Zinsvereinbarungen zwischen den von MLP gewährten Krediten und den diese Kredite refinanzierenden Produkten ist der Konzern einem weiteren Zinsänderungsrisiko ausgesetzt. Fristentransformationsrisiken, die aus der Inkongruenz von Zinsvereinbarungen gewährter Kredite und der Refinanzierung dieser Kredite resultieren, werden fortlaufend unter Beachtung der aufsichtsrechtlichen Anforderungen (Stressszenarien) überwacht und bewertet. Zur Verringerung des Cashflow-relevanten Zinsänderungsrisikos setzen wir derivative Finanzinstrumente (Zinsswaps) ein.

In diesem Rahmen werden auch die Barwertveränderungen des Anlagebuchs im Verhältnis zum Eigenkapital unter Ansatz der seitens der Bankenaufsicht vorgegebenen Zinsschritte abgebildet. Die Simulation erfolgt automatisiert über alle zinstragenden und zinssensitiven Positionen. Somit wird die Steuerung des Zinsrisikos sichergestellt.

Im Bestand befindliche Aktien, Anleihen, Schuldscheindarlehen und Fonds können durch Marktzinsschwankungen oder Bonitätsveränderungen einem Kursrisiko ausgesetzt sein. Über eine ständige Überwachung und Bewertung unseres Portfolios werden mögliche Ergebnisauswirkungen starker Kursschwankungen frühzeitig adressiert.

Währungs- und Rohwarenrisiken sind nicht existent bzw. von untergeordneter Bedeutung.

Der spekulative Einsatz von Finanzinstrumenten mit dem Ziel kurzfristiger Gewinnerzielung wurde im Berichtsjahr nicht durchgeführt und ist auch künftig nicht vorgesehen.

Liquiditätsrisiko ist die Gefahr, dass Geldmittel zur Erfüllung von Zahlungsverpflichtungen nicht in ausreichendem Maße zur Verfügung stehen.

Liquiditätsrisiko

Die Liquiditätssteuerung im MLP-Konzern wird über eine tägliche Disposition auf definierten Planungshorizonten durchgeführt. Neben möglichen Cashflow-Szenarien werden auch die aktualisierte Neugeschäftsplanung, die Investitionsplanung sowie sonstige Kapitalbewegungen berücksichtigt. Die Steuerung der in unserem Bestand befindlichen Finanzinstrumente der Liquiditätsreserve erfolgt durch eine barwertige Betrachtung unserer Finanzmittel und deren mögliche Entwicklung unter verschiedenen Zinsszenarien.

Die Sicherstellung der jederzeitigen Zahlungsfähigkeit ist die Kernfunktion unseres Konzern-Treasury. MLP finanziert das operative Geschäft aus dem laufenden Cashflow. Die Grundlagen der Liquiditätssteuerung und -planung sind in den internen Kapitalanlagerichtlinien definiert. Die vorliegenden Bonitätsbeurteilungen von verschiedenen namhaften Geschäftsbanken auf Basis interner Ratings bescheinigen MLP eine hohe Bonität (Investmentgrade). Zur Absicherung einer möglichen kurzfristigen Liquiditätsunterdeckung haben wir angemessene Kreditlinien im kurz- und mittelfristigen Laufzeitbereich mit verschiedenen Kreditinstituten fest vereinbart.

### Operationelle Risiken

Unter operationellem Risiko wird die Gefahr eines Verlustes verstanden, der infolge menschlichen oder technischen Versagens, durch Prozess- oder Projektmanagementschwächen oder durch externe Ereignisse hervorgerufen wird. Analog zur Definition des Baseler Ausschusses umfasst dies auch Rechtsrisiken, während strategische Risiken sowie Reputationsrisiken nicht enthalten sind.

#### Betriebliches Risiko

Der Konzern ist durch seine Verwaltungs- und administrativen Tätigkeiten auf den Einsatz von internen und externen Mitarbeitern sowie baulichen und technischen Einrichtungen angewiesen. Durch einen umfangreichen Versicherungsschutz, der einer laufenden Überprüfung unterzogen wird, sichern wir uns gegen Schadensfälle und ein mögliches Haftungsrisiko ab. Im Geschäftsjahr ergaben sich keine erkennbaren akuten Risiken, und wir erwarten auch für das kommende Geschäftsjahr keine negative Entwicklung.

#### Personalrisiko

MLP ist in hohem Maß auf qualifizierte Mitarbeiter und Führungskräfte in den Back-Office-Bereichen angewiesen. Mit einer umfangreichen Personalplanung und gezielten Personalmarketingmaßnahmen verringern wir das Risiko von personellen Engpässen. Mitarbeiter, die mit vertraulichen Informationen arbeiten, verpflichten sich, die entsprechenden Vorschriften einzuhalten und mit den Informationen verantwortungsvoll umzugehen. Eine klare Trennung von Management- und Kontrollfunktionen begrenzt das Risiko von Verstößen gegen interne und externe Vorschriften. Definierte Vertretungs- und Nachfolgeregelungen gewährleisten die Sicherstellung unserer Geschäftsabläufe und Entscheidungsprozesse. Attraktive Entwicklungsmöglichkeiten, ein breites Fort- und Weiterbildungsangebot und umfangreiche Sozialleistungen tragen in ihrer Gesamtheit zu einer hohen Motivation und starken Mitarbeiterbindung bei, wodurch wir unser Geschäftswissen sichern.

#### IT-Risiko

Um mögliche Risiken aus dem IT-Bereich effektiv zu minimieren, verfolgt MLP eine einheitliche IT-Strategie. Bei der Auswahl unserer IT-Systeme entscheiden wir uns überwiegend für branchenspezifische Standardsoftware namhafter Anbieter. Falls erforderlich, werden geschäftsspezifische Eigenentwicklungen durch qualifizierte interne und externe Spezialisten erstellt. Die vor Inbetriebnahme durchgeführten umfangreichen Systemtests und Pilotierungseinsätze stellen die einwandfreie Funktion unserer IT-Systeme sicher. Durch die Auslagerung unseres Rechenzentrumsbetriebes an führende Dienstleistungsunternehmen mit verschiedenen Standorten, Back Up-Systemen, Spiegeldatenbanken und durch eine definierte Notfallplanung sichern wir unseren Datenbestand vor einem möglichen Datenverlust und gewährleisten eine konsistente Verfügbarkeit. Wir schützen unsere IT-Systeme vor einem unberechtigten Zugriff durch unser Zugangs- und Berechtigungskonzept, einen umfangreichen Virenschutz sowie weitere umfassende Sicherheitseinrichtungen.

## Sonstige Risiken

Die Steuerung der Rechtsrisiken wird durch unsere Rechtsabteilung wahrgenommen. Ihre Aufgabe besteht neben der Beratung bei Unternehmensentscheidungen und der Gestaltung von Geschäftsprozessen auch in der Begleitung und Bewertung von laufenden Rechtsstreitigkeiten. Mögliche rechtliche Risiken werden in einem frühen Stadium erkannt und Lösungsmöglichkeiten zu deren Minimierung, Begrenzung oder Vermeidung aufgezeigt. Die Rechtsabteilung koordiniert die Beauftragung und Einbindung von externen Rechtsanwälten. Im Rahmen der Risikomitigation prüft und überwacht die Rechtsabteilung den vorhandenen Versicherungsschutz und veranlasst gegebenenfalls notwendige Anpassungen.

Die derzeit bei MLP anhängigen oder angedrohten Verfahren stellen nach unserer Prüfung keine Risiken dar, die den Fortbestand von MLP gefährden könnten. Die im Wesentlichen wortgleichen, von einer Anwaltskanzlei ab August 2007 für insgesamt 29 Mandanten erhobenen Klagen auf Schadensersatz wegen angeblich falscher Kapitalmarktinformationen in den Jahren 2000 bis 2002 werden nach Überzeugung des Konzernvorstands keinen Erfolg haben.

Die MLP-Gruppe hat den aufsichtsrechtlichen Status einer Finanzholding-Gruppe (§ 10a Abs. 3 KWG) und ist daher verpflichtet, ihre gewichteten Risikoaktiva mit mindestens 8 % Eigenmitteln zu unterlegen (Eigenmittelquote). Für die Unterlegung der Risikoaktiva mit Kernkapital wird durchgängig eine Quote von mindestens 4 % verlangt. Diese Anforderungen haben sich im Geschäftsjahr 2007 nicht verändert. Gleiches gilt für die MLP-internen Prozesse, Ziele und Maßnahmen der Kapitalsteuerung.

Die Gewichtung der Risikoaktiva erfolgt bei MLP mit den bis zum 31. Dezember 2006 vorgesehenen Werten gemäß Grundsatz I der Deutschen Bundesbank über die Eigenmittel der Institute. MLP macht insoweit von der Übergangsvorschrift des § 64h KWG Gebrauch. Statt des Kreditstandardansatzes (KSA) gemäß Solvabilitätsverordnung (Verordnung über die angemessene Eigenmittelausstattung von Instituten, Institutsgruppen und Finanzholding-Gruppen, SolvV) vom 14. Dezember 2006 werden die Anforderungen des Grundsatzes I der Grundsätze über die Eigenmittel der Kreditinstitute in der Fassung der Bekanntmachung vom 29. Oktober 1997, zuletzt geändert nach Maßgabe der Bekanntmachung vom 20. Juli 2000, angewendet.

Aufbauend auf der vom Konzernvorstand verabschiedeten Basel-II-Umsetzungsstrategie für die Berechnung der Eigenkapitalanforderungen (Baseler Säule 1) setzt die MLP Finanzdienstleistungen AG künftig den Kreditrisikostandardansatz (KSA) für das Kreditrisiko und den Basisindikatoransatz (BIA) für das operationelle Risiko gemäß KWG und Solvabilitätsverordnung um.

Rechtliches Risiko

Aufsichtsrechtliches Risiko/  
Solvabilität

Das Kernkapital setzt sich nach § 10 KWG aus folgenden Eigenkapitalposten derjenigen Unternehmen zusammen, die die relevante Institutsgruppe bilden: gezeichnetes Kapital, Kapitalrücklage, gesetzliche Rücklage, Rücklage für eigene Anteile. Kernkapitalmindernd wirken sich aus: immaterielle Vermögenswerte, eigene Anteile, Beteiligungsbuchwerte an Unternehmen, die der relevanten Institutsgruppe angehören, Geschäfts- oder Firmenwerte.

Ebenso wie im Vorjahr hat MLP während des gesamten Geschäftsjahrs 2007 alle gesetzlichen Anforderungen an die Mindesteigenkapitalausstattung erfüllt. Das Verhältnis zwischen gewichteten Risikoaktiva und Kernkapital ist nachfolgend dargestellt.

in T€	2007	2006
Kernkapital	185.227	185.350
Ergänzungskapital	250	–
Drittangmittel	–	–
Eigenmittel	185.477	185.350
Gewichtete Risikoaktiva	704.688	682.663
Eigenmittelquote (Eigenmittel/Risikoaktiva) mind. 8 %	26,32 %	27,15 %
Kernkapitalquote (Kernkapital/Risikoaktiva) mind. 4 %	26,28 %	27,15 %

Bei MLP besteht das Ergänzungskapital ausschließlich aus der Vorsorgereserve nach § 340f HGB.

#### Compliancerisiko

Compliancerisiken umfassen rechtliche sowie regulatorische Sanktionen oder finanzielle Verluste aufgrund der Nichteinhaltung von Gesetzen, Verordnungen, Richtlinien oder organisatorischen Standards und Verhaltensregeln, die im Zusammenhang mit den Geschäftsaktivitäten von MLP stehen.

Im Wesentlichen geht es um die Verhinderung von Geldwäsche, den Schutz von Daten und Geschäftsgeheimnissen, den Anlegerschutz und um die Einhaltung der Regeln des Wertpapierhandelsgesetzes.

Die entsprechenden Anforderungen werden von den jeweiligen Beauftragten zusammen mit den betroffenen Fachabteilungen umgesetzt. Die MiFID setzt dabei für den Wertpapierhandel neue Standards und tangiert nahezu alle Bereiche der Wertschöpfungskette des Wertpapiergeschäfts.

Betroffen sind nicht nur die Beachtung von Marktstandards, die bestmögliche Ausführung von Kundenaufträgen, das Interessenkonfliktmanagement oder eine hochwertige und anlegergerechte Beratung unserer Kunden. Compliance überwacht ebenso die Einhaltung interner Standards, um sicherzustellen, dass keine Beteiligung an Transaktionen stattfindet, die eine Umgehung von Gesetzen, Verordnungen oder Richtlinien zum Ziel haben. Deshalb umfasst die Definition des Begriffes „Compliance“ nach unserem Verständnis über die gesetzlichen Vorgaben hinaus auch Fragen der Integrität und Ethik.

Für MLP ist es deshalb besonders wichtig, dass die Mitarbeiter ein integriertes Verhalten an den Tag legen, weil sie täglich mit sensiblen Kundendaten und Informationen umgehen. So gilt es vor allem zu verhindern, dass Interessenskonflikte entstehen sowie Marktmanipulationen und Insiderhandel stattfinden können. Der Schutz der Kunden, der Vertrauensschutz für Anleger, aber auch der Schutz der Mitarbeiter sowie der Reputationsschutz für MLP sind die wesentlichen Ziele von Compliance. Die Überwachung der aufsichts- und kapitalmarktrechtlichen Vorgaben sowie der internen Regelungen erfolgt durch die Fachbereiche Compliance und Geldwäsche mit Unterstützung eines Monitoringprozesses zur Überwachung der Mitarbeitergeschäfte.

Vertrauliche, kurssensible Informationen werden bei MLP konsequent geschützt und Interessenskonflikte möglichst gering gehalten. Die Sensibilisierung der Mitarbeiter für compliancerelevante Themen wird durch umfangreiche Schulungsmaßnahmen sichergestellt.

Sich abzeichnende Entwicklungen im Steuerrecht werden fortwährend überprüft und auf mögliche Auswirkungen auf den Konzern hin untersucht. Die steuerlichen Anforderungen an das Unternehmen werden von internen und externen Experten in Übereinstimmung mit den steuerlichen Regelungen und den hierzu von der Finanzverwaltung ergangenen Schreiben geprüft.

Die Staatsanwaltschaft Heidelberg hat seit Anfang des Jahres 2006 ein Ermittlungsverfahren gegen Führungskräfte der MLP Finanzdienstleistungen Aktiengesellschaft unter anderem wegen Verdachts der unerlaubten Kreditgewährung eingeleitet. Wir und unsere externen anwaltlichen Berater sind davon überzeugt, dass die erhobenen Vorwürfe unbegründet sind und das Ermittlungsverfahren in absehbarer Zeit eingestellt wird.

Auch wenn die Geschäftstätigkeit von MLP nur einen unwesentlichen Einfluss auf die Umwelt hat, sind wir an unseren Standorten auf eine umweltbewusste und umweltverträgliche Arbeitsweise bedacht. Es bestehen keine nennenswerten Umweltrisiken.

Bei MLP sind darüber hinaus keine weiteren sonstigen Risiken bekannt, die einen wesentlichen Einfluss auf den Fortbestand haben könnten.

Steuerliches Risiko

Reputationsrisiko

Umweltrisiko

Sonstiges Risiko

### Zusammenfassung

Im Wesentlichen wird die Geschäftsentwicklung von MLP durch leistungs-, finanzwirtschaftliche und operationelle Risiken beeinflusst. Durch unsere Systeme und ein umfangreiches Reporting stellen wir die Überwachung, Steuerung und Kontrolle unserer Risiken der laufenden und zukünftigen Entwicklung sicher. Die gelieferten Informationen stellen die Einleitung und Priorisierung von Risikomanagementmaßnahmen zeitnah sicher.

Veränderung der aufsichtsrechtlichen Anforderungen

Durch die Verschmelzung der MLP Finanzdienstleistungen Aktiengesellschaft auf die MLP Bank AG zur MLP Finanzdienstleistungen AG und der damit verbundenen Vollbanklizenz für das Unternehmen sowie die Beteiligung an der Feri Finance AG mit der Erlaubnis zur Anlage- und Abschlussvermittlung und Finanzportfolioverwaltung hat sich die Risikostruktur mit einer deutlichen Ausweitung der aufsichtsrechtlichen Anforderungen auf Einzelgesellschafts- und Konzernebene verändert. Zudem waren die neuen aufsichtsrechtlichen Vorschriften wie z.B. die Solvabilitätsverordnung umzusetzen.

Keine bestandsgefährdenden Risiken

Eine Gesamtbetrachtung der Risiken ergibt, dass der Konzern im Geschäftsjahr keinen Risiken ausgesetzt war, die den Fortbestand von MLP hätten gefährden können. Auch aktuell unterliegt MLP keinen derartigen Risiken, und wir erwarten für die Zukunft keine negative Entwicklung. Unser Business Continuity Management sichert auch bei möglichen Störungen einen geregelten Geschäftsbetrieb. Über unsere Risikoüberwachungs- und -steuerungssysteme und die konsequente Ausrichtung unseres Geschäftsmodells an der Konzernrisikotragfähigkeit können wir gewährleisten, dass die im Rahmen unserer Geschäftstätigkeit eingegangenen Risiken mit entsprechenden Risikokapitalien unterlegt sind.

Die Wirksamkeit unseres Risikofrüherkennungssystems wird durch die Abschlussprüfer gemäß den gesetzlichen Anforderungen überprüft. Die Prüfungen der internen Revision ergaben, dass die Steuerung unserer Risiken in Art und Umfang den Grundsätzen zur Risikosteuerung entspricht und dass die vorhandenen Überwachungssysteme ihre Aufgabe erfüllen können.

Weiterer Ausbau des Risikomanagementsystems

Wir werden auch künftig unser Risikomanagement- und -controllingsystem weiter ausbauen, um die Transparenz der eingegangenen Risiken zu erhöhen und unsere Risikosteuerungsmöglichkeiten weiter zu verbessern.

Die dargestellten Risiken und solche, die uns noch nicht bekannt sind oder bis zum jetzigen Zeitpunkt als unwesentlich eingeschätzt wurden, könnten einen negativen Einfluss auf unsere im Ausblick abgegebenen Prognosen haben.

## PROGNOSEBERICHT

MLP hat als unabhängiger, ganzheitlicher Finanzdienstleister für Akademiker und andere anspruchsvolle Kunden mit den Kernkompetenzen Alters- und Gesundheitsvorsorge sowie Vermögensmanagement ein im deutschen Markt einzigartiges Profil. Die im Jahr 2005 mit dem Verkauf der MLP Lebensversicherung AG und der MLP Versicherung AG eingeleitete und mit dem Ausbau des Vermögensmanagements in den Jahren 2006 und 2007 konsequent fortgeführte Neuausrichtung des Konzerns ist weitgehend abgeschlossen. Weitere wesentliche Änderungen der Geschäftspolitik sind in den nächsten zwei Jahren aus heutiger Sicht nicht vorgesehen.

Unsere Ziele für die nächsten beiden Geschäftsjahre sind damit ebenfalls klar: Wir streben mittel- bis langfristig ein profitables Wachstum und Marktanteilsgewinne in einem sich insbesondere durch regulatorische Anforderungen schnell verändernden Markt an. Durch die Veräußerung der Geschäftsbetriebe unserer unprofitablen Geschäftseinheiten in Großbritannien und Spanien im abgelaufenen Geschäftsjahr liegt unser regionaler Fokus neben unserem Kernmarkt Deutschland auf den Märkten in Österreich und den Niederlanden. Die sich uns bietenden Wachstumschancen in den Märkten für Alters- und Gesundheitsvorsorge sowie Vermögensmanagement (siehe entsprechende Kapitel im Prognosebericht) wollen wir konsequent nutzen.

Unser besonderes Augenmerk liegt dabei auf dem Vermögensmanagement. Hier gilt es, vertriebliche Erfolge zu erzielen. Im Laufe des Jahres 2007 haben wir hier mit der Hilfe unserer im Jahr 2006 akquirierten Tochtergesellschaft Feri Finance AG neue, auf unsere Kundengruppe zugeschnittene Vermögensmanagementkonzepte entwickelt und die vertriebliche Umsetzung vorbereitet.

Der Wettbewerbsvorteil von MLP und Feri ist durch die systematische Nutzung der komplementären Stärken beider Unternehmen begründet. In der Kombination des Know-hows beider Unternehmen entsteht ein Dienstleistungsangebot, das durch die Qualität seiner Bausteine, die „Best-of-Methodik“ und die Abdeckungsbreite und -tiefe der Finanzfragen in Deutschland einmalig ist. Mit der researchbasierten Integration aller Assetklassen wird das Portfolioergebnis der Vermögensmanagementkunden von MLP auf der Basis ihrer individuell gewünschten Risikoneigung systematisch optimiert und entsprechend stabilisiert. Die neue Kompetenz wird gerade im Jahr 2008 vor dem Inkrafttreten der neuen Abgeltungssteuer in Deutschland viele Menschen interessieren und schließlich überzeugen. MLP hat deshalb gerade jetzt gute Voraussetzungen, mit dem neuen Angebot im Vermögensmanagement insbesondere bestehende Kunden anzusprechen und damit zusätzliche Erträge zu generieren.

Zur weiteren Verbesserung unseres Geschäftsmodells werden wir auch in den kommenden Jahren die Optimierung unserer internen und externen Prozesse weiter vorantreiben. Die in den vergangenen Jahren optimierte IT-Landschaft des Konzerns erfüllt nicht nur alle neuen regulatorischen Anforderungen, sondern verbessert unseren Beschaffungsprozess, sichert die Qualität des Bera-

Strategische Neuausrichtung  
weitgehend abgeschlossen

Ziel: profitables Wachstum

Wettbewerbsvorteile im  
Vermögensmanagement

Prozessoptimierung schafft  
Nutzen

Abschwächung des Wirtschaftswachstums in Deutschland erwartet

tungsprozesses, erhöht die Produktivität unserer Berater und schafft für unsere Kunden vielfältigen Zusatznutzen, der sich positiv auf die Kundenbindung auswirken wird. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, auch in diesem Bereich die Benchmark in unserer Industrie zu sein.

### Zukünftige gesamtwirtschaftliche Entwicklung

MLP erwirtschaftet mehr als 97 % seines Umsatzes in Deutschland. Folglich ist vor allem die konjunkturelle Entwicklung hierzulande für den Geschäftserfolg des Unternehmens von Bedeutung. Für das Jahr 2008 prognostizieren die Wirtschaftsforschungsinstitute ein leicht abgeflachtes Wachstum von 2 bis 2,2 %. Dieser Trend soll sich dann auch im Jahr 2009 fortsetzen. So erwartet beispielsweise das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) für 2009 aber nur noch ein Wachstum von 1,9 %. Für Europa geht der Internationale Währungsfonds für 2008 sogar nur von einem Wachstum von weniger als 2 % aus.

### Erwartetes Wirtschaftswachstum in Deutschland



Quelle: Sachverständigenrat, Europäische Union  
Prognose: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW)

Durch die sich zuspitzende Hypothekenkrise in den USA im Frühjahr 2008 ist sogar zu befürchten, dass selbst diese Prognosen nicht eingehalten werden können. Vielfältige Unsicherheitsfaktoren trüben seit Januar 2008 die Konjunkturstimmung weltweit. Wenn sich die Rezessionsbefürchtungen aus den USA im weiteren Jahresverlauf auch auf den Euroraum niedersenken, könnten auch die Konjunkturaussichten in Deutschland weiter eingetrübt werden. Sobald die deutsche Realwirtschaft betroffen wäre, könnte sich dies auch auf die Geschäftsperspektiven von MLP auswirken.

Konsumnachfrage wächst

Das Wirtschaftswachstum in Deutschland soll im kommenden Jahr vor allem durch eine steigende Konsumnachfrage getragen werden. Trotz Turbulenzen an den Börsen gehen Experten zu Jahresbeginn 2008 weiterhin von einer Fortsetzung der Entspannung auf dem deutschen Arbeitsmarkt in den kommenden zwei Jahren aus. Das DIW erwartet einen Rückgang der Arbeitslosenquote von 8,9 % in 2007 auf 7,7 % im Jahr 2009. Die deutsche Wirtschaft ist vor allem an hochqualifizierten Arbeitskräften interessiert. Die Zielgruppe von MLP sollte von den verbesserten Aussichten auf dem Arbeitsmarkt am stärksten profitieren.

Das positive wirtschaftliche Umfeld wird sich auch auf die Kaufkraft und die verfügbaren Einkommen der Deutschen auswirken. In 2008 soll die Kaufkraft weiter zunehmen. Das DIW erwartet in 2008 bei den verfügbaren Einkommen eine Steigerung im Jahresdurchschnitt von 2,9%. In 2009 dagegen soll die Steigerung mit nur noch 2% etwas geringer ausfallen.

**Erwarteter Einfluss von gesamtwirtschaftlichen Faktoren auf die Geschäftsentwicklung von MLP in 2008 und 2009**

Erwarteter Einfluss auf die Geschäftsentwicklung von MLP in 2008 und 2009	
Positives konjunkturelles Umfeld	+
Rückgang der Arbeitslosigkeit	+
Anstieg der verfügbaren Einkommen	+
Zunahme der Kaufkraft	+

**Zukünftige Branchensituation**

Die Geschäftsaktivitäten von MLP umfassen die Bereiche Vorsorge, Absicherung, Vermögensmanagement und Finanzierung. Unsere Geschäftsperspektiven werden damit von den Entwicklungen auf den entsprechenden Märkten geprägt. Während die Letztgenannten hauptsächlich von der konjunkturellen Entwicklung beeinflusst werden, stehen insbesondere die Märkte für Alters- und Gesundheitsvorsorge unter dem Einfluss der Politik. Die Wettbewerbssituation in der gesamten Finanzdienstleistungsbranche wird sich aufgrund neuer, in den Jahren 2007 und 2008 eingeführter, Rahmenbedingungen in den kommenden Jahren stark verändern.

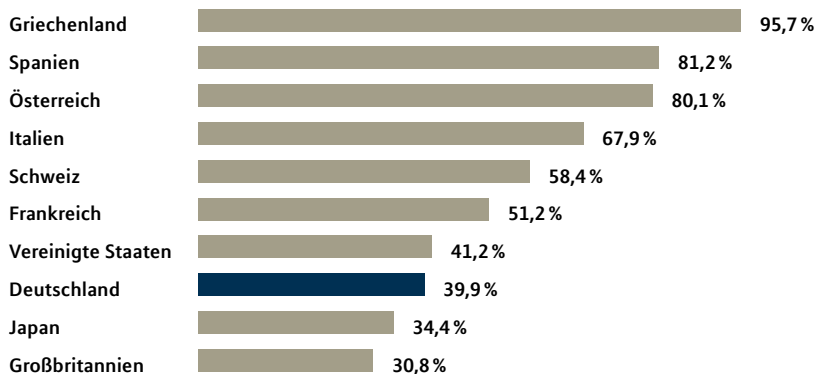
**Altersvorsorge**

Mit seiner Kernkompetenz Altersvorsorge agiert MLP in einem Wachstumsmarkt. Alle Umfrageergebnisse unterstreichen das steigende Problembewusstsein der Deutschen in Bezug auf ihre persönliche Absicherung im Alter. Zumindest mittelfristig wird das Problembewusstsein dazu führen, dass mehr Geld in die betriebliche und private Altersvorsorge investiert wird. Dies wird MLP zusätzliches Abschlusspotenzial eröffnen.

Während sich die Elterngenerationen noch darauf verlassen konnten, dass 80% ihres Altersruhegeldes durch staatliche Kassen bereitgestellt wurden, so kann die Generation der Kinder nur noch mit einem staatlichen Altersruhegeld von etwa 40% rechnen. Damit liegt einer Studie der OECD zufolge das zu erwartende Rentenniveau in Deutschland um das Jahr 2050 im europäischen Ländervergleich auf einem der hinteren Plätze.

Wachstumsmarkt Altersvorsorge

### Erwartetes Rentenniveau in ausgewählten Ländern\*



Quelle: OECD

\* Niveau der gesetzlichen Rente nach heutiger Rechtslage. Länderauswahl. Berechnungsgrundlage: Arbeitnehmer, der 2004 mit 20 Jahren in Vollzeit zu arbeiten beginnt und bis zum gesetzlichen Rentenalter berufstätig ist (Durchschnittsverdiener).

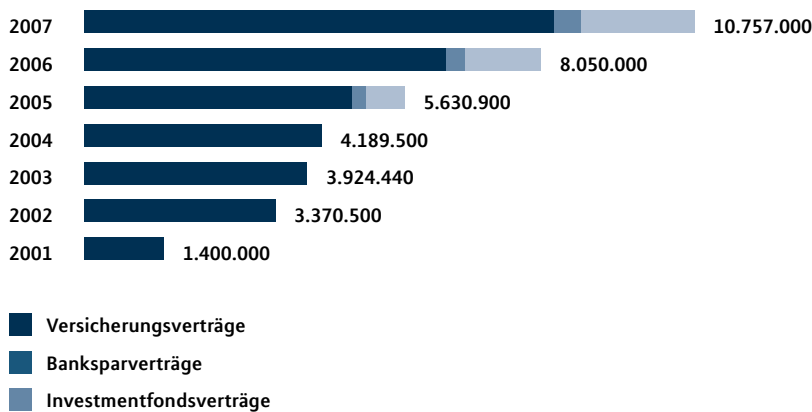
Zwang zur privaten Vorsorge  
nimmt zu

Folglich hat die private Vorsorge hierzulande deutlich an Stellenwert gewonnen. Wer im Alter für sich ein auskömmliches Einkommen sicherstellen will, muss in Zeiten der Berufstätigkeit privat vorsorgen. Der Gesetzgeber fördert Sparen für das Alter mit Zuschüssen und steuerlichen Vergünstigungen. Wer während seines aktiven Berufslebens Geld für das Alter zurücklegt, erhält Steuernachlässe und Zulagen vom Staat. Dagegen sind die späteren Renten steuerpflichtig. Von dem neuen System profitiert also nur, wer die steuerliche Förderung während seines Berufslebens nutzt. Doch trotz vieler Informationskampagnen der Finanzindustrie und des Gesetzgebers ist in weiten Teilen der Bevölkerung längst noch nicht präsent, wie ein optimales Konzept der persönlichen Altersvorsorge ausgestaltet werden kann. Der Beratungsbedarf ist folglich stark gestiegen und bietet MLP mit seinen erstklassig ausgebildeten Beratern und seinem Best-in-Class-Produktansatz gute Grundvoraussetzungen für den weiteren Ausbau des Geschäfts.

10 Mio. Riester-Verträge

Einen Indikator für das Potenzial des privaten Altersvorsorgemarktes in Deutschland liefert die Anzahl der Riester-Verträge. Bis Ende 2007 hatten rund 10 Mio. Bundesbürger einen solchen Altersvorsorgevertrag abgeschlossen. Nach Expertenmeinung liegt das Gesamtpotenzial für Riester-Verträge bei bis zu 36 Mio. Wenn der Gesetzgeber, wie zum Ende des Jahres 2007 erwartet, die Riester-Förderung bald auch auf privates Wohneigentum ausweitet, eröffnet dies zusätzliche Beratungs- und Abschlusschancen. MLP hat seine Kunden schon seit 2002 kontinuierlich mit den Vorteilen der Riester-Förderung vertraut gemacht.

### Entwicklung der Anzahl von Riester-Verträgen, aufgegliedert nach Vertragsart



Quelle: Bundesministerium für Arbeit und Soziales

Auch die im Jahre 2005 mit dem Alterseinkünftegesetz eingeführte Basis-Rente bietet ein hohes Absatzpotenzial. Nachdem bis Ende Dezember 2007 nur rund 310.000 Versicherte einen solchen Altersvorsorgevertrag abgeschlossen hatten, ist davon auszugehen, dass diese Form der steuerlich geförderten privaten Altersvorsorge mittel- bis langfristig stärker in den Fokus der Aufmerksamkeit rückt, sobald die Nachfrage nach Riester-Verträgen gesättigt sein wird.

Ein wichtiger Baustein der Vorsorge ist die betriebliche Altersversorgung. Mit Hilfe dieser staatlich geförderten Zusatzversorgung profitieren Berufstätige bei ihrer individuellen Vorsorgeplanung von den Vorteilen der Entgeltumwandlung, da deren Finanzierung bis mindestens 4 % der Beitragsbemessungsgrenze (2008: 2.544 € p.a., z. B. an Direktversicherungen und Pensionskassen) von Steuern und Sozialabgaben befreit ist. Die zunächst befristete Abgabefreiheit für Sozialabgaben wurde Ende des Jahres 2007 durch den Gesetzgeber in eine unbefristete umgewandelt. Da der Arbeitnehmer einen Anspruch auf Entgeltumwandlung hat und immer mehr Unternehmen in Deutschland den Nutzen der betrieblichen Altersversorgung für Arbeitnehmer und Arbeitgeber erkennen, sind gute Rahmenbedingungen zum Ausbau des Geschäfts gegeben.

Die betriebliche Altersvorsorge und private Altersvorsorgebausteine aus den Schichten 1 bis 3 werden sich in Zukunft immer stärker zu einem optimierten Konzept zusammenfügen. Dies gilt insbesondere für Kunden in der MLP-Zielgruppe, die einen überdurchschnittlichen Altersvorsorgebedarf haben.

Gute Rahmenbedingungen in  
der betrieblichen Altersvorsorge

Deutsche haben Vertrauen  
in das Gesundheitssystem  
verloren

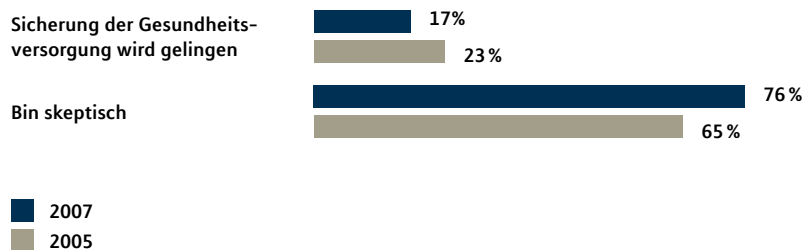
### Gesundheitsvorsorge

Die durch die Gesundheitsreform verursachte Ertragsdelle im Geschäft mit privaten Krankenvollversicherungen wird sich mittelfristig wieder ausgleichen. Die Bevölkerung hat das Vertrauen in das umlagefinanzierte Gesundheitssystem der gesetzlichen Krankenkassen verloren. Das Interesse, in eine private Krankenversicherung zu wechseln oder sich zumindest eine private Zusatzversicherung zuzulegen, ist groß und weiter im Wachsen begriffen. Nach wie vor steht dieses Geschäftsfeld allerdings unter dem Damoklesschwert der Politik. Neue politische Strömungen gegen den freien Wettbewerb im Gesundheitswesen können die Geschäftsaussichten in diesem Geschäftsfeld jederzeit erneut negativ beeinflussen.

Nach einer repräsentativen Umfrage, die MLP in Kooperation mit dem Institut für Demoskopie Allensbach im Jahr 2007 durchgeführt hat, beurteilen die Deutschen die Zukunftsperspektiven ihres Gesundheitssystems zunehmend skeptisch. Drei Viertel der Befragten rechnen mit weiteren Reformen. Nur 17 % sind der Meinung, dass es der Politik gelingen wird, längerfristig eine gute Gesundheitsversorgung für die Bevölkerung sicherzustellen. Der Reformbedarf im deutschen Gesundheitssystem ist hoch. Die Menschen suchen nach Problemlösungen für sich und ihre Familien.

### Wachsende Zweifel an einer dauerhaften Sicherung der Qualität der Gesundheitsversorgung

„Glauben Sie, dass es der Politik gelingen wird, auch längerfristig eine gute Gesundheitsversorgung für alle sicherzustellen, oder sind Sie da eher skeptisch?“



Basis: Bundesrepublik Deutschland, Bevölkerung ab 16 Jahre  
Quelle: MLP-Gesundheitsreport 2007, IfD-Umfragen 7083, 10012

Die Branche erwartet, dass sich die Beitragseinnahmen in den kommenden Jahren steigern lassen, setzt dabei aber voraus, dass sich der wirtschaftliche Aufschwung in Deutschland bald deutlicher in den verfügbaren Haushaltsbudgets der Inländer niederschlägt.

## Vermögensmanagement

Für das Vermögensmanagement sind die Prognosen überaus optimistisch. Nach dem World Wealth Report 2007 von Merrill Lynch und Capgemini stieg das Nettofinanzvermögen vermögender Privatpersonen in 2006 auf 37,2 Billionen US-Dollar und wuchs damit um 11,4 % gegenüber dem Vorjahr. In Deutschland gab es 2006 798.000 Millionäre. Im Vorjahr waren es noch 767.000. Vor dem Hintergrund dieser Zahlen erwartet die Branche ein weiterhin profitables Wachstum bei hohen Margen in den nächsten Jahrzehnten. Beste Voraussetzungen bietet auch das Geschäft mit vermögenden Privatkunden. Die Branche geht in der Vermögensverwaltung von einer jährlichen Steigerung des Kundenvermögens von 30 % aus.

Vor diesem überaus positiven Hintergrund hat MLP in den letzten beiden Jahren die strategischen Weichenstellungen zur Ausschöpfung der Potenziale im Wachstumsfeld Vermögensmanagement eingeleitet. Es gilt in den kommenden Jahren, die Synergien in Zusammenarbeit mit den übrigen Geschäftsbereichen des Unternehmens zu heben und das Vermögensmanagement zu einer starken Ertrags Säule im Geschäftsmodell von MLP aufzubauen.

Schon heute sind 37 % der 721.000 MLP-Kunden potenzielle Vermögensverwaltungsklienten. In den kommenden Jahren werden immer mehr Akademiker und andere anspruchsvolle MLP-Kunden in dieses Segment hineinwachsen.

Im Jahr 2008 sind die Startbedingungen für das neue MLP-Vermögensmanagement besonders günstig. Denn durch die bevorstehende Einführung der Abgeltungssteuer zum 1. Januar 2009 ist der Finanzdienstleistungsmarkt in Deutschland in Bewegung. Experten gehen davon aus, dass die Bundesbürger im Vorfeld der Steuereinführung bis zu 200 Mrd. € umschichten werden. Die MLP-Berater haben deshalb in 2008 besonders gute Voraussetzungen, ihre Beratungskompetenz im Vermögensmanagement zu beweisen.

## Finanzierung

Das Geschäft mit privaten Baufinanzierungen war im Jahr 2007 in der gesamten Branche schwach. Im europäischen Vergleich sollte der heimische Markt allerdings ein gutes Potenzial bieten. Während in Ländern wie Frankreich eine Eigentumsquote von 56 % und in Spanien sogar eine Eigentumsquote von 81 % besteht, wohnen die meisten Menschen in Deutschland nach wie vor zur Miete. Die Eigentumsquote liegt hierzulande bei nur 43 %.

Die Branche erwartet nach dem Start der Riester-Förderung für Wohnimmobilien im Jahr 2008 eine verbesserte Geschäftsgrundlage. Gleichzeitig sollten positive Impulse vom ab Februar 2008 attraktiver werdenden KfW-Wohneigentumsprogramm ausgehen. Es ist erklärtes Ziel staatlicher Stellen, eine Erhöhung der Wohneigentumsquote in Deutschland herbeizuführen.

Zusammen mit dem Immobilienfinanzierungsbroker Interhyp AG wird MLP über die MLP Hyp GmbH in Zukunft die Vermittlung von Immobilienfinanzierungen abwickeln. MLP hält 49,8 % an diesem Unternehmen. Dies bringt für die Kunden, aber auch für die MLP-Berater vielfältige Vorteile mit sich: Die Berater haben einen optimalen Zugriff auf eine leistungsfähige Produkt- und

Private Vermögen wachsen

Abgeltungssteuer induziert  
Umschichtungen

Neue Immobilienfinanzierungs-  
plattform

Systemplattform für Immobilienfinanzierungen und werden gezielt in allen Detailfragen unterstützt. Die MLP-Kunden profitieren von einer unabhängigen Auswahl aus einer Vielzahl von Produkten, kombiniert mit einem hohen Service durch die persönliche MLP-Beratung. Über das neue Unternehmen kann MLP für seine Kunden weiter verbesserte Konditionen anbieten und gleichzeitig Margenvorteile generieren.

### Wettbewerb

Wettbewerbsintensität wird zunehmen

Die Wettbewerbsintensität in der deutschen Finanzdienstleistungsbranche wird sich in den kommenden Jahren weiter erhöhen. Während in den vergangenen Jahren der internationale Wettbewerb und die Anforderungen der Kapitalmärkte die Marktteilnehmer zur Optimierung ihrer Kosten und Prozesse gezwungen haben, wird der Wandel in der Branche in den kommenden Jahren noch von steigenden regulatorischen Anforderungen beschleunigt.

Für den Vertrieb von Finanzdienstleistungen sind insbesondere folgende, in den Jahren 2007 und 2008 eingeführte Veränderungen zu nennen:

- die EU-Versicherungsvermittler-Richtlinie (VVR; seit Mai 2007)
- die Markets in Financial Instruments Directive, (MiFID; seit November 2007)
- die Änderung des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG; seit Januar 2008)

Höhere Markteintrittsbarrieren

Diese gesetzlichen Änderungen erhöhen einerseits die Markteintrittsbarrieren für neue Wettbewerber. Andererseits werden sie die Professionalisierung und die Spezialisierung der Anbieter fördern. Branchenkenner erwarten deshalb in den nächsten Jahren einerseits einen Konsolidierungsprozess unter den kleinen und mittleren Anbietern, andererseits einen Konzentrationsprozess hin zu immer größeren und damit leistungsfähigeren Instituten, die Skaleneffekte generieren und qualifiziertes Personal binden können. Denn die neuen gesetzlichen Anforderungen an Finanzdienstleister erfordern hohe Investitionen in die IT und zudem umfassende Prozessoptimierungen in den Unternehmen. Nur leistungsfähige Anbieter mit vorausschauender Geschäftspolitik, gut ausgebildeten Beratern und der notwendigen Finanzkraft werden den gesetzlichen Anforderungen dauerhaft gerecht werden können.

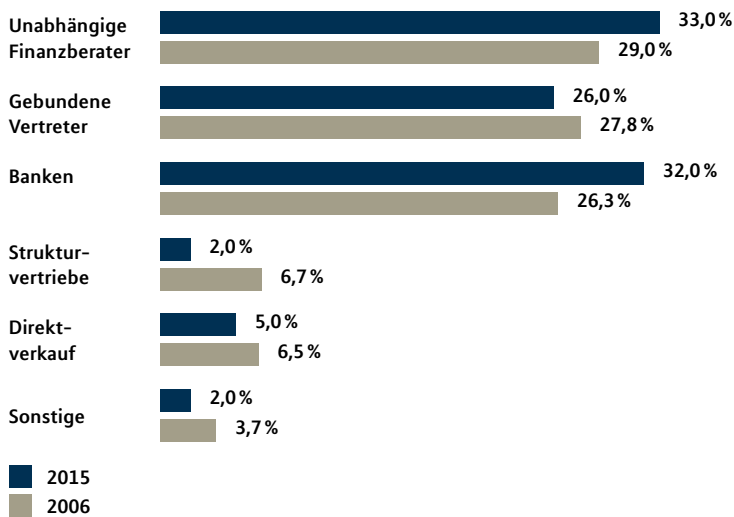
Unabhängige Vermittler werden Marktanteil ausbauen

In diesem Zusammenhang werden auch die Vor- und Nachteile der unterschiedlichen Vertriebskanäle in der Finanzdienstleistungsbranche verglichen. Hierbei wird zunehmend klar, dass der wenig kapitalintensive unabhängige Finanzvertrieb, wie ihn MLP seit vielen Jahren erfolgreich praktiziert, zu einem Königsweg wird. So geht der Tillinghast-Vertriebswege-Survey, ein in Branchenkreisen renommierter Report des Beratungsunternehmens Towers Perrin, davon aus, dass der Vertriebskanal freie Finanzvermittler weiter Marktanteile gewinnen wird. Während noch im Jahr 1999 ein Marktanteil von 23 % gemessen wurde, soll der Marktanteil der unabhängigen Finanzvermittler bis zum Jahr 2015 die Marke von 33 % erreichen. Neben den Banken gehört damit der Vertriebsweg von MLP zu den ganz wenigen Vertriebswegen, die zukünftig noch Marktanteile

gewinnen können. MLP ist damit in einem Segment mit günstigen Zukunftsperspektiven positioniert.

Auch Erfahrungen im Ausland belegen diesen Trend. Insbesondere in Großbritannien, wo eine ähnliche Verschärfung des regulatorischen Umfeldes stattgefunden hat, ist beispielsweise der Marktanteil von unabhängigen Finanzberatern von 39 % im Jahr 1992 auf 73 % im Jahr 2006 gestiegen.

### Marktanteile unterschiedlicher Vertriebswege für Lebensversicherungsprodukte in Deutschland



Quelle: Tillinghast-Vertriebswege-Survey 2006

Trotz der erhöhten regulatorischen Anforderungen bleibt der Vertrieb von Finanzdienstleistungen ein attraktives Marktsegment im gesamten Finanzdienstleistungsmarkt. Dies belegt auch die Tatsache, dass neue Wettbewerber den Markteintritt im vergangenen Jahr vollzogen oder angekündigt haben. Auch dies kann in Zukunft zu einer Verschärfung des Wettbewerbes beitragen.

MLP ist auf die Veränderungen des Wettbewerbumfeldes und die verschärften regulatorischen Anforderungen gut vorbereitet. Auf der Grundlage der strategischen Neuausrichtung in den letzten drei Jahren und mit Hilfe seiner hochmodernen IT-Landschaft ist MLP heute in der Lage, die neuen Anforderungen nicht nur zu erfüllen, sondern seinen Kunden über die neuen Regelungen hinaus noch vielfältigen Zusatznutzen zu bieten.

Wir gehen deshalb davon aus, dass wir unseren Marktanteil gerade vor dem Hintergrund des sich konsolidierenden Wettbewerbumfeldes weiter ausbauen können.

MLP ist auf Änderungen gut vorbereitet

### Branchenspezifische Einflussfaktoren auf die erwartete Geschäftsentwicklung in der Branche und von MLP in den Jahren 2008 und 2009

	Branche 2008 und 2009	MLP 2008 und 2009
Gesetzliche Rahmenbedingungen der Altersvorsorge	+	+
Gesetzliche Rahmenbedingungen Krankenversicherung	-	-
Trend zum Vorsorgesparen	+	+
Zunehmender Bedarf an Geldanlage bei Privatkunden in Deutschland	+	++
Zunahme der Wettbewerbsintensität bei den Vertriebskanälen für Finanzdienstleistungen	+ -	+
Änderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen (VVR, MiFID, VVG)	-	+

#### Voraussichtliche Geschäftsentwicklung

Ziel: Ausbau von Marktanteilen

MLP ist durch die strategischen Maßnahmen der letzten Geschäftsjahre nach unserer Einschätzung hervorragend im deutschen Finanzdienstleistungsmarkt positioniert. Es ist unser Ziel, unseren Marktanteil im Bereich der Altersvorsorge als auch im Vermögensmanagement in Deutschland weiter auszubauen. Diese Märkte versprechen Wachstum in den kommenden Jahren.

Wir haben im abgelaufenen Geschäftsjahr die zur Umsetzung der Versicherungsvermittler-Richtlinie (VVR), der MiFID und der Änderungen des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG) notwendigen Anpassungen vorgenommen. Da insbesondere die Änderungen im VVG sehr weit reichend sind und auch zu Anpassungsprozessen bei unseren Produktpartnern führen werden, können wir zum jetzigen Zeitpunkt die kurzfristigen Auswirkungen der Änderungen auf unsere Produktivität nicht abschätzen. Darüber hinaus könnte die ab dem 1. Juli 2008 gesetzlich vorgeschriebene verbesserte Preistransparenz bei Lebens- und Krankenversicherungsprodukten zu einer Änderung des Kundenverhaltens führen, das sich negativ auf unser Geschäft auswirken könnte.

MLP wird mittel- bis langfristig von geänderten Rahmenbedingungen profitieren

Mittel- bis langfristig gehen wir allerdings davon aus, dass wir aufgrund unseres einzigartigen Geschäftsmodells von den im abgelaufenen Geschäftsjahr und Anfang 2008 geänderten gesetzlichen Rahmenbedingungen profitieren werden.

Rückgang im Markt für Altersvorsorge erwartet

Im Markt für Altersvorsorge sehen wir, bedingt durch die demografische Entwicklung und die weiter zurückgehenden Leistungen der gesetzlichen Rentenversicherung in Deutschland, weiterhin einen hohen Bedarf. Für das Jahr 2008 erwarten wir trotzdem eine Fortsetzung der Zurückhaltung beim Abschluss von Altersvorsorgeverträgen. Insgesamt rechnen wir mit einem zurückgehenden Gesamtmarkt. Unser Ziel ist es, in 2008 in diesem Bereich weitere Marktanteile zu gewinnen.

Mit der Einführung der Gesundheitsreform zum 1. April 2007 haben sich die Rahmenbedingungen in unserer Sparte Krankenversicherung deutlich verschlechtert. Die Geschäftsentwicklung im ersten Quartal 2007 war zunächst noch erfreulich, da wir im ersten Quartal 2007 Erträge aus dem Abschluss von Verträgen aus dem vierten Quartal 2006, die aufgrund einer Rechtsunsicherheit im Vorfeld der Gesundheitsreform mit einem Rücktrittsrecht für die Kunden ausgestattet waren, ertragswirksam gebucht haben. Nach Inkrafttreten der Gesundheitsreform am 1. April 2007 entwickelte sich die Nachfrage nach privaten Krankenvollversicherungen jedoch erwartungsgemäß rückläufig. Für 2008 gehen wir in dieser Sparte ebenfalls von rückläufigen Gesamterträgen aus.

Gesundheitsreform hat Rahmenbedingungen verschlechtert

Aufgrund der Einführung einer Abgeltungsteuer auf Kapitalgewinne in Deutschland zum 1. Januar 2009 erwarten Experten im laufenden Geschäftsjahr enorme Umschichtungen im Markt für Vermögensmanagement. Mit unseren neuen, für die veränderten steuerlichen Rahmenbedingungen optimierten Vermögensmanagementkonzepten sind wir gut darauf vorbereitet, von diesen Umschichtungen zu profitieren.

Der größte Einzelposten in unseren Aufwendungen sind die Aufwendungen für das Maklergeschäft. Dies sind im Wesentlichen die erfolgsabhängigen Provisionszahlungen an unsere Berater. Diese Aufwendungen werden sich entsprechend zur Veränderung der Gesamterträge aus dem Maklergeschäft entwickeln.

Steigende Aufwendungen

Da wir in einigen vertriebsunterstützenden Bereichen weitere Mitarbeiter einstellen wollen, wird sich der Personalaufwand im laufenden Geschäftsjahr über die üblichen Gehaltsanpassungen hinaus leicht erhöhen.

Auch bei den betrieblichen Aufwendungen rechnen wir mit einem Anstieg, da weitere Ausbaustufen unserer IT-Infrastruktur geplant sind und die Anpassungen an das neue regulatorische Umfeld höhere Ausgaben erforderlich machen.

Die sich im Wesentlichen aus den regulatorischen Veränderungen ergebenden Unsicherheiten erschweren eine genaue Umsatz- und Ergebnisprognose für das Geschäftsjahr 2008. Insgesamt gehen wir davon aus, dass die Gesamterträge moderat ansteigen und dass unsere operative Marge (EBIT-Marge) zunächst im laufenden Geschäftsjahr leicht rückläufig sein wird. Allerdings sollte sie nicht unter das hohe Niveau des Geschäftsjahres 2006 (16 %) sinken. Für die Folgejahre rechnen wir dann wieder mit einer Verbesserung der Marge.

Es entspricht unserer Unternehmenspolitik, unsere Aktionäre angemessen am Erfolg zu beteiligen. Dividendenzahlungen erfolgen je nach Finanz- und Ertragslage des Konzerns sowie nach dem zukünftigen Barmittelbedarf. Wir streben eine nachhaltige Ausschüttungsquote von zirka 60 % an.

Dividendenpolitik

Aufgrund der insgesamt erfreulichen Ergebnisentwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr können Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung am 16. Mai 2008 eine Dividende in Höhe von 0,50 € je Aktie vorschlagen. Dies entspricht einer Dividendensumme von zirka 49 Mio. € und damit einer Ausschüttungsquote von 64 % bezogen auf das Ergebnis der fortzuführenden Geschäftsbereiche.

Die von der Gesellschaft gehaltenen eigenen Aktien sind gemäß § 71b AktG nicht gewinnberechtigt.

#### Ausreichende Liquidität

### Geplante Finanzierungsmaßnahmen und Investitionen

Der MLP-Konzern verfügte zum Bilanzstichtag über ausreichende liquide Mittel. Unser Geschäftsmodell ist wenig kapitalintensiv und erwirtschaftet hohe Cashflows. Aus heutiger Sicht ist damit für die Jahre 2008 und 2009 ein ausreichender Innenfinanzierungsspielraum gegeben. Im abgelaufenen Geschäftsjahr erzielten wir einen Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit in Höhe von 82,4 Mio. € (fortzuführende Geschäftsbereiche). Für das laufende Geschäftsjahr erwarten wir einen Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit zumindest in gleicher Höhe. Wir werden diesen Cashflow zur Beteiligung der Aktionäre am Unternehmenserfolg und zur weiteren Stärkung der Finanzkraft des Konzerns nutzen.

Der wesentliche Teil unserer Investitionen wird auch in diesem Jahr in IT-Projekte fließen, die die kontinuierliche Verbesserung der Qualität unserer Beratung und unseres Kundenservice zum Ziel haben (siehe auch Kapitel Kundenbetreuung). Neben den aktivierbaren Investitionen wenden wir für diese Projekte weitere investive Mittel auf, die als Aufwendungen in der Gewinn- und Verlustrechnung enthalten sind. Wir haben in diese Projekte in den Jahren 2006 und 2007 bereits rund 29 Mio. € investiert beziehungsweise für diese Projekte aufgewendet. Im laufenden Geschäftsjahr werden weitere Anschlussinvestitionen und -aufwendungen folgen.

#### Eigenkapitalrendite soll steigen

Die Eigenkapitalrendite bezogen auf die fortzuführenden Geschäftsbereiche lag in der Berichtsperiode bei 22 %. Obwohl diese Kennzahl nicht zu unseren Steuerungskennzahlen gehört, streben wir an, die Eigenkapitalrendite in den kommenden Jahren nachhaltig zu steigern.

Die Liquiditätssituation des Konzerns ist sehr gut. Saisonüblich wird sich die Liquidität in der ersten Jahreshälfte unter anderem durch die geplante Dividendenzahlung zunächst verringern, um dann in der zweiten Jahreshälfte aufgrund der ebenfalls saisonüblichen operativen Geschäftsentwicklung wieder anzuheben.

### Chancen

#### Chancen in den Märkten für Alters- und Gesundheitsvorsorge

Die Märkte für Alters- und Gesundheitsvorsorge in Deutschland werden sehr stark von gesetzlichen Rahmenbedingungen beeinflusst. Insbesondere die absehbaren Auswirkungen des demografischen Wandels in unserer Gesellschaft haben den Reformdruck für die umlagefinanzierten sozialen Sicherungssysteme wesentlich erhöht. Mit dem Alterseinkünftegesetz im Jahr 2005 hat der Gesetzgeber strukturelle Änderungen im staatlichen Rentensystem eingeführt. Ein im Zeitverlauf zurückgehendes Versorgungsniveau soll durch kapitalgedeckte private und betriebliche Altersvorsorge, die steuerlich gefördert wird, ausgeglichen werden. Für MLP könnten sich im Bereich der Altersvorsorge zwei zusätzliche Chancen ergeben. Falls in Zukunft aufgrund von Finanzierungsproblemen in der gesetzlichen Rentenversicherung weitere Einschnitte in das Versorgungsniveau notwendig werden sollten, würde das den Druck zu einer verstärkten Eigenvorsorge weiter erhöhen und für MLP zusätzliches Geschäftspotenzial eröffnen. Sollte der Gesetzgeber feststellen, dass das Niveau der Eigenvorsorge

nicht ausreicht, um in Zukunft eine zunehmende Altersarmut zu verhindern, könnte er sich dazu entschließen, die steuerliche Förderung der privaten und betrieblichen Altersvorsorge weiter zu erhöhen, was ebenfalls zu zusätzlichem Geschäftspotenzial für MLP führen würde.

Für das deutsche Gesundheitssystem ist nach unserer Einschätzung ebenfalls eine weitere strukturelle Reform notwendig. Hieraus würden sich aufgrund des demografischen Drucks – vergleichbar mit der Entwicklung im staatlichen Rentensystem – ein zurückgehendes Leistungsniveau und damit ein zusätzlicher Bedarf an privater Absicherung gesundheitlicher Risiken ergeben. Auch diese Entwicklung würde MLP Ansatzpunkte für die Vermittlung von entsprechenden Produkten liefern.

Aus den Änderungen des regulatorischen Umfeldes für Finanzdienstleister, die sich aus der Versicherungsvermittler-Richtlinie (VVR), der Markets in Financial Instruments Directive (MiFID) und den Änderungen des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG) ergeben, resultieren für MLP ebenfalls Chancen. Insbesondere die zu erwartende Konsolidierung des Marktes bietet uns die Möglichkeit, weitere Marktanteile zu gewinnen.

Eine weitere Chance, die sich aus einer Änderung des regulatorischen Umfeldes für MLP ergibt, ist die Einführung einer Abgeltungsteuer auf Kapitalgewinne in Deutschland ab dem Jahr 2009. Experten erwarten deshalb starke Umschichtungen der Vermögen deutscher Haushalte im laufenden Geschäftsjahr. Dies bietet uns die Möglichkeit, unsere Kunden zum Thema Abgeltungsteuer zu beraten und dadurch entsprechende Absatzerfolge unserer Vermögensmanagementkonzepte zu generieren.

Unternehmensstrategische Chancen sehen wir vor allem durch die in den letzten drei Jahren durchgeführte Neupositionierung des Konzerns. Wir konzentrieren uns nun auf die unabhängige, ganzheitliche Beratung unserer Kunden und haben dadurch eine eindeutige Positionierung als unabhängiger Makler für Finanzdienstleistungen. Insbesondere in unserer Zielgruppe Akademiker und andere anspruchsvolle Kunden wird Unabhängigkeit im Beratungsprozess und der Produktauswahl ein immer bedeutenderes Unterscheidungsmerkmal im Wettbewerb. Um diese Position weiter zu verdeutlichen, haben wir uns im Rahmen der VVR als Makler registrieren lassen.

Die strategische Entscheidung, das Vermögensmanagement zu einer weiteren Kernkompetenz neben der Alters- und Gesundheitsvorsorge auszubauen, schätzen wir ebenfalls als chancenreich ein. Insbesondere unserer Kundengruppe im Alter über 40 Jahre werden wir die zusammen mit unserer Tochtergesellschaft Feri Finance AG entwickelten anspruchsvollen Konzepte zum Vermögensmanagement anbieten. Sollten unsere Kunden diese Konzepte schneller und in einem größeren Umfang als von uns bisher geplant nachfragen, ergeben sich dadurch zusätzliche Wachstumschancen. Ein Erfolg bei unseren bestehenden Kunden würde dann die Akquisition von Neukunden ebenfalls erleichtern.

Chancen aus den Änderungen  
des regulatorischen Umfelds

Chance Abgeltungssteuer

Unternehmensstrategische  
Chancen

## Leistungswirtschaftliche Chancen

Wesentliche leistungswirtschaftliche Chancen sehen wir bei unseren Beratern und bei unseren Prozessen. Unsere leistungswirtschaftlichen Prozesse haben wir in den letzten Jahren nicht nur den neuen regulatorischen Anforderungen angepasst, sondern auch weiter optimiert. Mit durchgängigen elektronisch unterstützten Prozessen über unsere gesamte Wertschöpfungskette sollte es uns in Zukunft gelingen, die Produktivität unserer Berater zu steigern, die Stückkosten zu senken und unsere Attraktivität als Partnerunternehmen weiter zu steigern. Sollte es uns zusätzlich gelingen, die Anzahl unserer Berater schneller zu steigern als bisher geplant, würde das Wachstum des Konzerns in den Folgejahren voraussichtlich an Dynamik gewinnen.

Sonstige Chancen, aus denen sich in Zukunft eine wesentliche positive Entwicklung der wirtschaftlichen Lage ergeben könnten, haben wir nicht identifiziert.

### **Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns**

Wir erwarten, dass das Jahr 2008 für die gesamte Finanzdienstleistungsindustrie ein Jahr des Wandels und der Anpassungen wird. Die Änderungen in den gesetzlichen Rahmenbedingungen werden den Wettbewerb fördern und die Professionalisierung vorantreiben und schließlich die Konsolidierung der Branche beschleunigen. MLP ist als unabhängiger Makler für Finanzdienstleistungen in diesem sich verändernden Markt hervorragend positioniert. Wir gehen deshalb von einer positiven Gesamtentwicklung in den Jahren 2008 und 2009 aus.

## Positive Gesamtentwicklung erwartet

Durch die strategische Neupositionierung des Konzerns in den letzten drei Jahren fokussieren wir uns nun auf die unabhängige Beratung von Akademikern und anderen anspruchsvollen Kunden in unseren Kerngeschäftsfeldern Alters- und Gesundheitsvorsorge. Damit agieren wir in Märkten, die in den kommenden Jahren Wachstumschancen bieten. Die Leistungen der staatlichen Sozialsysteme in diesen beiden Bereichen werden weiter zurückgehen, was zu einem steigenden Bedarf an privater Absicherung führen wird.

Gleichzeitig ist das Vermögensmanagement inzwischen zu einer weiteren tragenden Säule unseres Geschäftsmodells geworden. Insbesondere unsere wachsende Zahl an Kunden in der Altersgruppe 40+ hat einen hohen Beratungsbedarf in diesem Bereich. Diesen Bedarf wollen wir in Zukunft noch stärker decken.

## NACHTRAGSBERICHT


Die MLP AG hat ihr am 8. November 2007 gestartetes Aktienrückkaufprogramm am 30. Januar 2008 planmäßig beendet. Damit wurden nach Ende der Berichtsperiode noch weitere 1,2 Mio. eigene Aktien in Gesamtwert von 11,5 Mio. € (ohne Anschaffungsnebenkosten) erworben. Nach Abschluss dieses Programms beläuft sich der Bestand an eigenen Aktien auf 9,94 % des Grundkapitals.

Der Vorstand der MLP AG hat am 19. Februar 2008 beschlossen, gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG von der durch die Hauptversammlung erteilten Ermächtigung, das Grundkapital der Gesellschaft um 1.957.656 auf den Inhaber lautende Stückaktien herabzusetzen, Gebrauch zu machen. Die Kapitalherabsetzung soll im Wege der Einziehung der ab dem 11. November 2007 bis zum 30. Januar 2008 erworbenen eigenen Aktien nach § 71 Abs. 1 Nr. 8 Satz 6 AktG zum Zwecke der Verminderung des Grundkapitals erfolgen. Die Einziehung der Aktien bleibt einem weiteren Vorstandsbeschluss vorbehalten.

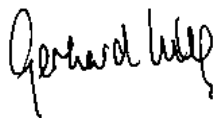
Zur Stärkung des Geschäftsbereiches betriebliche Altersversorgung (bAV) hat MLP am 29. Februar 2008 die TPC Group GmbH, Hamburg, übernommen.

Darüber hinaus ergaben sich keine nennenswerten Ereignisse nach dem Bilanzstichtag mit Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des MLP-Konzerns.

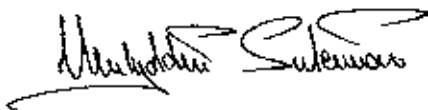
Wiesloch, 19. März 2008



Dr. Uwe Schroeder-Wildberg



Gerhard Frieg



Muhyddin Suleiman

### Vorausschauende Aussagen

Diese Unterlagen enthalten unter anderem gewisse vorausschauende Aussagen und Informationen über zukünftige Entwicklungen, die auf Überzeugungen des Vorstands der MLP AG sowie auf Annahmen und Informationen beruhen, die der MLP AG gegenwärtig zur Verfügung stehen. Worte wie „erwarten“, „einschätzen“, „annehmen“, „beabsichtigen“, „planen“, „sollten“, „könnten“ und „projizieren“ sowie ähnliche Begriffe in Bezug auf das Unternehmen sollen solche vorausschauenden Aussagen anzeigen, die insoweit gewissen Unsicherheitsfaktoren unterworfen sind.

Viele Faktoren können dazu beitragen, dass die tatsächlichen Ergebnisse des MLP-Konzerns sich wesentlich von den Zukunftsprognosen unterscheiden, die in solchen vorausschauenden Aussagen getroffen wurden.

Die MLP AG übernimmt keine Verpflichtung gegenüber der Öffentlichkeit, vorausschauende Aussagen zu aktualisieren oder zu korrigieren. Sämtliche vorausschauende Aussagen unterliegen unterschiedlichen Risiken und Unsicherheiten, durch die die tatsächlichen Ergebnisse zahlenmäßig von den Erwartungen abweichen können. Die vorausschauenden Aussagen geben die Sicht zu dem Zeitpunkt wieder, zu dem sie gemacht wurden.

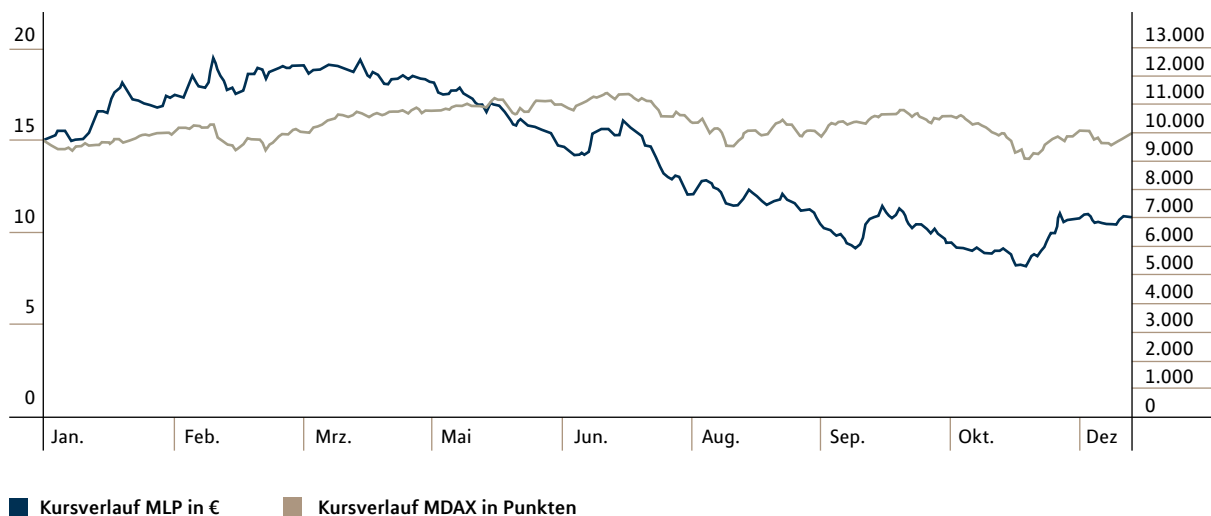
## INVESTOR RELATIONS

DAX und MDAX erneut mit positiver Jahresperformance

### Ereignisreiches Aktienjahr

2007 war ein ereignisreiches, insgesamt aber gutes Aktienjahr. Die weltweit bedeutenden Kursbarometer übertrafen erneut ihre Vorjahresstände und erklommen im Jahresverlauf neue historische Höchstmarken. Bis Ende Juli war ein stürmischer Anstieg der Notierungen zu beobachten, den im Wesentlichen ein Dreiklang getrieben hat: positive Konjunkturdaten, gute Unternehmensergebnisse und intensive Übernahmeaktivitäten bzw. -spekulationen. Ausgelöst durch die US-Immobilienkrise kam es zu einem abrupten und massiven Stimmungsumschwung an den Kapitalmärkten, der mit massiven Kursverlusten, insbesondere von Finanztiteln, einherging. Diverse namhafte Finanzinstitute weltweit waren von umfangreichen Abschreibungen auf ihre Kredit- und Derivate-Portfolios von der US-Hypothekenkrise betroffen. Mehrere Interventionen der großen Zentralbanken am Geldmarkt sowie zwei Zinssenkungen durch die Federal Reserve führten zwischenzeitlich zu einer gewissen Beruhigung der Marktteilnehmer und erneut steigenden Kursen an den Aktienmärkten. Zum Jahresende kletterte der MDAX, in dem die MLP-Aktie notiert ist, auf 9.865 Punkte und übertraf den Vorjahreswert um 35 %. Der deutsche Leitindex DAX entwickelte sich in 2007 ebenfalls sehr erfreulich und legte gegenüber dem Jahresauftakt um 21 % auf 8.067 Punkte zu. Etwas gedämpfter fiel die Entwicklung des US-amerikanischen Leitindex Dow Jones Industrial Average aus, der um 9 % auf 13.265 Punkte angewachsen ist.

### MLP-Aktie und MDAX im Jahresverlauf 2007



### Entwicklung der MLP-Aktie

Die MLP-Aktie konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht von dem insgesamt positiven Verlauf am Kapitalmarkt profitieren und verbilligte sich im Vergleich zum ersten Handelstag 2007 um 29 % auf 10,75 €. Ausschlaggebend für diesen Verlauf waren verschiedene Gründe:

- Diskussionen um mögliche negative Auswirkungen auf den Geschäftsverlauf von MLP, die sich aus den erfolgten Änderungen im regulatorischen Umfeld (EU-Vermittlerrichtlinie, MiFID, VVG) ergeben könnten
- Verschärfte Konkurrenzsituation durch angekündigte oder erfolgte Markteintritte potenzieller neuer Wettbewerber
- Spekulationen über ein Verfehlen der EBIT-Prognose für das abgelaufene Geschäftsjahr in Höhe von 110 Mio. €

In diesem negativen Umfeld ging der Kurs zunächst bis zum 21. November 2007 auf 8,05 € zurück, bevor es im Dezember zu einer Erholung kam. Auch die Bestätigung der EBIT-Prognose von zirka 110 Mio. € durch MLP wirkte sich positiv aus. Dieser erfreuliche Trend setzte sich im Januar und Februar fort. Die MLP-Aktie stieg bis Ende Februar 2008 auf 9,32 €.

### Kennzahlen zur Unternehmensbewertung und Bilanzanalyse

Die Eigenkapitalquote des MLP-Konzerns hat sich unter anderem durch das Aktienrückkaufprogramm von 26 % auf 24 % verringert. Die Eigenkapitalrendite ging in der Berichtsperiode von 24 % auf 22 % zurück. Bei der Berechnung dieser Kennziffer haben wir auf das Nettoergebnis der fortzuführenden Geschäftsbereiche zurückgegriffen.

### Kennzahlen zur Unternehmensbewertung und Bilanzanalyse

	2007	2006
Eigenkapitalquote	24 %	26 %
Eigenkapitalrendite	22 %	24 %
Netto-Liquidität in Mio. €	152,4	158,3
Marktkapitalisierung in Mio. € zum 31.12.07	1.169,7	1.502,8
Enterprise Value (EV) in Mio. €	1.017,3	1.344,5
EV/Gesamtertrag	1,6	2,3
EV/EBIT	9,2	14,1
Gesamtertrag fortzuführende Geschäftsbereiche in Mio. €	637,1	588,5
EBIT fortzuführende Geschäftsbereiche in Mio. €	110,3	95,1

MLP-Aktie konnte nicht vom positiven Umfeld profitieren

Attraktives Bewertungsniveau

Nettoliiquidität durch Aktienrückkaufprogramm und Dividendenausschüttung planmäßig zurückgeführt

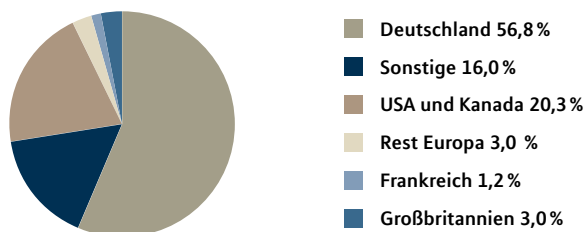
Die Nettoliiquidität ist durch die Ausgaben im Zusammenhang mit der Fortsetzung des Aktienrückkaufprogramms und der Zahlung der Dividende im Berichtsjahr von 158,3 Mio. € auf 152,4 Mio. € zurückgegangen. Diese Kennziffer wurde ohne die Berücksichtigung der Forderungen und Verbindlichkeiten aus dem Bankgeschäft berechnet. Die Kennziffern Enterprise Value (EV) im Verhältnis zu den Gesamterträgen bzw. zum EBIT, die regelmäßig von Kapitalmarktteilnehmern für die Unternehmensbewertung herangezogen werden, fallen für 2007 im Vergleich zu 2006 günstiger aus.

### Aktionärsstruktur

Zum Jahresende 2007 befanden sich 57 % der Aktien der MLP AG in Händen deutscher Investoren. Somit ist weiterhin die Mehrheit des Aktienkapitals unserer Gesellschaft bei deutschen Anlegern platziert. Nordamerikanische Investoren halten zirka 20 %, europäische Investoren außerhalb Deutschlands rund 7 % der Aktien.

Die vierteljährlich aktualisierte Aktionärsstruktur ist unter [www.mlp.de](http://www.mlp.de) abrufbar.

### Aktionärsstruktur und regionale Verteilung der Anleger



### Übersicht der größten MLP-Anteilseigner

Familie Lautenschläger (D)	29 %
Eigene Aktien (D)	10 %
Harris Associates L.P. (USA)	10 %
Regionalverbandsgesellschaft mbH, Berlin (D)	6 %
Fidelity Management & Research LLC (USA)	3 %

Werte gerundet

### Dividende und Aktienrückkaufprogramm

Erklärtes Ziel von MLP ist es auch weiterhin, seine Aktionäre angemessen am Erfolg der Gesellschaft zu beteiligen. Dementsprechend wurde ein Teil des Nettogewinns aus dem Vorjahr in Form einer Dividende von 0,40 € je Aktie an die Anteilseigner ausgeschüttet. Im Zeitraum zwischen dem 8. November 2007 und dem 30. Januar 2008 wurden insgesamt 1.957.656 eigene Aktien zu einem Durchschnittspreis von 9,66 € erworben. Zusammen mit der Dividende hat MLP somit insgesamt rund 59 Mio. € an die Aktionäre ausgeschüttet. Das entspricht rund 77 % des Nettoergebnisses der fortzuführenden Geschäftsbereiche des Jahres 2006.

Für das abgelaufene Geschäftsjahr schlugen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung am 16. Mai 2008 vor, die Dividende um 25 % von 0,40 € je Aktie auf 0,50 € je Aktie zu erhöhen. Die von der Gesellschaft gehaltenen eigenen Aktien sind gemäß § 71b AktG nicht gewinnberechtigt.

### Offener Dialog mit Anlegern

Der kontinuierliche und offene Dialog mit den Anlegern hat innerhalb des wertorientierten Managements von MLP einen hohen Stellenwert. MLP informiert alle institutionellen und privaten Anleger zeitgleich und zeitnah über sämtliche wichtige Veränderungen im Konzern. Die relevanten Informationen finden Anleger und die interessierte Öffentlichkeit unter der fortlaufend aktuellen Website [www.mlp.de](http://www.mlp.de). Darüber hinaus können Anleger den Dialog mit der Abteilung Investor Relations aufnehmen, die alle Fragen zur MLP-Aktie, der Hauptversammlung oder zu anderen Themen beantwortet.

Die Hauptversammlung 2007 in Mannheim hat dem Vorstand die volle Unterstützung für den eingeschlagenen Weg der strategischen Weiterentwicklung des Konzerns ausgesprochen. Sämtliche Anträge des Vorstands wurden mit deutlicher Mehrheit angenommen. Insgesamt waren rund 1.000 Aktionäre der Einladung zur Hauptversammlung gefolgt. Sie repräsentierten zirka 53 % des Grundkapitals.

Auch im vergangenen Geschäftsjahr wurde der intensive Dialog mit institutionellen Investoren fortgesetzt. Insgesamt führte das Management 140 Einzelgespräche mit Investoren und nahm an zehn Investorenkonferenzen sowie bei verschiedenen Aktionärsveranstaltungen teil, beispielsweise bei der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz e.V. Auf einem Analyistentag zum Thema MLP-Vermögensmanagement am 22. Mai 2007 stellte das Unternehmen die von MLP und Feri entwickelten Vermögensmanagementkonzepte sowie die geplanten Maßnahmen zu deren vertrieblicher Umsetzung vor.

An der MLP-Aktie gab es im gesamten Jahresverlauf ein reges Interesse. Die Zahl der Analysten, die die MLP-Aktie regelmäßig im Fokus haben, steigt kontinuierlich. Sie beläuft sich zum Jahresende 2007 auf 26, zwei Analysten mehr als im Vorjahr.

Intensiver Dialog mit  
Aktionären

Der Geschäftsbericht 2006 von MLP erreichte im Rahmen der jährlich vom Manager Magazin durchgeführten Bewertung der Geschäftsberichte der wichtigsten deutschen und europäischen Aktiengesellschaften den vierten Platz im MDAX. Dies stellt abermals eine Verbesserung dar, nachdem MLP im Jahr 2004 Rang 39 und im Vorjahr Rang 13 belegt hatte.

Angebot über IR-Website  
deutlich verbessert

Die IR-Website von MLP ist das wichtigste Instrument für die Kommunikation mit Privatanlegern. Um die Nutzbarkeit der bereitgestellten Inhalte sowie den Service weiter zu verbessern, haben wir das Angebot im abgelaufenen Geschäftsjahr um weitere hochwertige Features ergänzt. Zu nennen sind beispielsweise die HTML-Geschäfts- und Quartalsberichte sowie das interaktive Charttool.

Auch in diesem Jahr wird MLP seine Ergebnisse aus dem vergangenen Geschäftsjahr und die Quartalsberichte des laufenden Geschäftsjahres wieder innerhalb von 90 bzw. 45 Tagen nach Quartalschluss bekannt geben, um dem Corporate Governance-Kodex Rechnung zu tragen. Die Hauptversammlung findet am 16. Mai 2008 im Congress-Center Rosengarten in Mannheim statt. Die Einladung erfolgt zeitgerecht über die Depotbanken.

## Kennzahlen im Jahresvergleich

	2007	2006	2005	2004	2003
Aktien im Umlauf zum 31.12. in Stück	<b>99.163.680</b>	99.918.294	108.026.177	108.640.686	108.640.686
Aktienkurs zum Jahresanfang in €	<b>15,12</b>	17,61	14,73	15,41	10,79
Aktienkurs zum Jahresende in €	<b>10,75</b>	15,04	17,52	14,59	15,50
Aktienkurs Hoch in €	<b>19,56</b>	22,59	17,53	20,65	17,63
Aktienkurs Tief in €	<b>8,05</b>	13,38	10,71	10,50	5,78
Marktkapitalisierung zum Jahresende in Mrd. €	<b>1,2</b>	1,5	1,9	1,6	1,7
Durchschnittlicher Tagesumsatz der Aktie in Stück	<b>724.896</b>	449.052	411.610	480.217	582.421
Dividende je Aktie in €	<b>0,50*</b>	0,40	0,30	0,22	0,15
Dividendensumme in Mio. €	<b>49,0*</b>	40,0	31,5	23,9	16,3
Dividendenrendite (ohne Sonderdividende)	<b>3,5%</b>	2,4%	2,0%	1,6%	1,2%
Sonderdividende je Aktie in €	–	–	0,30	–	–
Dividendensumme Sonderdividende in Mio. €	–	–	31,5	–	–
Ergebnis je Aktie in €	<b>0,62</b>	0,69	1,84	0,46	0,36
Verwässertes Ergebnis je Aktie in €	<b>0,61</b>	0,69	1,81	0,46	0,36

\* Vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung am 16. Mai 2008; ohne eigene Anteile

## CORPORATE GOVERNANCE-BERICHT

Durch die Einhaltung der Regeln des Deutschen Corporate Governance-Kodex in der Fassung vom 14. Juni 2007 stärkt MLP fortlaufend das Vertrauen der Aktionäre, Kunden und Arbeitnehmer sowie der übrigen Interessengruppen in die Unternehmensführung. Verantwortungsbewusstes, auf langfristige Wertschöpfung ausgerichtetes Management hat für uns einen hohen Stellenwert. Vorstand und Aufsichtsrat stehen dafür ein, dass MLP seine Corporate Governance konzernweit fortlaufend überprüft und weiterentwickelt.

Verantwortungsbewusstes und wertschöpfendes Management

### Führungs- und Kontrollstruktur

Die Grundlage für eine transparente und verantwortungsvolle Unternehmensführung bildet ein intensiver Dialog zwischen Vorstand und Aufsichtsrat. Der Vorstand der MLP AG unterrichtet den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über die Lage des Konzerns einschließlich der Risikosituation, über das Risikomanagement und über Compliance. Bei besonders wichtigen oder eilbedürftigen Projekten wird der Aufsichtsrat zwischen den regelmäßigen Sitzungen informiert. Außerdem treffen sich der Aufsichtsratsvorsitzende und der Vorstand zu regelmäßigen Gesprächen, in denen Einzelthemen erörtert werden. Der Aufsichtsratsvorsitzende unterrichtet die übrigen Mitglieder des Aufsichtsrats umfassend über die Inhalte seiner Gespräche mit dem Vorstand. Der Aufsichtsrat diskutierte mit dem Vorstand die Unternehmensplanung und die strategische Weiterentwicklung des Konzerns.

Zusammenwirken von Vorstand und Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat berät und überwacht den Vorstand. Wesentliche Rechtsgeschäfte des Vorstands bedürfen seiner Zustimmung. Eine vom Aufsichtsrat erlassene Geschäftsordnung regelt die Geschäftsverteilung, die Zustimmungsvorbehalte und seine Zusammenarbeit mit dem Vorstand. Weitere Einzelheiten über das Zusammenwirken von Vorstand und Aufsichtsrat sind im Bericht des Aufsichtsrats enthalten.

In Abwesenheit des Vorstands überprüfte der Aufsichtsrat im Jahr 2007 auch die Effizienz seiner eigenen Tätigkeit. Gegenstand der Effizienzprüfung waren insbesondere die Verfahrensabläufe im Aufsichtsrat, der Informationsfluss zwischen den Ausschüssen und dem Aufsichtsratsplenum sowie die rechtzeitige und inhaltlich ausreichende Berichterstattung des Vorstands an den Aufsichtsrat. Im Rahmen einer intensiven und zielführenden Diskussion wurden weitere Maßnahmen zur Steigerung der Effizienz erörtert. Sämtliche Vorschläge wurden in der Folgezeit umgesetzt.

Effizienz des Aufsichtsrats

#### Aufsichtsratsausschüsse

### Effiziente Ausschussarbeiten

Der Aufsichtsrat der MLP AG hat Ausschüsse gebildet, um die Effektivität seiner Arbeit zu steigern. Der Personalausschuss berät über Personalangelegenheiten der Vorstandsmitglieder mit der Gesellschaft. Der Bilanzprüfungsausschuss befasst sich mit Fragen der Rechnungslegung und des Risikomanagements sowie der Unabhängigkeit der Abschlussprüfer. Gleiches gilt für die Erteilung des Prüfungsauftrags an den Abschlussprüfer sowie für die Bestimmung von Prüfungsschwerpunkten und Honorarvereinbarungen. Zudem berät der Ausschuss den Jahresabschluss, den Konzernabschluss sowie die Lageberichte der MLP AG und des MLP-Konzerns und spricht gegenüber dem Aufsichtsrat eine Empfehlung zur Beschlussfassung aus. Im Jahr 2007 fasste der Aufsichtsrat, entsprechend den Vorgaben des Deutschen Corporate Governance-Kodex vom 14. Juni 2007, Beschluss über die Bildung eines Nominierungsausschusses, der ausschließlich mit Vertretern der Anteilseigner besetzt ist und dem Aufsichtsrat für dessen Wahlvorschläge der Aufsichtsratsmitglieder an die Hauptversammlung geeignete Kandidaten vorschlägt.

#### Kein Interessenkonflikt im Aufsichtsrat

### Corporate Governance im Aufsichtsrat

Vorstand und Aufsichtsrat der MLP AG befassten sich auch 2007 intensiv mit dem Deutschen Corporate Governance-Kodex. Die am 14. Juni 2007 beschlossenen Änderungen des Kodex waren Gegenstand intensiver Diskussionen in einer gemeinsamen Sitzung von Vorstand und Aufsichtsrat.

Der Aufsichtsrat verfügt nach seiner Einschätzung über eine angemessene Anzahl an Mitgliedern, die in keiner geschäftlichen oder persönlichen Beziehung zur Gesellschaft oder zu Mitgliedern des Vorstands stehen, die einen Interessenkonflikt begründen könnte. Der Aufsichtsrat erörterte die nach dem Deutschen Corporate Governance-Kodex erforderlichen Kenntnisse und Erfahrungen im Hinblick auf die Rechnungslegung sowie interne Kontrollverfahren, die an den Vorsitzenden des Prüfungsausschusses gestellt werden. Der Vorsitzende des Bilanzprüfungsausschusses der MLP AG erfüllt die Anforderungen in vollem Umfang. Soweit der Kodex Empfehlungen hinsichtlich der Wahl des Aufsichtsrats der Gesellschaft ausspricht, soll diesen mit Blick auf die Aufsichtsratswahl in diesem Jahr entsprochen werden. Dies bedeutet insbesondere, dass die Wahlen zum Aufsichtsrat in Einzelwahl stattfinden sollen und der Vorschlag für den Aufsichtsratsvorsitzenden den Aktionären bekannt gegeben wird.

**TRANSPARENZ****Aktienbesitz von Vorstand und Aufsichtsrat zum Bilanzstichtag**

Am 31. Dezember 2007 setzte sich der Aktienbesitz der Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats der Gesellschaft wie folgt zusammen:

Aufsichtsratsmitglied	Aktienzahl 31.12.2006	Aktienzahl 31.12.2007
Manfred Lautenschläger <sup>1</sup>	17.316.597	<b>12.991.597</b>
Gerd Schmitz-Morkramer	9.935	<b>9.935</b>
Dr. Peter Lütke-Bornefeld	–	<b>30.000</b>
Johannes Maret	–	–
Maria Bähr	11.503	<b>11.503</b>
Norbert Kohler	1.094	<b>1.094</b>

<sup>1</sup> inkl. Zurechnungen gemäß § 22 WpHG

Vorstandsmitglied	Aktienzahl 31.12.2006	Aktienzahl 31.12.2007
Dr. Uwe Schroeder-Wildberg	–	–
Gerhard Frieg	177.839	<b>181.463</b>
Muhyddin Suleiman	– <sup>1</sup>	–

<sup>1</sup> keine Angabe, da erst seit dem 4. September 2007 Mitglied des Vorstands der MLP AG

**Geschäfte mit Aktien der Gesellschaft (Directors' Dealings)**

Seit dem 30. Oktober 2004 gilt die erweiterte Regelung des § 15a Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG) zur Veröffentlichung und Mitteilung von Geschäften mit Aktien des Emittenten oder sich darauf beziehenden Finanzinstrumenten. Danach müssen Personen, die bei einem Emittenten von Aktien Führungsaufgaben wahrnehmen, diese Geschäfte dem Emittenten und der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) mitteilen. Diese Pflicht gilt auch für Personen, die mit einer solchen Person in enger Beziehung stehen.

Im Geschäftsjahr 2007 wurden uns drei Transaktionen gemäß § 15a WpHG gemeldet, die Sie unserer Internetseite unter [www.mlp.de](http://www.mlp.de) entnehmen können.

Directors' Dealings

## Complianceregelungen

### Compliance

Zu den Grundsätzen guter Unternehmensführung gehört für uns auch die Einhaltung aller relevanten Gesetze und kapitalmarktrechtlichen Verhaltensvorschriften. MLP hat eine konzernweite Compliance-Organisation eingerichtet. Im Interesse unserer Kunden, Aktionäre und von MLP unterstützt Compliance den Vorstand dabei, für die Beachtung der gesetzlichen Bestimmungen und der unternehmensinternen Richtlinien zu sorgen und einheitliche Standards für alle Konzernunternehmen zu schaffen. Über alle wesentlichen Sachverhalte werden Vorstand und Aufsichtsrat regelmäßig informiert.

MLP verfügt im Konzern über ein umfassendes Regelwerk zur Compliance, das Organmitgliedern wie Mitarbeitern die gesetzlichen Vorschriften zum Insiderrecht erläutert und einen rechtlichen Rahmen vorgibt, innerhalb dessen sie ihren Anlagegeschäften nachgehen können. Die Richtlinie dient dabei auch der Sicherstellung des verantwortungsbewussten Umgangs mit sensiblen Informationen bei MLP. Um einer Beeinträchtigung von Kundeninteressen – insbesondere im Bereich des Wertpapiergeschäfts – vorzubeugen, haben wir Grundsätze zur Vermeidung und Überwachung von Interessenkonflikten erlassen, die wir regelmäßig überprüfen und an veränderte Bedürfnisse anpassen.

Die Umsetzung der Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente (MiFID) sowie der EU-Vermittlerrichtlinie und die Reform des Versicherungsvertragsgesetzes haben aufsichtsrechtliche Anforderungen geschaffen, auf die wir im Jahr 2007 mit umfangreichen Maßnahmen reagiert haben. Diese kontinuierlich zu optimieren und stetig weiterzuentwickeln entspricht dem Selbstverständnis von MLP und unserem Anspruch an höchste Beratungsqualität.

### Informationen

Die Aktionäre sind gesetzlich an grundlegenden Entscheidungen der MLP AG wie Satzungsänderungen oder der Ausgabe neuer Aktien beteiligt. Um die Aktionäre bei der Wahrnehmung ihrer Rechte zu unterstützen, bietet ihnen MLP an, Stimmrechte schriftlich durch von der Gesellschaft benannte, weisungsgebundene Stimmrechtsvertreter auszuüben. Über alle wesentlichen Inhalte der Hauptversammlung berichten wir auf unserer Website [www.mlp.de](http://www.mlp.de). Die Rede des Vorstandsvorsitzenden kann dort online abgerufen werden.

## Information aller Zielgruppen

Zur umfassenden, gleichberechtigten und zeitnahen Information aller Zielgruppen über die Lage sowie wesentliche Veränderungen des Unternehmens setzen wir das Internet ein. Auf unserer Homepage [www.mlp.de](http://www.mlp.de) bieten wir unter der Rubrik „Investor Relations“ – in Deutsch und Englisch – Zugriff auf Geschäfts- und Quartalsberichte, Pressemitteilungen, Telefonkonferenzen und Präsentationen. Unser Finanzkalender informiert über die für den Kapitalmarkt relevanten Termine. Mindestens einmal im Jahr veranstalten wir Analysten- und Medienkonferenzen. Ad-hoc-Mitteilungen veröffentlichen wir gemäß den gesetz-

lichen Anforderungen auf unserer Website. Dort informieren wir zudem umfassend über die Corporate Governance bei MLP. Unsere Entsprechenserklärung halten wir für mindestens fünf Jahre auf unserer Homepage zugänglich.

### Rechnungslegung und Abschlussprüfung

Die Konzernrechnungslegung erfolgt nach den International Financial Reporting Standards (IFRS). Dies bietet eine hohe Transparenz und erleichtert die Vergleichbarkeit mit Wettbewerbern. Die Ernst & Young AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Steuerberatungsgesellschaft, Stuttgart, wurde von der Hauptversammlung zum Abschlussprüfer gewählt und hat den (Konzern-)Abschluss 2007 geprüft und den verkürzten Abschluss und den Zwischenlagebericht im Jahr 2007 einer prüferischen Durchsicht unterzogen (§§ 37w Abs. 5, 37y Nr. 2 WpHG). Der Aufsichtsrat hat sich vergewissert, dass die bestehenden Beziehungen zwischen den Abschlussprüfern und MLP oder ihren Organen keine Zweifel an der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers begründen.

### VERGÜTUNGSBERICHT

Der nachfolgende Vergütungsbericht ist in Bezug auf die handelsrechtlichen Angabepflichten zugleich auch Teil des Anhangs bzw. Lageberichts.

### AKTIONSOPTIONSPROGRAMM UND WERTPAPIERORIENTIERTE VERGÜTUNGSSYSTEME

Die Hauptversammlung der MLP AG vom 28. Mai 2002 hat das Grundkapital der Gesellschaft um bis zu 1.700.000 € durch Ausgabe von bis zu insgesamt 1.700.000 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von 1 € je Stückaktie bedingt erhöht. Die bedingte Kapitalerhöhung dient der Gewährung von Umtauschrechten an die Inhaber von **Wandelschuldverschreibungen**, die aufgrund des gefassten Ermächtigungsbeschlusses von der Gesellschaft ausgegeben werden. Die Ausgabe der Aktien an die Inhaber von Wandelschuldverschreibungen erfolgt zu dem im Ermächtigungsbeschluss der Hauptversammlung vom 28. Mai 2002 festgelegten Modus zur Bestimmung des Wandlungspreises.

Die gleiche Hauptversammlung hatte den Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats der Gesellschaft bis zum 28. Mai 2007 einmalig oder mehrfach bis zu insgesamt 1.700.000 unverzinsliche Wandelschuldverschreibungen im Nennbetrag von je 1 € bis zum Gesamtnennbetrag von 1.700.000 € an Mitglieder des Vorstands und Arbeitnehmer der Gesellschaft sowie an Mitglieder der Geschäftsführung, die als selbstständige Handelsvertreter tätigen Außendienstmitarbeiter und Arbeitnehmer von mit der Gesellschaft im Sinne

Mitarbeiterbeteiligungs-  
programm  
(Incentive Programm 2002)

der §§ 15 ff. Aktiengesetz verbundenen Unternehmen mit einer Laufzeit von jeweils sechs Jahren auszugeben, die den Inhaber von Wandelschuldverschreibungen nach näherer Maßgabe der Wandelschuldverschreibungsbedingungen berechtigen, neue Aktien aus bedingtem Kapital der MLP AG zu erwerben. Soweit Wandelschuldverschreibungen an Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft ausgegeben wurden, war nur der Aufsichtsrat zur Ausgabe berechtigt.

Die Wandelschuldverschreibungen wurden in den Jahren 2002 bis 2005 in Teilbeträgen angeboten. Insgesamt wurden im Zeitraum von 2002 bis 2005 1.651.188 € bzw. Stücke Wandelschuldverschreibungen zugeteilt. Der Umfang der jeweiligen Tranche wurde vom Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats festgelegt. Die Berechtigten und der Umfang des jeweiligen Rechts auf Erwerb der Wandelschuldverschreibungen wurden durch den Vorstand festgelegt. Soweit Mitglieder des Vorstands betroffen waren, erfolgte dies durch den Aufsichtsrat.

Nachdem die Ausübungshürde (39,28 €) für die Zuteilung der ersten Tranche der Wandelschuldverschreibungen aus dem Jahr 2002 bis zum 19. August 2005 nicht erreicht wurde, konnten die Wandelschuldverschreibungen der ersten Tranche nicht gewandelt werden. Der Nennbetrag wurde den Berechtigten zurückgezahlt.

### Wandelschuldverschreibungen

	Tranche 2003	Tranche 2004	Tranche 2005
<b>Ausübungszeitraum</b>			
Beginn	05.08.2006	17.08.2007	16.08.2008
Ende	04.08.2009	16.08.2010	15.08.2011
Nennbetrag (€)	1,00	1,00	1,00
Ausübungspreise (€)	7,02	12,40	13,01
Gezeichnete Wandelschuldverschreibungen (€ bzw. Stück)	281.040	677.042	577.806
Wandelschuldverschreibungen zum 31.12.2006 (€ bzw. Stück)	109.561	649.291	569.886
davon Vorstand (€ bzw. Stück)	3.624	22.300	–
Gewandelt in 2007	29.036	1.850	–
Zurückgezahlt in 2007	1.930	64.847	16.868
Wandelschuldverschreibungen zum 31.12.2007 (€ bzw. Stück)	78.595	582.594	553.018
davon Vorstand (€ bzw. Stück)	–	32.300	–

Im Geschäftsjahr 2006 wurde die Ausübungshürde für die im Geschäftsjahr 2003 emittierte zweite Tranche erreicht. Während des Ausübungszeitraums vom 5. August 2006 bis zum 4. August 2009 sind die Inhaber der Wandelschuldverschreibungen berechtigt, von ihrem Recht auf Wandlung Gebrauch zu machen. Bis zum Ende des Geschäftsjahres 2007 wurden insgesamt 169.753 Wandlungsrechte ausgeübt und in Aktien der MLP AG gewandelt.

Die Ausübungshürde für die im Geschäftsjahr 2004 ausgegebene Tranche 2004 wurde in 2007 erreicht. Die Inhaber der Wandelschuldverschreibungen sind während des Ausübungszeitraums vom 17. August 2007 bis zum 16. August 2010 berechtigt, von ihrem Recht auf Wandlung Gebrauch zu machen. Im Geschäftsjahr 2007 wurden insgesamt 1.850 Wandlungsrechte ausgeübt und in Aktien der MLP AG gewandelt.

In 2005 wurde erstmals ein **Long Term Incentive-Programm („LTI“)** aufgelegt, an dem neben den Vorständen unter anderem auch ausgewählte Führungskräfte des MLP-Konzerns beteiligt werden. Es handelt sich um einen kennzahlenbasierten Unternehmens-Performance-Plan, der sowohl das mehrjährige Konzernergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EBT) als auch die Aktienkurssteigerung berücksichtigt. Dabei können so genannte Performance Shares (virtuelle Aktien) zugeteilt werden. Für die Vorstandsmitglieder erfolgt die Zuteilung durch den Aufsichtsrat. Eine Auszahlung der virtuellen Aktien in bar erfolgt nur, wenn das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EBT) der Jahre 2005 bis 2007 im MLP-Konzern einen vom Aufsichtsrat festgelegten, an der strategischen Planung von MLP orientierten Betrag erreicht (Performance-Hürde). Der Aufsichtsrat wird die Performance-Hürde im Frühjahr 2008 feststellen. Die Feststellung über eine eventuelle Ausschüttung erfolgt im Frühjahr 2008 durch den Aufsichtsrat. Am 12. Dezember 2005 wurde für das Geschäftsjahr 2006 eine weitere Tranche genehmigt. Auch hier gilt, dass eine Cash-Ausschüttung nur erfolgt, wenn das Konzernergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EBT) der Jahre 2006 bis 2008 eine vom Aufsichtsrat jeweils zuvor festgelegte Größe erreicht. Die Feststellung über eine eventuelle Ausschüttung erfolgt im Frühjahr 2009 durch den Aufsichtsrat. Im Geschäftsjahr 2007 wurde eine weitere Tranche genehmigt. Anders als bei den vorherigen Tranchen bemisst sich die Cash-Ausschüttung am dreifachen Ergebnis der betrieblichen Geschäftstätigkeit aus fortzuführenden Geschäftsbereichen (EBIT) des der Gewährung vorausgehenden Geschäftsjahres (Performance-Hürde). Erst ab der Erreichung dieser Performance-Hürde haben die Bezugsberechtigten einen Anspruch auf Barzahlung.

Long Term Incentive-  
Programm 2005

Ein Eigenkapitalausgleich ist nicht vorgesehen. Der beizulegende Zeitwert der virtuellen Aktien wird an jedem Stichtag unter Anwendung der Monte-Carlo-Simulation neu bewertet.

Bei einem Ausscheiden aus dem Unternehmen verfallen grundsätzlich die zugeteilten virtuellen Aktien. Von den insgesamt 513.148 zugeteilten Performance Shares sind bis zum 31. Dezember 2007 89.896 verfallen.

### Zuteilung von Performance Shares

	Tranche 2005	Tranche 2006	Tranche 2007
Performance Shares bei Zuteilung (Stück)	144.728	135.300	233.120
davon Vorstand (Stück)	89.592	78.173	117.899
davon andere (Stück)	55.136	57.127	115.221
Performance Shares zum 31.12.2006 (Stück)	124.053	117.260	–
davon Vorstand (Stück)	68.917	60.133	–
davon andere (Stück)	55.136	57.127	–
Verfallene Performance Shares in 2007	24.121	27.060	–
Performance Shares zum 31.12.2007 (Stück)	99.932	90.200	233.120
davon Vorstand (Stück)	53.411	46.603	117.899
davon andere (Stück)	46.521	43.597	115.221

### VERGÜTUNG DER MITGLIEDER DES AUFSICHTSRATS

Feste Vergütung für  
Aufsichtsrat

Die Aufsichtsratsmitglieder erhalten satzungsgemäß neben dem Ersatz ihrer Auslagen für das jeweilig abgelaufene Geschäftsjahr eine jährliche feste Vergütung von 30.000 €. Der Aufsichtsratsvorsitzende erhält das Doppelte, sein Stellvertreter das Eineinhalbfache. Für die Tätigkeit in einem Ausschuss wird zusätzlich eine gesonderte Vergütung gewährt. Diese beträgt pro Ausschuss das 0,3-fache der Grundvergütung als Aufsichtsratsmitglied. Der Vorsitzende des Ausschusses erhält das 0,4-fache der Grundvergütung, sein Stellvertreter das 0,35-fache. Soweit der Vorsitzende des Aufsichtsrats zugleich Vorsitz in einem oder mehreren Ausschüssen innehat, erhält er neben der Vergütung für den Aufsichtsrat nur die Grundvergütung (0,3-fache der festen Aufsichtsratsvergütung) pro Ausschuss. Der feste Vergütungsbestandteil wird nach Ablauf des Geschäftsjahres ausgezahlt. Im Rahmen der Aufsichtsratsstätigkeit erhält kein Aufsichtsratsmitglied variable oder aktienbasierte Vergütungsbestandteile.

### Individualisierte Aufsichtsratsvergütung für das Geschäftsjahr 2007

Alle Angaben in T€	Fester Vergütungsbestandteil inkl. USt
Manfred Lautenschläger (Vorsitzender)	93
Gerd Schmitz-Morkramer (stellv. Vorsitzender)	75
Dr. Peter Lütke-Bornefeld	57
Johannes Maret	57
Norbert Kohler	36
Maria Bähr	36
<b>GESAMT</b>	<b>353</b>

Im Geschäftsjahr 2007 fielen 7 T€ Ersatz für Auslagen an.

#### VERGÜTUNG DER MITGLIEDER DES VORSTANDS

Die Mitglieder des Konzernvorstands haben auf Basis der mit ihnen geschlossenen Dienstverträge einen Anspruch auf eine fixe (erfolgsunabhängige) und eine variable (erfolgsbezogene) Vergütung. Bemessungsgrundlage ist das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EBT) des MLP-Konzerns nach den jeweils im Konzern angewandten (internationalen) Rechnungslegungsstandards. Entscheidend ist das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EBT), wie es sich jeweils ohne Kürzung um gewinnabhängige Tantiemen ergäbe. Sollten im Geschäftsjahr fortzuführende/fortgeführte und aufzugebende/aufgegebene Geschäftsbereiche ausgewiesen werden, so setzt sich die Bemessungsgrundlage zusammen aus der Summe der Ergebnisse der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EBT) der fortzuführenden/fortgeführten und aufzugebenden/aufgegebenen Geschäftsbereiche. Alle in direktem Zusammenhang mit der Aufgabe/Veräußerung von Geschäftsbereichen stehenden Kosten und Erträge werden nicht in die Bemessungsgrundlage mit einbezogen. Die variable Vergütung ergibt sich aus einem festgelegten Prozentsatz an der Bemessungsgrundlage. Beginnt oder endet das Anstellungsverhältnis im Laufe eines Geschäftsjahres, so wird grundsätzlich die Tantieme für dieses Geschäftsjahr pro rata temporis gewährt.

Fixe und variable Vergütung  
Vorstand

### Individualisierte Vorstandsvergütung für das Geschäftsjahr 2007

Alle Angaben in T€	Fester Vergütungsbestandteil	Variabler Vergütungsbestandteil	Zuführung Pensionsrückstellung	Gesamt
Dr. Uwe Schroeder-Wildberg	524	568	2	1.094
Gerhard Frieg	312	375	214	901
Muhyddin Suleiman ab 04.09.2007	102	125	242	468
<b>GESAMT</b>	<b>938</b>	<b>1.068</b>	<b>457</b>	<b>2.463</b>

Die ausgeschiedenen Vorstandsmitglieder Böttger/Frowein haben im Berichtsjahr während ihrer aktiven Tätigkeit an festen Vergütungsbestandteilen 1.037 T€/178 T€ und an variablen Vergütungsbestandteilen 254 T€/187 T€ bezogen. Weiterhin hat dieser Personenkreis Abfindungen für Wettbewerbsverbote, die vorzeitige Beendigung und den damit einhergehenden Verlust von Verdienstmöglichkeiten nach dem Vorstandsvertrag in Höhe von 1.722 T€ erhalten. Sonstige ausgeschiedene Vorstandsmitglieder erhielten Gesamtbezüge in Höhe von 301 T€. Für ausgeschiedene Mitglieder des Vorstands bestanden zum 31. Dezember 2007 Pensionsrückstellungen in Höhe von 8.711 T€.

#### Langfristige Vergütungskomponenten

Zudem sind langfristige Vergütungskomponenten gegeben. Die Mitglieder des Vorstands sind am Incentive Programm 2002 und am Long Term Incentive Programm 2005 beteiligt. Die Ausgestaltung dieser Programme ist unter „Aktienoptionsprogramm und wertpapierorientierte Vergütungssysteme“ dieses Corporate Governance-Berichts beschrieben.

Die am 31. Dezember 2007 amtierenden Konzernvorstände besitzen vom Unternehmen ausgegebene Wandelschuldverschreibungen. Genauere Angaben hierzu können Sie der nachfolgenden Tabelle entnehmen:

### Wandelschuldverschreibungen Vorstand

Alle Angaben in T€	Wandelschuldverschreibungen Tranche 2003 (Wert zum 31.12.2007)	Wandelschuldverschreibungen Tranche 2004 (Wert zum 31.12.2007)	Wandelschuldverschreibungen insgesamt in Stück zum 31.12.2007
Dr. Uwe Schroeder-Wildberg	–	50	12.300
Gerhard Frieg	–	40	10.000
Muhyddin Suleiman ab 04.09.2007	–	40	10.000
<b>GESAMT</b>	<b>–</b>	<b>130</b>	<b>32.300</b>

Im Rahmen des Long Term Incentive-Programms erhielten die Mitglieder des Vorstands in den Jahren 2005, 2006 und 2007 Performance Shares (virtuelle Aktien). Anzahl und Wert der virtuellen Aktien sind der folgenden Tabelle zu entnehmen:

#### Performance Shares Vorstand

	Tranche 2005 (Wert zum 31.12.2007)	Tranche 2006 (Wert zum 31.12.2007)	Tranche 2007 (Wert zum 31.12.2007)	Tranche 2005 (Stück)	Tranche 2006 (Stück)	Tranche 2007 (Stück)
Alle Angaben in T€						
Dr. Uwe Schroeder-Wildberg	182	–	69	27.567	24.053	53.591
Gerhard Frieg	137	–	41	20.675	18.040	32.154
Muhyddin Suleiman ab 04.09.2007	34	–	41	5.169	4.510	32.154
<b>GESAMT</b>	<b>353</b>	<b>–</b>	<b>151</b>	<b>53.411</b>	<b>46.603</b>	<b>117.899</b>

Weitere Angaben zu den aktienbasierten Vergütungen sind im Anhang unter Textziffer [30] „Aktienbasierte Vergütungen“ erläutert.

Einhaltung Corporate Governance-Kodex

## ENTSPRECHENSERKLÄRUNG

Die MLP AG folgt grundsätzlich den Empfehlungen der Regierungskommission „Deutscher Corporate Governance-Kodex“ in der Fassung vom 14. Juni 2007. Hiervon weichen wir lediglich bezogen auf die Punkte 3.8 Satz 4, 5.1.2 Satz 6, 5.4.1 Satz 2 und 5.4.7 Satz 4 ab.

Für die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats besteht eine Directors- & Officers-Versicherung (D&O-Versicherung) ohne Selbstbehalt. Ein Selbstbehalt ist nicht geeignet, die Motivation und das Verantwortungsbewusstsein der Gremienmitglieder zu steigern.

Für die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats der MLP AG besteht keine Altersgrenze. Eine Bestellung von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern soll sich ausschließlich an Kenntnissen, Fähigkeiten und fachlichen Erfahrungen orientieren. Daher werden wir im Geschäftsjahr 2008 – wie bereits im Jahr 2007 – von dieser Empfehlung abweichen.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats der MLP AG erhalten keine erfolgsorientierte Vergütung. Für solche Vergütungsbestandteile fehlen bislang überzeugende Konzepte. Daher werden wir auch im Geschäftsjahr 2008 – wie bereits im Jahr 2007 – von dieser Empfehlung abweichen.

Im Dezember 2007 haben Vorstand und Aufsichtsrat die Entsprechenserklärung nach § 161 AktG abgegeben und den Aktionären auf den Internetseiten der Gesellschaft dauerhaft zugänglich gemacht. Die Entsprechenserklärung vom 11. Dezember 2007 können Sie im Wortlaut unter [www.mlp.de](http://www.mlp.de) einsehen.

Mehr Informationen zum Thema Corporate Governance bei MLP finden Sie im Internet unter [www.mlp.de](http://www.mlp.de).

## MLP IN DER ÖFFENTLICHKEIT

Wir haben nicht nur den Anspruch, unsere Kunden langfristig als kompetenter und zuverlässiger Partner zu begleiten, sondern wollen auch unserer gesellschaftlichen Verantwortung gerecht werden. Deshalb fördern wir seit vielen Jahren junge Akademiker und engagieren uns in zahlreichen Projekten kultureller, sportlicher und sozialer Art.

### BILDUNG

#### „JOIN THE BEST“, DAS INTERNATIONALE PRAKTIKUMS-PROGRAMM VON MLP

Bereits zum vierten Mal bietet MLP mit seinem Programm „Join the Best“ ein internationales Karrieresprungbrett für Studierende. 16 von MLP ausgewählte Nachwuchstalente können im Rahmen von Auslandspraktika Berufserfahrung bei renommierten Partnerunternehmen auf der ganzen Welt sammeln. MLP übernimmt die Flug- und Unterkunftskosten, den kompletten Versicherungsschutz und packt den Stipendiaten außerdem eine MLP-Kreditkarte mit ins Gepäck. 2007 haben sich rund 4.200 angehende Akademiker – 900 mehr als im vergangenen Jahr – um einen der begehrten Praktikumsplätze beworben. Partner bei „Join the Best“ sind Top-Unternehmen an Top-Standorten wie die BASF AG in Singapur oder die HypoVereinsbank in New York.

Internationales  
Karrieresprungbrett für  
Studierende

#### PRO CAMPUS-PRESSE – DIE INITIATIVE ZUR FÖRDERUNG VON HOCHSCHULJOURNALISTEN

MLP unterstützt studentische Nachwuchs-Journalisten und Redaktionen von Uni-Zeitungen mit Sachmitteln, der Vermittlung von Hospitanzen und Praxistipps im Rahmen von Workshops mit bekannten Journalisten. Das Unternehmen hat 2007 zum dritten Mal die MLP Campus-Presse Awards für die besten Studierendenzeitschriften ausgeschrieben, die auf dem MLP-Hochschuljournalistentag in der Berlin-Brandenburgischen Akademie der Wissenschaften verliehen wurden. Zudem konnten auf dem Pro Campus-Presse Workshop Hochschuljournalisten aus ganz Deutschland unter renommierter Leitung ihre praktischen Schreibkenntnisse verbessern.

MLP fördert Nachwuchs-  
Journalisten

#### **MLP UNTERSTÜTZT JUNGBERATER**

Die Weitergabe von Erfahrungen gerade an den Nachwuchs der eigenen Branche bietet sich an. Deshalb engagieren sich die Hamburger MLP-Berater als Kuratoren bei der studentischen Unternehmensberatung Hanseatic Consulting e.V. (HC). Die Berufserfahrenen unterstützen die Jungberater etwa bei Schulungen ihrer Vereinsmitglieder oder in Projektsituationen.

Lehrbücher unterstützen  
Medizinstudenten

#### **MLP SPONSERT MEDIZINLEHRBÜCHER DER „DUALEN REIHE“**

MLP möchte Medizinstudenten helfen, den umfangreichen Stoff im Studium leichter zu erlernen. Deshalb sponsert MLP die lernfreundlichen medizinischen Lehrbücher der „Dualen Reihe“ des Thieme-Verlags. Das Besondere: Jedes Buch ist Lehrbuch und Kurzlehrbuch in einem. Die Inhalte werden sowohl ausführlich im Text dargestellt als auch als Repetitorium in Kurzform am Seitenrand.

#### **SPORT**

MLP bleibt Titelsponsor des  
Mannheimer Stadtmarathons

#### **MLP VERLÄNGERT TITELSPONSORING FÜR MANNHEIMER MARATHON BIS 2010**

Nach vier Jahren als Titelsponsor des Dämmermarathons durch Mannheim und Ludwigshafen hat MLP seine Unterstützung der größten Breitensportveranstaltung im Rhein-Neckar-Gebiet um weitere drei Jahre verlängert. Das Unternehmen unterstreicht damit die Bedeutung seines Engagements für die Region. Die Laufveranstaltung mit mehr als 10.000 Teilnehmern zählt zu den Top Ten der deutschen Marathons.

#### **MLP ENGAGIERT SICH IM GOLFSPORT**

Zum ersten Mal hat MLP 2007 die Bang & Olufsen Golf Journal Trophy unterstützt. Mehr als 7.000 Golfsportler fieberten in der Turnierserie mit 58 Wettbewerben, die in Clubs in Deutschland, Österreich und der Schweiz stattfanden, dem großen Finale entgegen. Die besten Teilnehmer dürfen in Spanien in entspannter Urlaubsatmosphäre um den Sieg spielen.

#### **ALLGEMEINE DEUTSCHE HOCHSCHULMEISTERSCHAFTEN:**

#### **MLP SPONSERT VIER SPORTARTEN**

Auch 2007 setzte MLP sein Engagement als Titelsponsor für die Deutschen Hochschulmeisterschaften (DHM) fort und unterstützte durch gezielte Werbemaßnahmen die Disziplinen Fußball, Basketball, Reiten und Beachvolleyball. Sieben deutsche Universitäten richteten die Wettkämpfe aus.

#### **MLP UNTERSTÜTZT IM DRITTEN JAHR RHEIN-NECKAR TRIATHLON-CUP ALS HAUPTSPONSOR**

Bereits zum dritten Mal hat sich MLP als Sponsor für den Rhein-Neckar Triathlon-Cup (RNTC), eine der reizvollsten Wettkampferien in Deutschland, engagiert. Der Triathlon umfasste 2007 fünf Veranstaltungen, in denen Weltklasse-Athleten und Breitensportler gemeinsam um den Sieg kämpften.

#### **DIE MLP TENNISBASE – HIER WERDEN NACHWUCHSSPIELER GEFÖRDERT**

Bereits im dritten Jahr engagierte sich MLP als Titelsponsor für die MLP TennisBase im bayerischen Oberhaching. MLP und der Bayerische Tennisverband (BTV) als Projektpartner wollen die TennisBase als erfolgreichste deutsche Förderinstitution etablieren. Nachwuchstalente wie zum Beispiel Florian Mayer werden hier gefördert und im Training auf wichtige Turniere vorbereitet.

Nachwuchsförderung im Tennis wird fortgeführt

#### **MLP IST TITELSPONSOR DER BASKETCAMPS DES UNIVERSITÄTS-SPORTCLUBS (USC) HEIDELBERG**

Seit 2001 engagiert sich MLP als Hauptsponsor der Basketcamps des USC, die auch 2007 in den Sommer- und Weihnachtsferien als Trainingslager für den Nachwuchs veranstaltet wurden. Junge Basketballtalente der Spielgruppe ProA der 2. Basketball-Bundesliga verbessern hier ihre Technik. Zum Abschluss werden von den Coaches die „most improved players“, also die Spieler mit den größten Fortschritten, ausgezeichnet.

### **KULTUR**

#### **MLP ENGAGIERT SICH IM DRITTEN JAHR ALS PRIME PARTNER FÜR DEN „HEIDELBERGER FRÜHLING“**

Seit 2005 hat MLP den „Heidelberger Frühling“, ein internationales Musikfestival, als Prime Partner unterstützt. Hier setzt sich der Wieslocher Finanzdienstleister einmal mehr für die Unterstützung junger Talente ein, denn gerade das Thema Nachwuchsförderung wird bei diesem Festival großgeschrieben. Der „Heidelberger Frühling“ genießt internationalen Ruf und avancierte mit 24.000 Besuchern im vergangenen Jahr zu einem echten Publikumsmagneten.

#### **MLP FÖRDERT DAS KURPFÄLZISCHE KAMMERORCHESTER**

Mit dem Kurpfälzischen Kammerorchester kehrte die Mannheimer Schule in die Rhein-Neckar-Region zurück. Das Nachfolgeorchester der „Kurfürstlichen Hofkapelle“ des Kurfürsten Carl Theodor sorgt seitdem dafür, dass in der Rhein-Neckar-Region wieder musikalische Maßstäbe auf internationalem Niveau gesetzt werden. MLP unterstützt das Ensemble mit Zuschüssen.

MLP fördert klassische Musik in der Region

## SOZIALES

### **WIESLOCHER TAFEL FREUT SICH ÜBER ERLÖS DER MLP-WEIHNACHTSTOMBOLA**

Allen in Not geratenen Wieslocher Bürgern, die sehr günstige Lebensmittel benötigen, bescherte der Erlös der MLP-Weihnachtstombola dieses Jahr eine reich gedeckte Tafel. Die Mitarbeiter der Wieslocher Tafel sammeln bei den ortsansässigen Geschäften noch verwertbare Lebensmittel und verkaufen sie in ihrem Tafelladen zu sehr niedrigen Preisen an hilfsbedürftige Menschen.

### **MLP SPENDET AN DIE DEUTSCH-PERUANISCHE GESELLSCHAFT ZUR FÖRDERUNG DER ÄRZTLICHEN VERSORGUNG IN PERU E.V.**

Die meisten Kinder in Peru sind weder geimpft noch medizinisch versorgt und viele sind mangelernährt. Die Folgen sind Krankheiten und eine hohe Kindersterblichkeitsrate, die in krassem Gegensatz zu der landschaftlichen Schönheit des Andenstaates stehen. MLP unterstützte mit einer Spende das medizinische Selbsthilfeprojekt „Mayantu“, dessen Mitarbeiter sich für die Ausbildung und Schulung des medizinischen Personals vor Ort unter Einbeziehung der traditionellen Medizin engagieren. „Mayantu“ heißt die Sagengestalt der indigenen Bevölkerung, die armen und guten Menschen hilft.

Soziale Verantwortung