

Erfolgreiche Anpassung an Veränderungen

Geschäftszahlen zum 30. Juni 2013

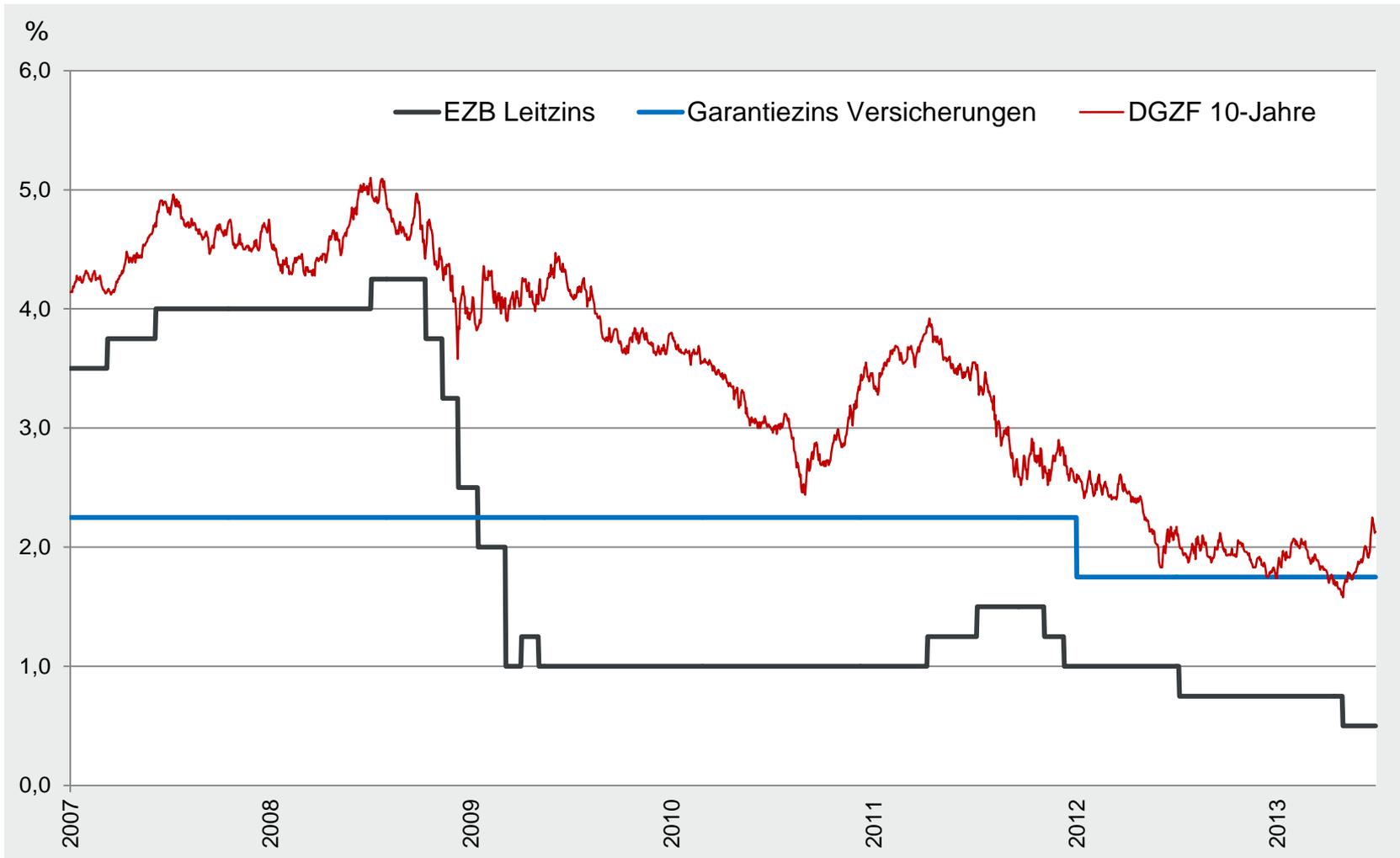


Inhalt

- 1. Marktumfeld**
- 2. Entwicklung der Geschäftsbereiche**
- 3. Kennzahlen im Überblick**
- 4. Die Aktie**
- 5. Ausblick**

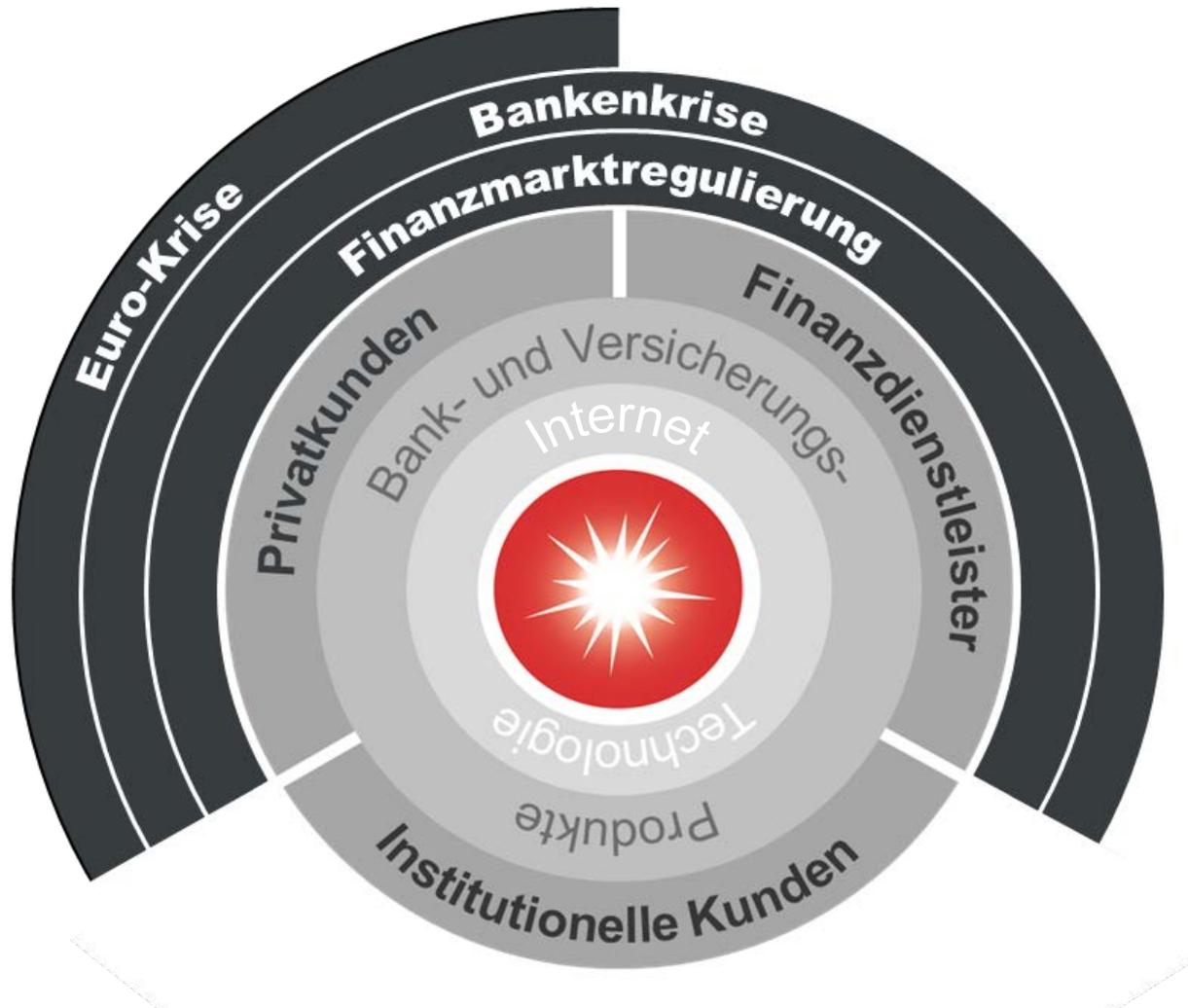
Kurzer, deutlicher Zinsanstieg kennzeichnet 2. Quartal

Zinsentwicklung seit 2007



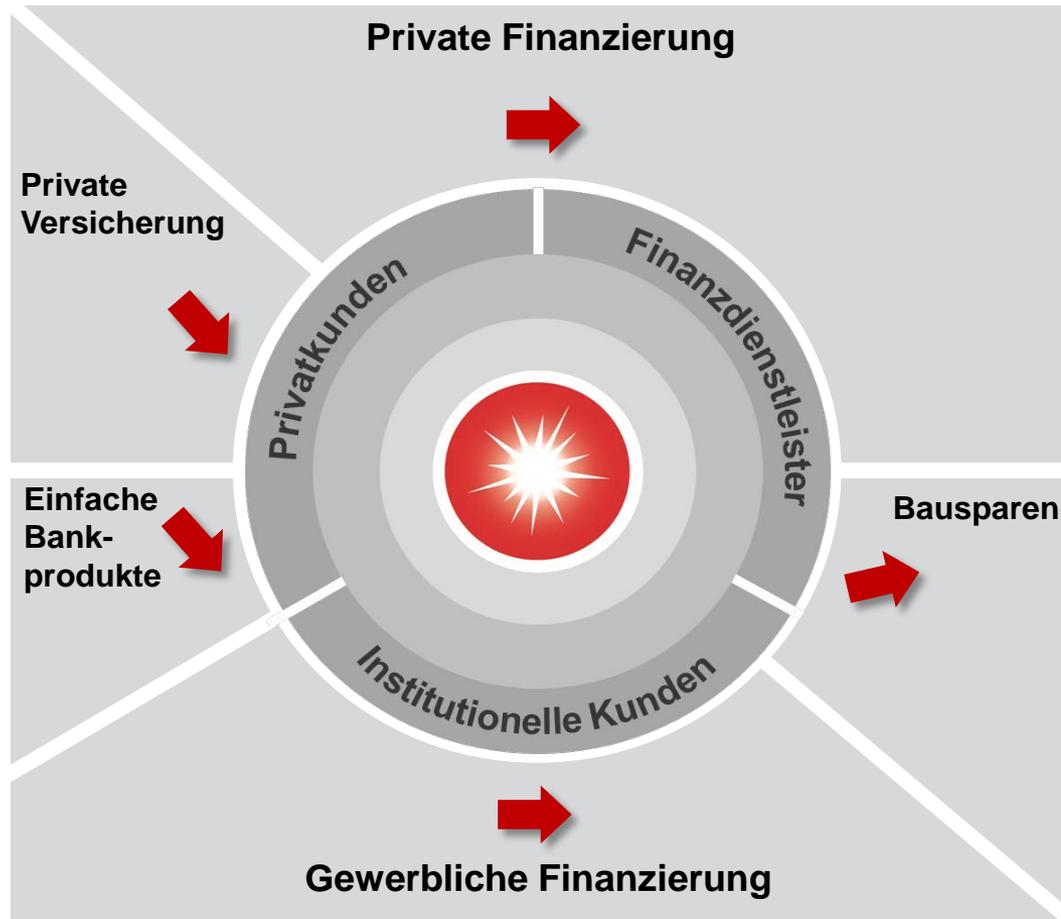
2 der 3 Geschäftsbereiche sind vom aktuellen Krisenumfeld negativ betroffen

Auswirkungen des makroökonomischen Umfeldes auf die Geschäftsmodelle des Hypoport-Konzerns



Diversifizierte Geschäftsmodelle treffen auf differenziertes Umfeld

Entwicklung des Marktumfeldes im Vergleich zum Geschäftsjahr 2012





Inhalt

1. **Marktumfeld**
2. **Entwicklung der Geschäftsbereiche**
3. **Kennzahlen im Überblick**
4. **Die Aktie**
5. **Ausblick**

Drei Geschäftsbereiche – Ein Konzern

Geschäftsbereich Privatkunden

DR. KLEIN
DIE PARTNER FÜR IHRE FINANZEN



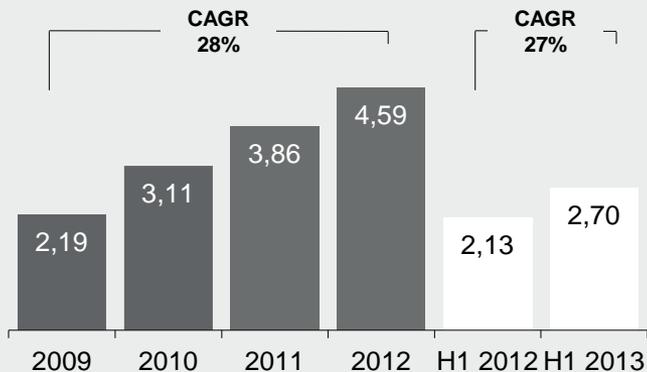
EUROPACE

Weiterhin positive Entwicklung in der Immobilienfinanzierung

Kennzahlen des Geschäftsbereichs Privatkunden

Transaktionsvolumen Finanzierungen

(Mrd. €)



Deutliche Steigerung des Transaktionsvolumens Finanzierungen um 27 Prozent.

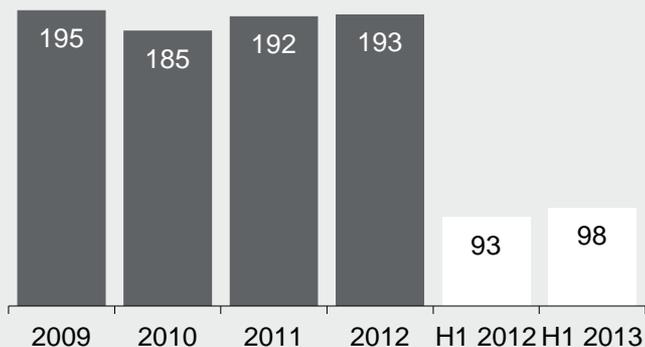
Steigerung des Transaktionsvolumens im Immobilienfinanzierungsbereich um 30 Prozent und somit Gewinnung von Marktanteilen in einem trotz historisch niedriger Zinsen und attraktiver Finanzierungsbedingungen eher stagnierendem Marktumfeld.

Getragen von der Thematisierung der Immobilie als Altersvorsorge steigt das Volumen Bausparen um 123 Prozent.

In einem stark umkämpften Markt sinkt das Transaktionsvolumen im Produktsegment Ratenkredite um 34 Prozent.

Entwicklung des Baufinanzierungsneugeschäfts

(in Mrd. €)



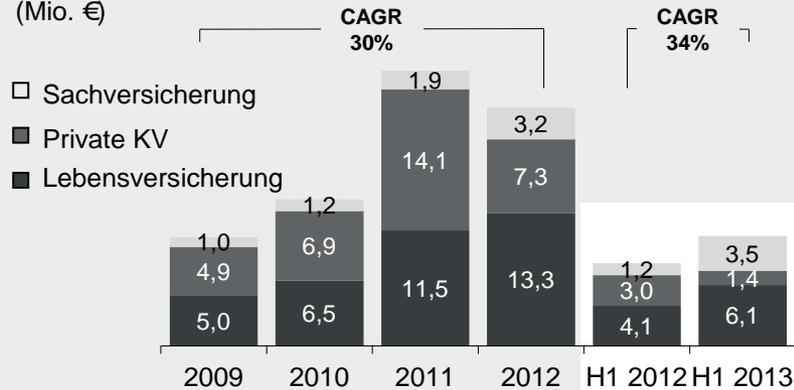
Quelle: Bundesbank

Private Krankenversicherung mindert Transaktionsvolumen

Kennzahlen des Geschäftsbereichs Privatkunden

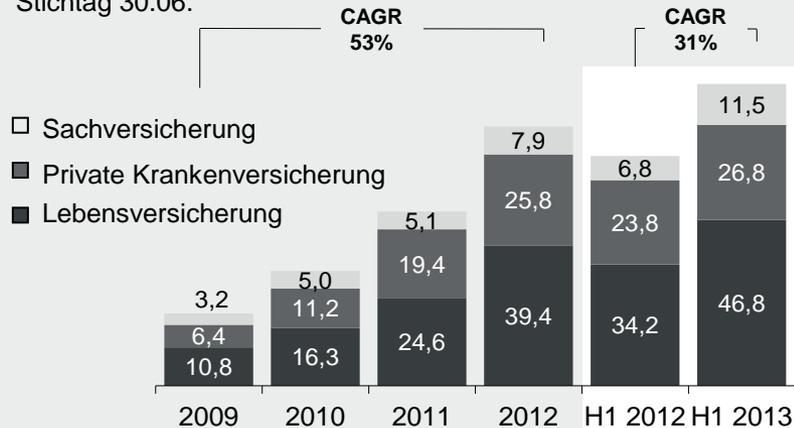
Transaktionsvolumen Versicherungen

(Mio. €)



Versicherungsbestand: Jahresprämien in Mio. €

Stichtag 30.06.



Versicherungsmarkt ist insbesondere im Neugeschäft der Privaten Krankenversicherung dramatisch zurückgegangen. Das Transaktionsvolumen in diesem Segment sinkt um 52 Prozent auf 1,4 Mio. Euro.

Trotz ebenfalls schwieriger Marktbedingungen im Bereich der Lebensversicherungen konnte das Volumen um 48 Prozent auf 6,1 Mio. Euro gesteigert werden.

Starkes Wachstum im Neugeschäft der Sachversicherungen um 193 Prozent und des verwalteten Bestandes um 31 Prozent auf 85,1 Mio. Euro.

Aufgrund des kleinvolumigen Geschäftes besteht erst mittelfristig die Chance, die Abhängigkeit vom LV-/KV-Neugeschäft durch Ausbau der Bestände zu reduzieren.

Kurzfristig ist der fehlende LV-/KV-Umsatz nicht kompensierbar.

Schwaches Marktumfeld bei den einfachen Geldanlageprodukten

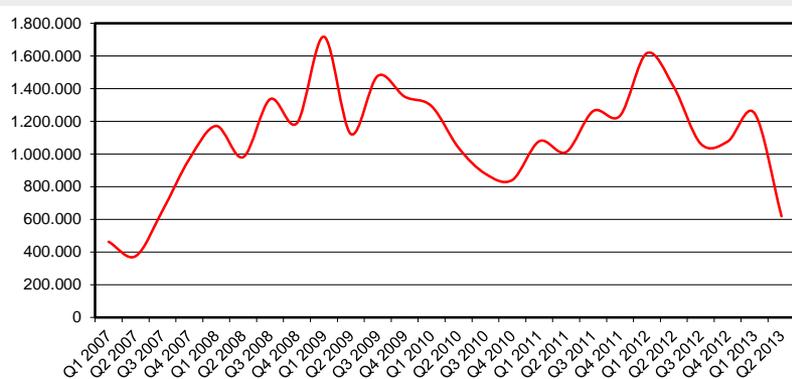
Kennzahlen des Geschäftsbereichs Privatkunden



Rückgang der Leadanzahl um 38 Prozent auf 1,9 Mio.

Schwaches Geschäft bei einfachen Geldanlageprodukten (wie z. B. Tagesgeldkonten), da durch die EZB-Politik des „billigen Geldes“ die Anbieterseite weniger Bedarf an Kundeneinlagen hat.

Onlinevertrieb: Anzahl Leads



Steigende Vertriebskosten aufgrund des schwachen Marktumfeldes und des intensiver werdenden Wettbewerbsumfeldes.

Kostenintensive Pilotphase der neuen Ratenkredit-Präsenz steht kurz vor dem Abschluss.

Leads werden effizient generiert und über alle Vertriebskanäle verarbeitet

Leadgenerierung und cross-channelling: Privatkunden



€ Lead Gebühr

€ Provision

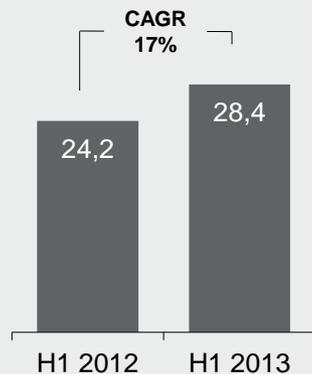


3.896 unabhängige Makler

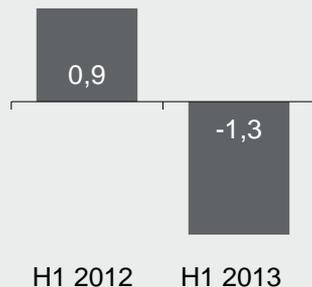
Schwaches Versicherungsgeschäft belastet Geschäftsbereichsergebnis

Kennzahlen des Geschäftsbereichs Privatkunden

Umsatz (Mio. €)



EBIT (Mio. €)



Weiterhin positive Entwicklung in der Immobilienfinanzierung.

Nach wie vor sehr schwieriger Versicherungsmarkt, da Vorsorgeprodukte unter niedrigem Zinsniveau leiden und die schwierige Situation der privaten Krankenversicherung hemmt. Nur der Sachversicherungsmarkt ist stabil.

Niedriges Zinsniveau führt zur Zurückhaltung bei den Banken in Bezug auf das Einlagengeschäft.

Ergebnisse eines intensiven Justierens an Umsatz und Kosten werden erst im weiteren Jahreslauf sichtbar werden.

Drei Geschäftsbereiche – Ein Konzern

Geschäftsbereich Finanzdienstleister

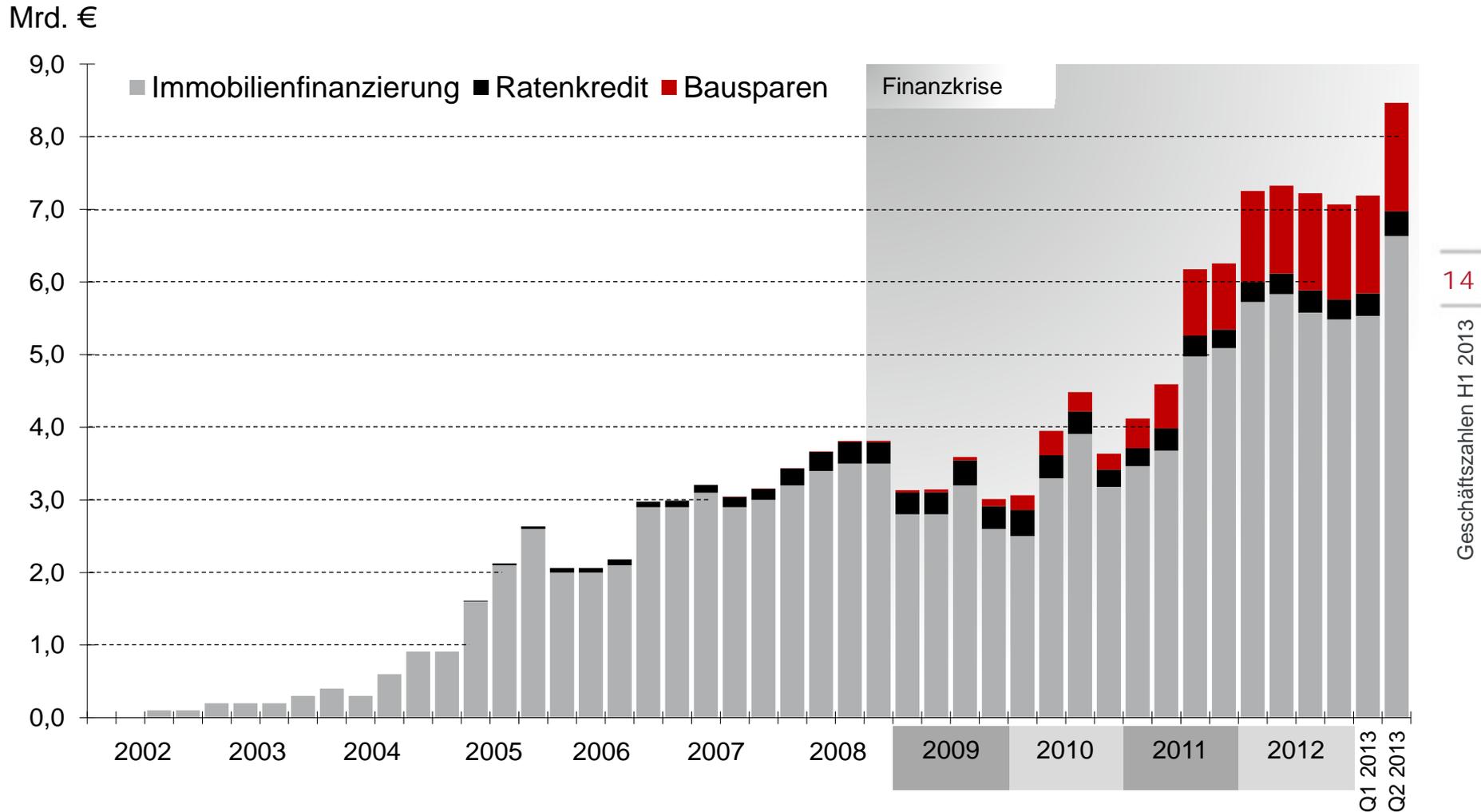
DR. KLEIN
DIE PARTNER FÜR IHRE FINANZEN



EUROPACE

Transaktionsvolumen im 2. Quartal erstmals über 8 Mrd. Euro

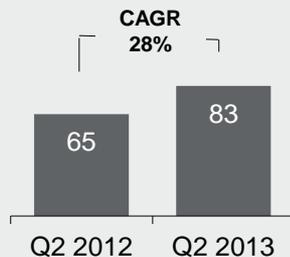
Transaktionsvolumen des EUROPACE-Marktplatzes



GENOPACE - Marktplatz für die genossenschaftliche Finanzgruppe

Neue potentialstarke Partner an Bord

Vertragspartner



Start: Q II / 2008

13 der Top25 Volks- und Raiffeisenbanken sind Vertragspartner von GENOPACE.

Zwei Milliarden Euro Transaktionsvolumen kumuliert wurden im Vorjahr überschritten.

Weiterhin hohe Investitionen und langer Saleszyklus bei Gewinnung neuer Partner und Intensivierung der Nutzung bei bestehenden Partnern.

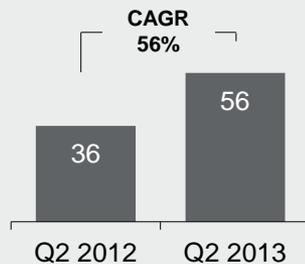
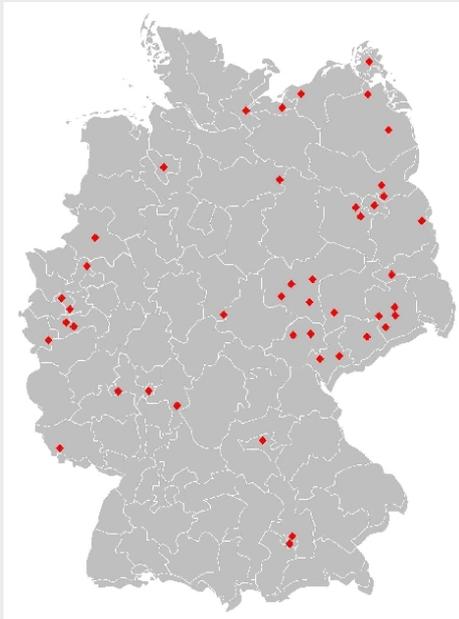
Zahlreiche neue Kooperationen in der Anbahnung. Neue Partner nehmen teilweise erst verzögert Geschäft auf.

Erste Bausparprodukte wurden in der Plattform implementiert.

FINMAS – Finanzmarktplatz für Sparkassen

Erfreuliche Wachstumsdynamik stimmt sehr zuversichtlich für die Zukunft

Vertragspartner



Start: Q IV / 2009

12 der Top25 Sparkassen sind Vertragspartner von FINMAS.

Erfreuliches Transaktionswachstum. Eine Milliarde Euro Transaktionsvolumen kumuliert wurde bereits Anfang des Jahres überschritten.

Weiterhin hohe Investitionen und langer Saleszyklus bei Gewinnung neuer Partner und Intensivierung der Nutzung bei bestehenden Partnern.

Erstes bedeutendes Institut fungiert als reine Vertriebssparkasse.

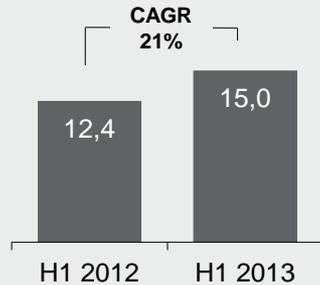
Implementierung Bausparangebot für erste Landesbausparkasse ist weitgehend abgeschlossen.

Mehrere Projekte zur Gewinnung von Partnern in neuen Regionalverbänden.

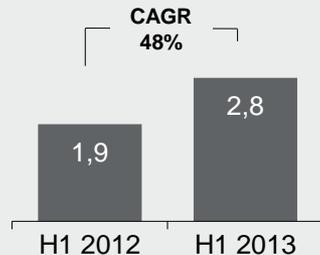
Langfristiges Investment zahlt sich aus

Kennzahlen des Geschäftsbereichs Finanzdienstleister

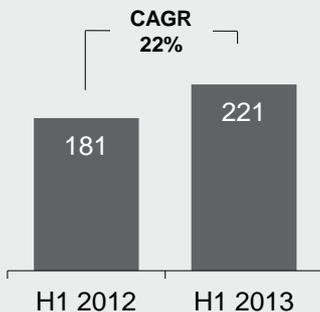
Umsatz*
(Mio. €)



EBIT*
(Mio. €)



Anzahl der Vertragspartner



Die positive Ertragsentwicklung setzt sich weiter fort. Trotz stagnierendem Marktumfeld wächst das Transaktionsvolumen und überschreitet erstmals die 8 Mrd. Euro-Marke.

Aufgrund der niedrigen Zinsen entscheiden sich die Kunden für längere Zinsbindungsfristen. Davon profitiert die Ertragsituation.

Weiteres Wachstum der niedrigmargigen Packagingumsätze zur Unterstützung der Plattformnutzung.

Konsequente Fortführung der Plattforminvestitionen.

Fortschritte bei der Anbindung neuer Plattformpartner.

* Aus fortzuführenden Geschäftsbereichen

Drei Geschäftsbereiche – Ein Konzern

Geschäftsbereich Institutionelle Kunden

DR. KLEIN
DIE PARTNER FÜR IHRE FINANZEN



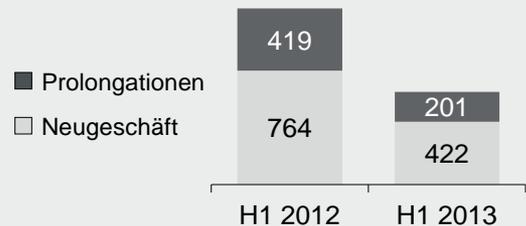
EUROPACE

Solider Geschäftsverlauf bei weniger großvolumigem Geschäft

Kennzahlen des Geschäftsbereichs Institutionelle Kunden

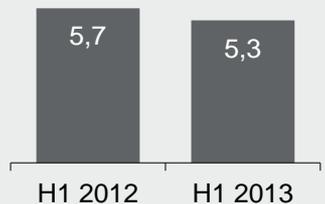
Vermittlungsvolumen

(Mio. €)



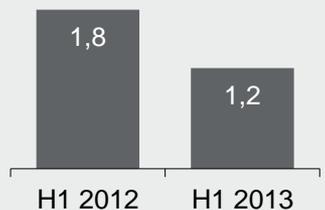
Umsatz

(Mio. €)



EBIT

(Mio. €)



Geschäftsverlauf im Rahmen der normalen Volatilität. Pipeline für die kommenden Monate sehr gut gefüllt.

Das andauernd niedrige Zinsniveau führt zu einer latenten Abwartehaltung der Kunden.

Neue Produktideen, wie z. B. das Dr. Klein Energieeffizienzdarlehen (DEED), sichern Dr. Klein ein Alleinstellungsmerkmal in der gewerblichen Wohnungswirtschaft.

Zusätzliche positive Impulse werden durch die Ende Juni erfolgte Umstellung KfW-Programms für energetische Investition auf die Laufzeitvariante 10/10/10 erwartet.

Consulting sowohl für Immobilieninvestoren als auch für Emittenten haben guten Geschäftsverlauf über Vorjahresniveau.



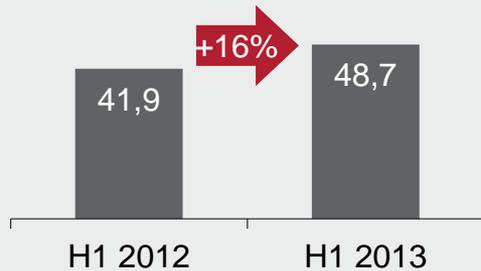
Inhalt

1. Marktumfeld
 2. Entwicklung der Geschäftsbereiche
 3. **Kennzahlen im Überblick**
 4. Die Aktie
 5. Ausblick
- 

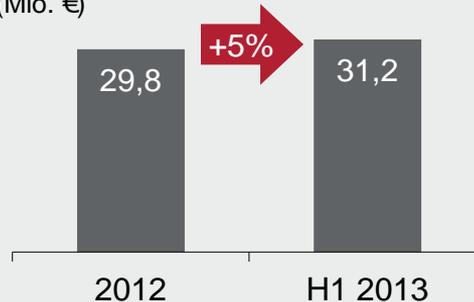
Ergebnis unter den Erwartungen

Kennzahlen des Hypoport-Konzerns zum 30. Juni 2013 im Überblick

Umsatz*
(Mio. €)



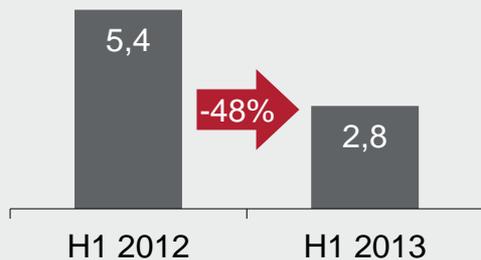
Eigenkapital
(Mio. €)



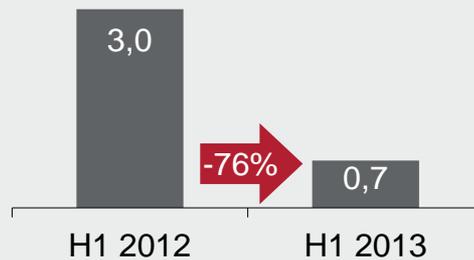
Anzahl der Mitarbeiter
(Ø)



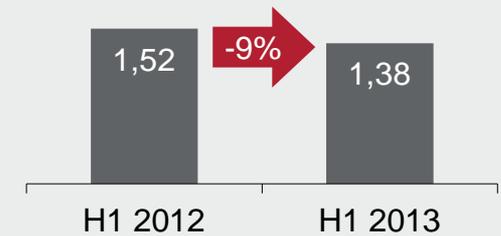
EBITDA*
(Mio. €)



EBIT*
(Mio. €)



Konzernergebnis
(Mio. €)



* Aus fortzuführenden Geschäftsbereichen



Inhalt

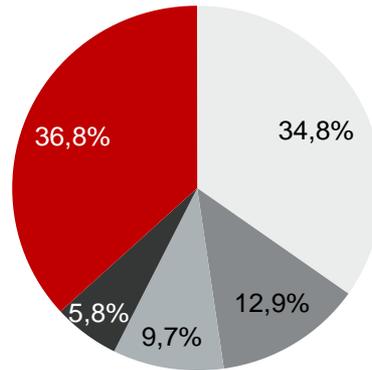
1. Marktumfeld
2. Entwicklung der Geschäftsbereiche
3. Kennzahlen im Überblick
4. **Die Aktie**
5. Ausblick

Handelsvolumen weiter auf niedrigem Niveau

Kursverlauf im ersten Halbjahr 2013 und Aktionärsstruktur zum 30. Juni 2013

Anzahl der Aktien: 6.194.958

- Revenia GmbH (Ronald Slabke, CEO) 34,8%
- Kretschmar Familienstiftung 12,9%
- Deutsche Postbank AG 9,7%
- Sparta AG 5,8%
- Streubesitz
 - Stephan Gawarecki 3,0%
 - Hans Peter Trampe 2,8%
 - übrige Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder: 2,8%
 - weitere Aktionäre 28,2%



Grunddaten zur Aktie

ISIN	DE 000 549 3365
Börsenkürzel	HYQ
Marktsegment	Regulierter Markt
Transparenzlevel	Prime Standard

Directors' Dealings-Meldungen

Im 2. Quartal wurden folgende Directors' Dealings-Meldungen veröffentlicht.

Datum der Transaktion	Mitteilungs-pflichtiger	Trans-aktion	Börsen-platz	Anzahl der Aktien	Aus-führungs-kurs
11.06.2013	Thilo Wiegand	Kauf	XETRA	2.000	7,463

Designated Sponsor

Close Brother Seydler Bank AG

Research in Q2 2013

Analysten	Empfehlung	Kursziel	Datum
Montega	Kaufen	10,50 €	07.05.2013
CBS Research	Kaufen	11,00 €	06.05.2013

Kursentwicklung der Hypoport-Aktie 2013
(Tagesschlusskurse, Börse Frankfurt)





Inhalt

1. Marktumfeld
 2. Entwicklung der Geschäftsbereiche
 3. Kennzahlen im Überblick
 4. Die Aktie
 5. **Ausblick**
- 

Wachstum und Profitabilität

Ausblick für 2013ff

Wir setzen die Strategie der Gewinnung weiterer Marktanteile in allen Geschäftsbereichen konsequent fort. Gleichzeitig nutzen wir die erreichten Positionen verstärkt für die Verbesserung unserer Profitabilität.

Beim B2B-Finanzmarktplatz steht die weitere Steigerung der Durchdringung von Marktsegmenten sowie der Eintritt in den Marktplatz abrundende Produkt- und Kundensegmente im Fokus.

Im Privatkundenbereich streben wir einen weiteren deutlichen Ausbau der Beraterzahlen im Filial- und Maklervertrieb, verbunden mit einer systematischen Verbesserung unserer Margenstruktur, an.

Der Geschäftsbereich Institutionelle Kunden wird sein nachhaltiges Wachstum durch Nutzung der Innovationsführerschaft in der Branche und eine Ausweitung der Produktpalette weiter fortsetzen.

Für 2013 erwarten wir ein zweistelliges Umsatzwachstum und eine Rückkehr der Ertragswerte auf das Niveau der Rekordjahre.