



**Hypoport AG**  
Hauptversammlung 2015



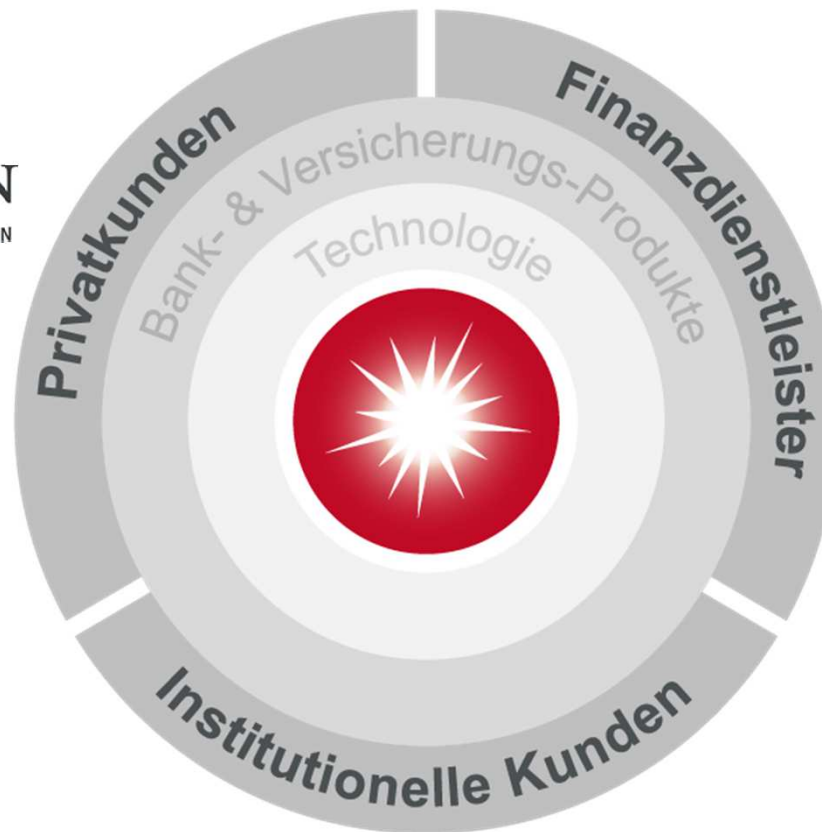
## Inhalt

1. **Einführung**
2. Geschäftsbereiche
3. Zusammenfassung und Ausblick

**Drei dynamische Geschäftsbereiche befassen sich mit Finanzprodukten**

Hypoport-Geschäftsbereiche

**DR. KLEIN**  
DIE PARTNER FÜR IHRE FINANZEN

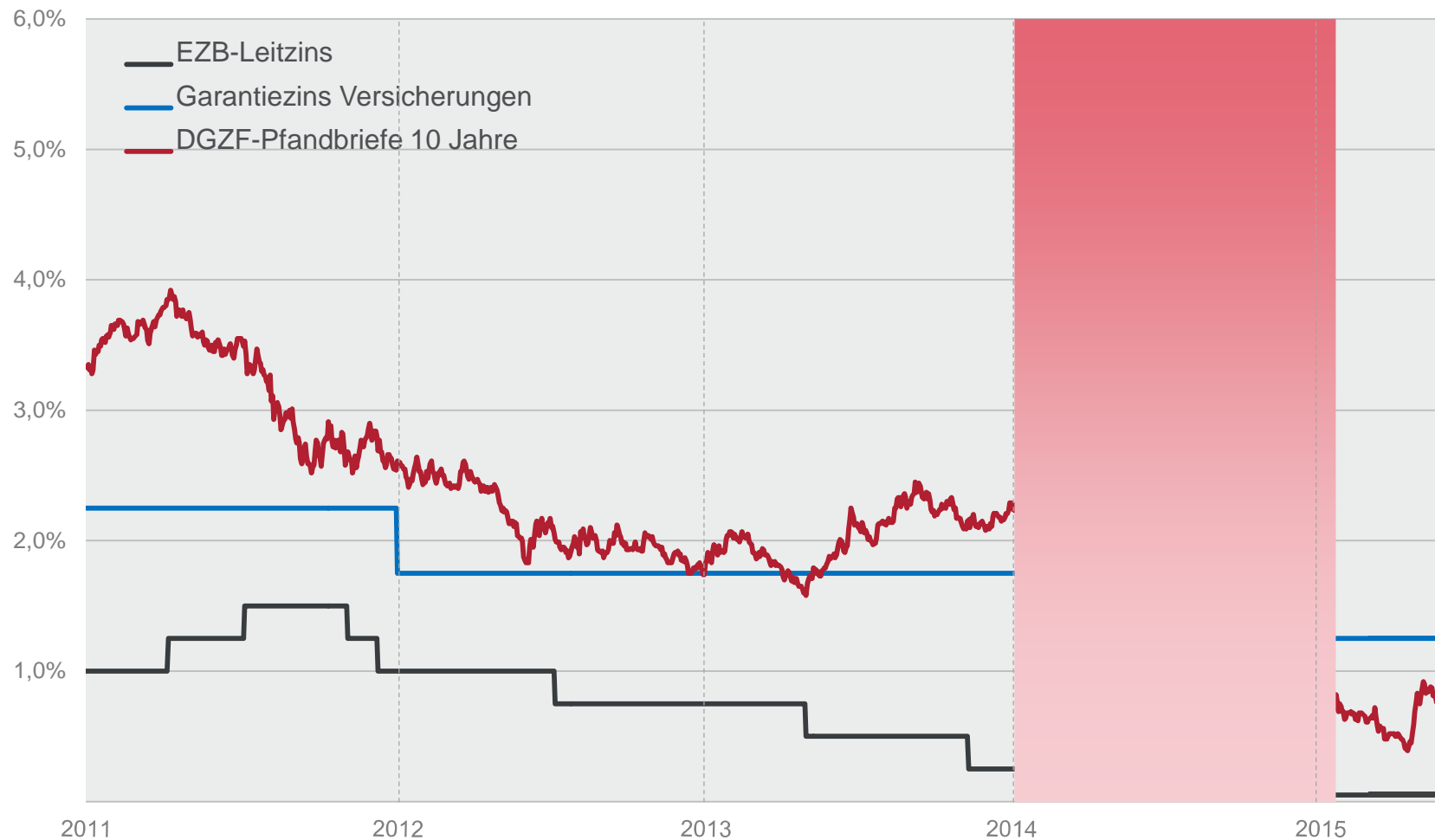


 **EUROPACE**

**DR. KLEIN**  
DIE PARTNER FÜR IHRE FINANZEN

## Zinsen fallen in 2014, Zinswende in Q2 2015?

Entwicklung zentraler Zinssätze seit 2011



## Einfluss des Marktumfelds auf die Geschäftsbereiche

Entwicklung des Marktumfelds für relevante Finanzdienstleistungsprodukte

### Private Versicherung

Privatkunden



- Niedrigzinsumfeld macht LV/PKV weiter unattraktiv



- Weiter hoher Regulierungsdruck

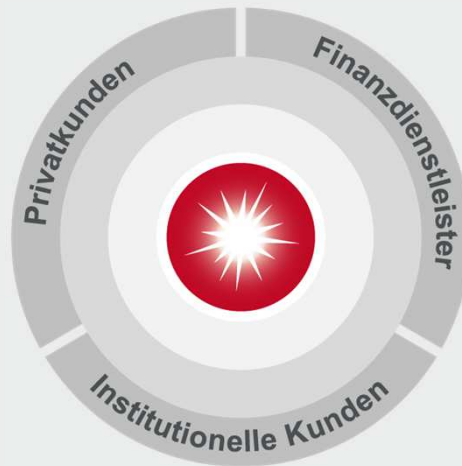


### Gewerbliche Finanzierung

Institutionelle Kunden



- Impulsloses Zinsumfeld sorgt für lethargischen Markt



### Private Finanzierung

Privatkunden, Finanzdienstleister



- Stabiles Marktvolumen trotz Niedrigzinsen (2014: +3 Prozent)



- frühe Bautätigkeit in 2015



- Produktanbieter wollen 2015 wachsen

### Bausparen

Finanzdienstleister, Privatkunden, Institutionelle Kunden



- Niedrige Verzinsung in Ansparphase unattraktiv



- Zinssicherung wenig nachgefragt



Kundennachfrage



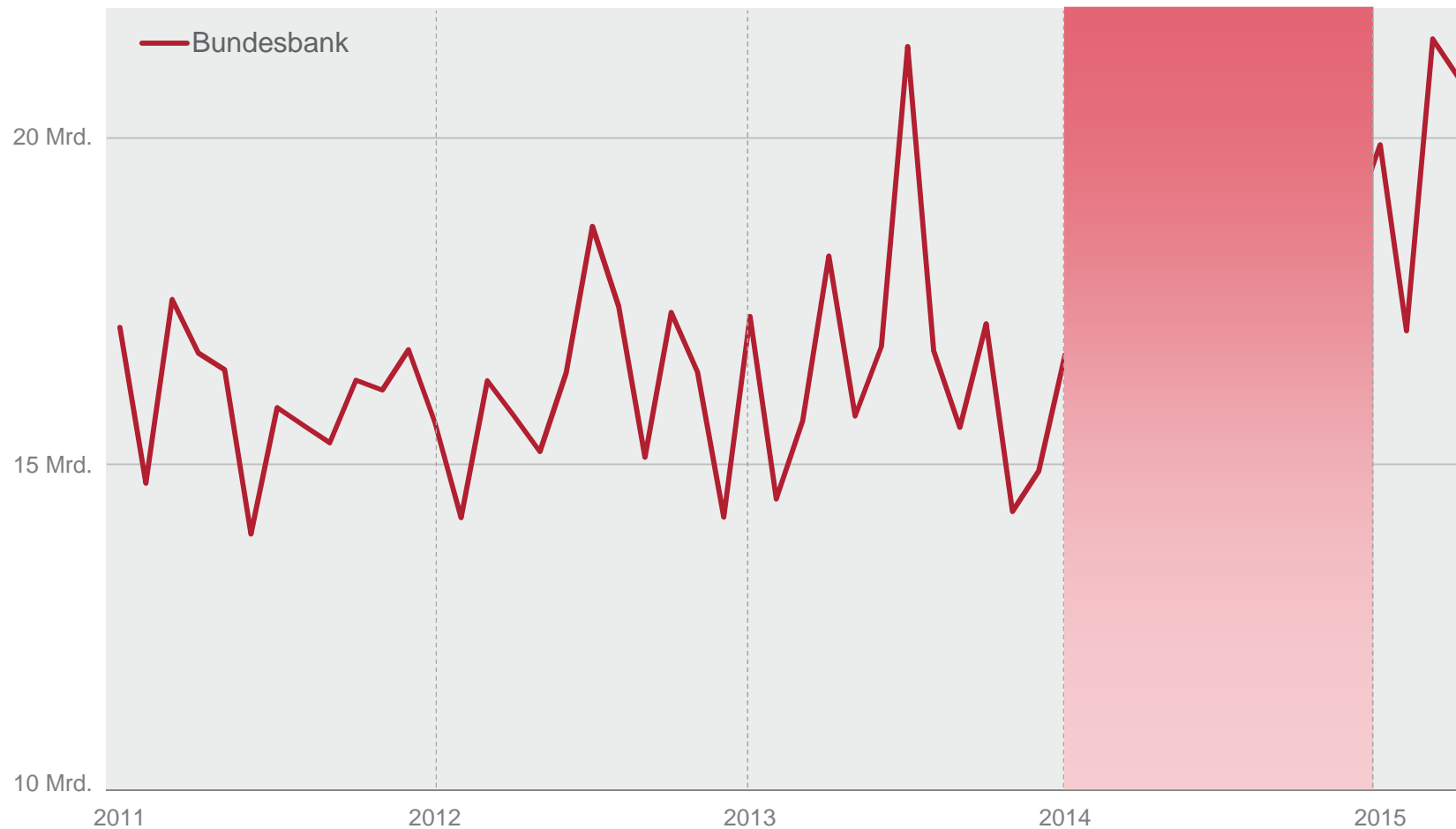
Anbieter/Produkte



Regulierung

## Markt für Immobilienfinanzierungen in 2014 leicht gestiegen

Marktvolumen privater Immobilienfinanzierungen in Deutschland seit 2011



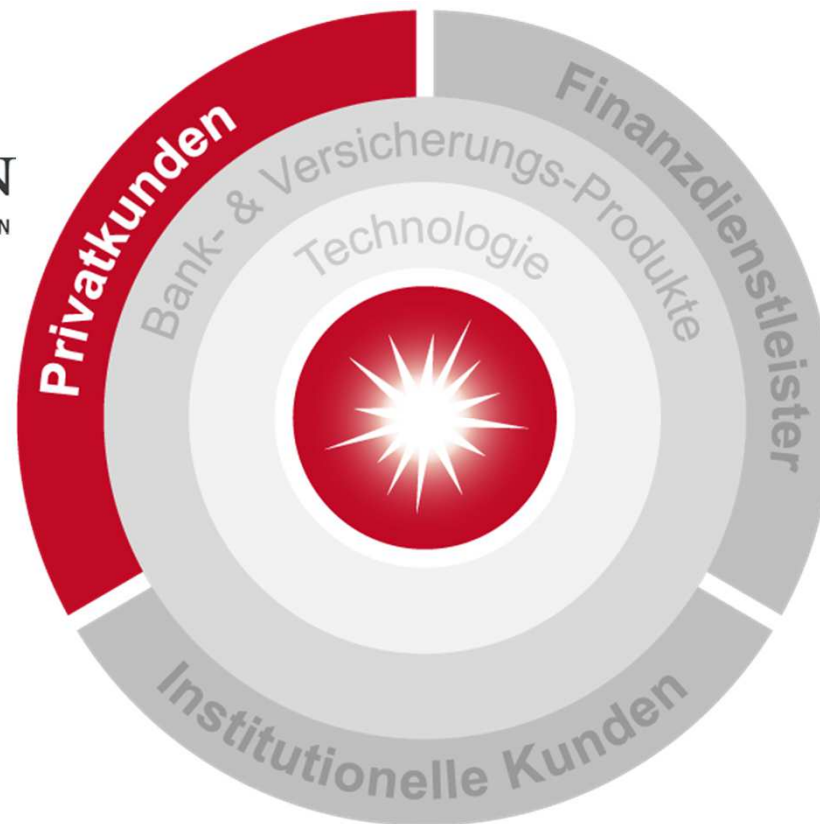


## Inhalt

1. Einführung
2. **Geschäftsbereiche**
3. Zusammenfassung und Ausblick

**Geschäftsbereich Privatkunden**

**DR. KLEIN**  
DIE PARTNER FÜR IHRE FINANZEN





**Das Beste aus beiden Welten: Online-Leads and "Offline"-Berater**

Privatkunden: Geschäftsmodell

ONLINE-LEADS



**DR. KLEIN**  
DIE PARTNER FÜR IHRE FINANZEN



PRODUKTE

**Baufinanzierungen**  
**Versicherungen**  
**Bausparprodukte**  
**Ratenkredite**

PRODUKTANBIETER

**Banken**

**Versicherungen**

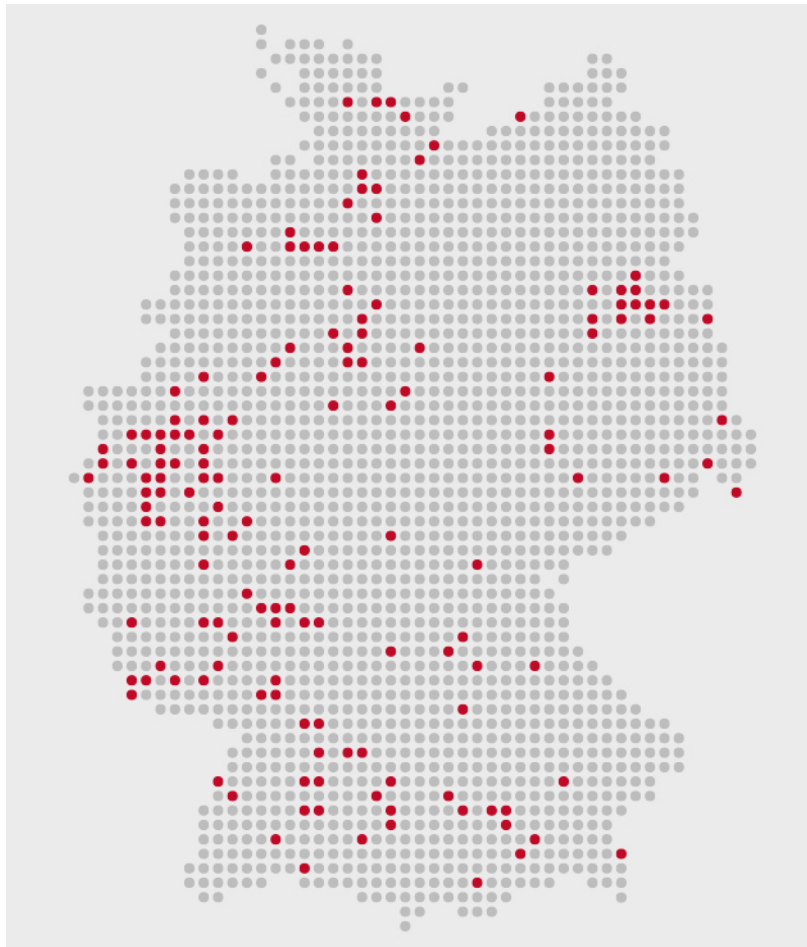
**Sparkassen**

**Genossenschaftsbanken**

**Wohnungsbaugesellschaften**

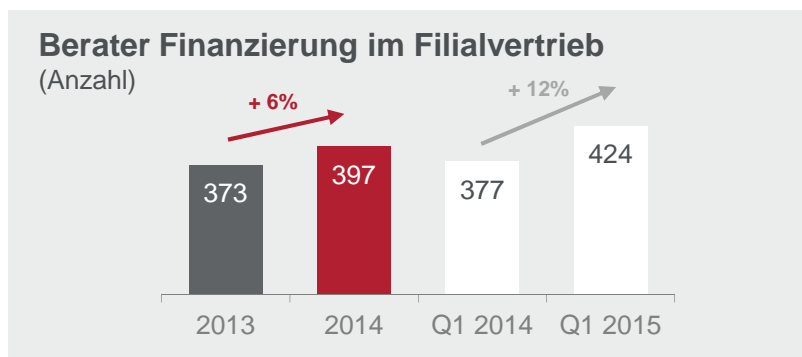
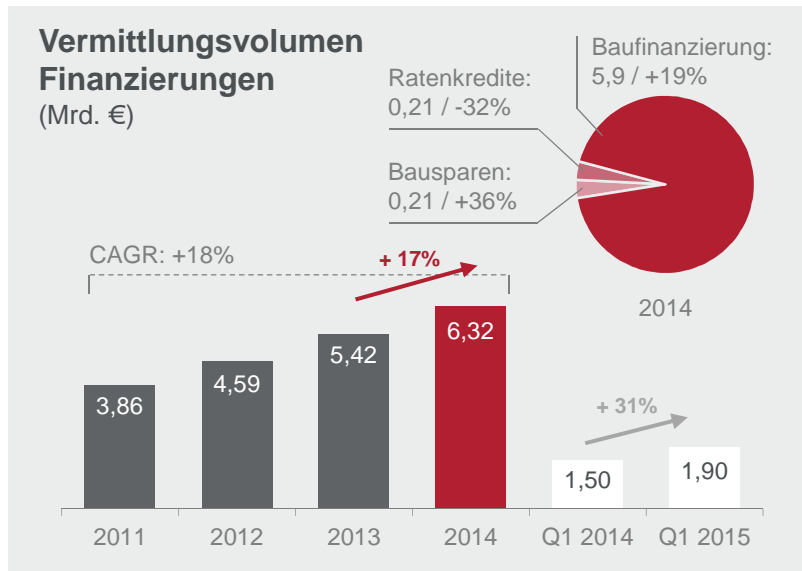
**Über 650 Dr. Klein Spezialisten beraten in mehr als 200 nationalen Filialen**

Privatkunden: Filialen in Deutschland



## Marktanteil in der privaten Baufinanzierung wächst weiter deutlich

Privatkunden: Vermittlungsvolumen Finanzierung und Berateranzahl



- Immobilienfinanzierung mit deutlicher Steigerung des Marktanteils.
- Online-Ratenkreditmarkt ist hart umkämpft. Fokus auf profitable Vor-Ort-Beratung durch Filialvertrieb.
- Bausparmarkt rückläufig. Dennoch steigende Transaktionen.
- Filialvertrieb Dr. Klein verstärkt durch Testsiege und Presseberichte den Kundenzugang.
- Zuwachs und Produktivitätssteigerung bei Finanzierungsberatern.

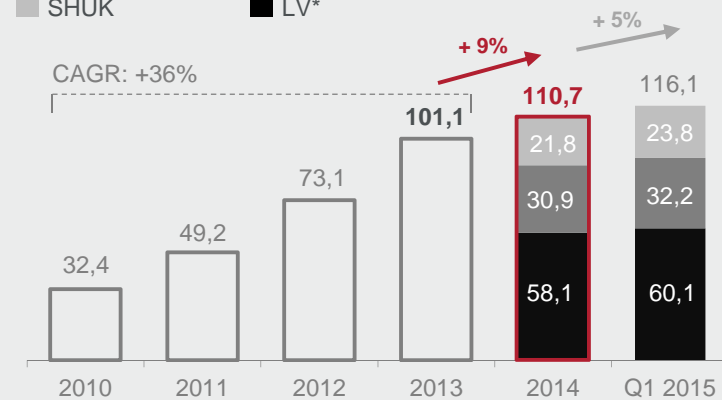
## Versicherungsbestand wird weiter ausgebaut

Privatkunden: Versicherungsbestand und Berateranzahl

### Versicherungsbestand

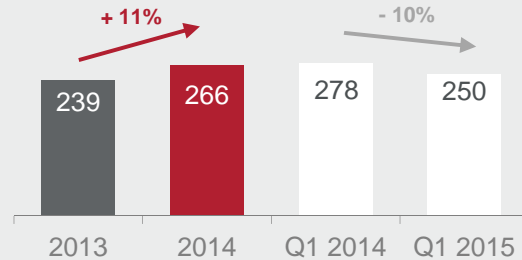
(Mio. €, Jahresprämie)

Gesamtvolumen
  PKV  
 SHUK
  LV\*



### Berater Versicherung im Filialvertrieb

(Anzahl)

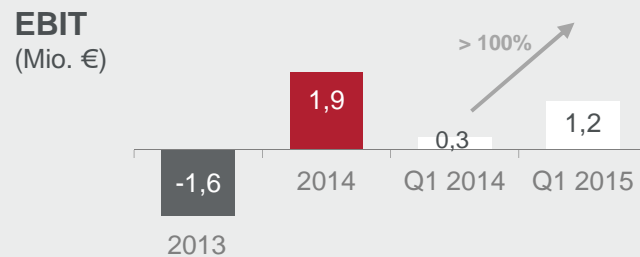
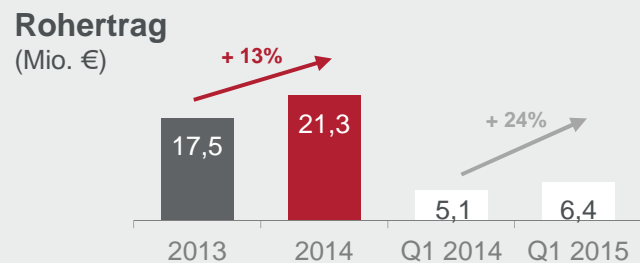
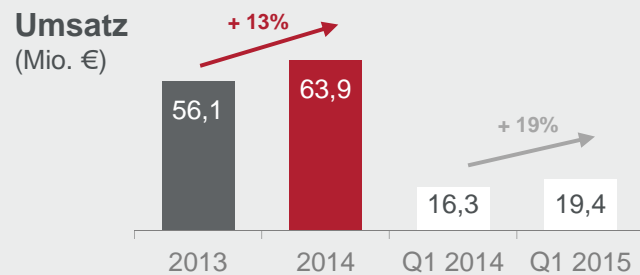


\* LV bereinigt

- Wachstum im Versicherungsbestand, insbesondere im nachhaltigen und margenträchtigen SHUK-Segment.
- Neugeschäft bei Kranken- und Lebensversicherungen bleibt aufgrund von weiteren Regulierungen und Niedrigzinsen unter Druck.
- Konzentration auf Berater mit Erfolg in der nachhaltigen Bestandsbetreuung.
- Fortschreitender Automatisierungsgrad in den Vertriebs- und Bestandsprozessen unseres Versicherungsgeschäfts führt zu deutlichen Kostensenkungen.

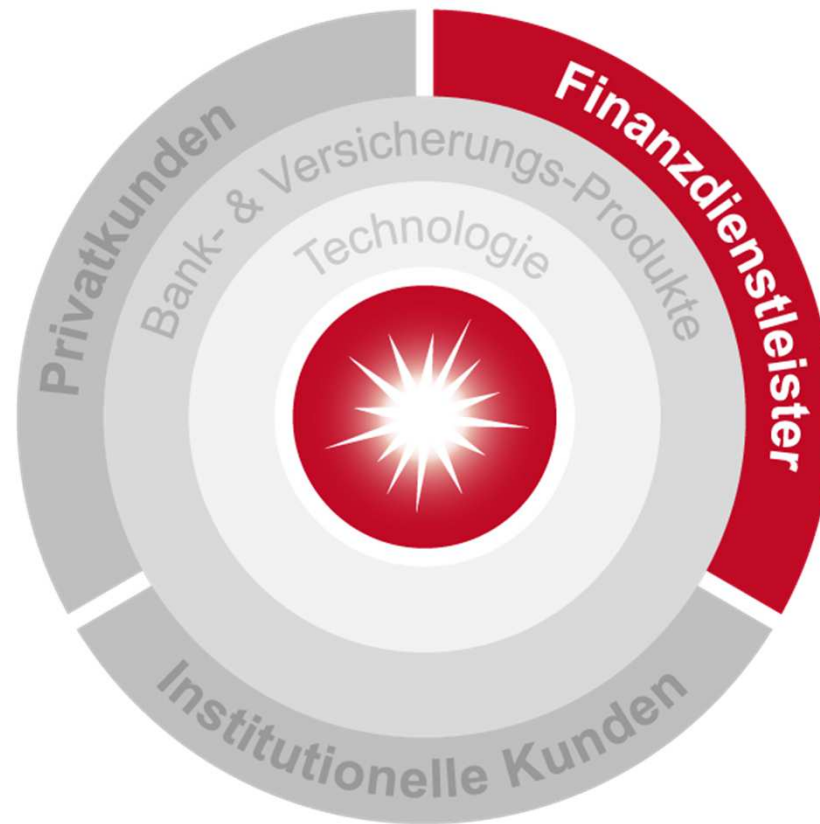
## Profitabel dank Finanzierungswachstum und Neuordnung des Versicherungsgeschäfts

Privatkunden: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Ausweitung der Marktanteile im Bereich Finanzierung lässt Umsatz zweistellig wachsen.
- Sanierung des Versicherungssegments zeigt Wirkung. Das Bestandswachstum schreitet voran.
- Aufgrund weiter wachsender Vertriebsleistung in der Finanzierung und Effizienzgewinn bei Versicherungen sehr erfreuliches EBIT.

**Geschäftsbereich Finanzdienstleister**



 **EUROPACE**

**B2B-Finanzmarktplatz Europace – Hier ist der Markt!**

Finanzdienstleister: Geschäftsmodell

BERATER

Unabhängige Finanzvertriebe

Baufinanzierungsmakler

Bankfilialen

Ausschließlichkeitsvermittler

 **EUROPACE**  
GENOPACE  
FINMAS //



PRODUKTE

**Baufinanzierungen**  
**Bausparprodukte**  
Ratenkredite  
Kreditnahe Versicherungen

PRODUKTANBIETER

**Banken**

**Versicherungen**

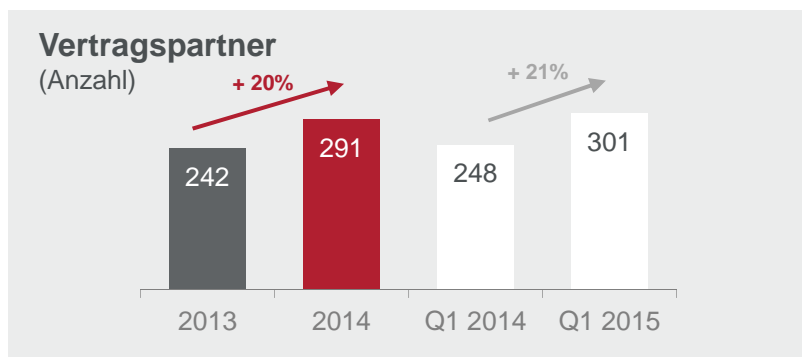
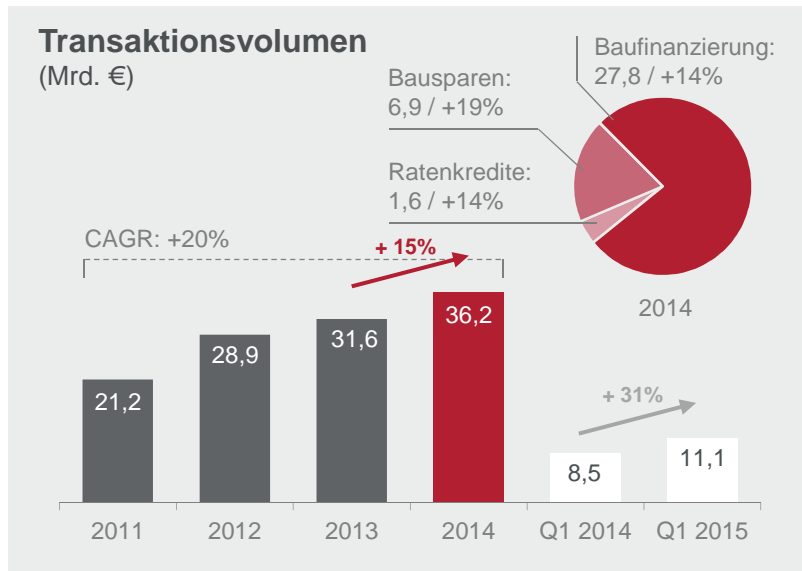
**Sparkassen**

**Genossenschaftsbanken**

**Bausparkassen**

## EUROPACE erreicht neuen Transaktionsrekord von 36,2 Mrd. Euro

Finanzdienstleister: Transaktionsvolumen und Partneranzahl

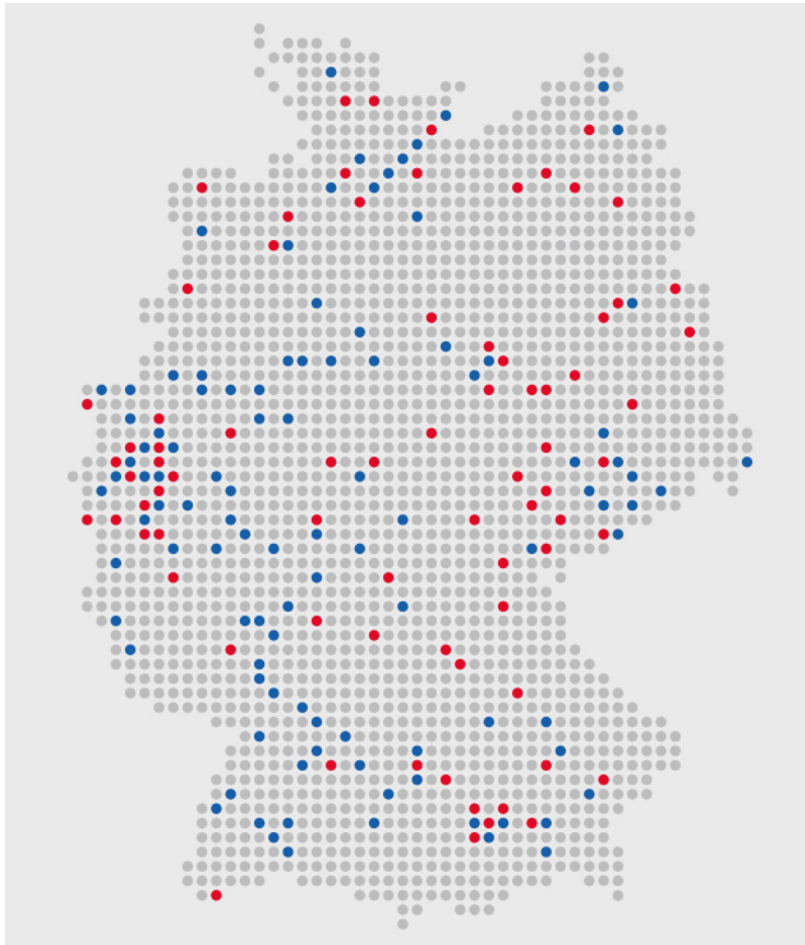


- Immobilienfinanzierung auf EUROPACE gewinnt weitere Marktanteile.
- Bausparvolumen profitiert von optimierter Cross-Selling-Lösung in der Plattform.
- Neues Vertriebs-Frontend wird am Markt gut angenommen. Vollständige Migration aller Partner bis einschließlich 2016 geplant.
- Aktivitäten im Regionalbankenbereich und Vermarktung des neuen Frontends unterstützen Partnergewinnung



**Mehr als 200 regionale Sparkassen und Genossenschaftsbanken sind Partner**

Finanzdienstleister: FINMAS- und GENOPACE-Vertragspartner



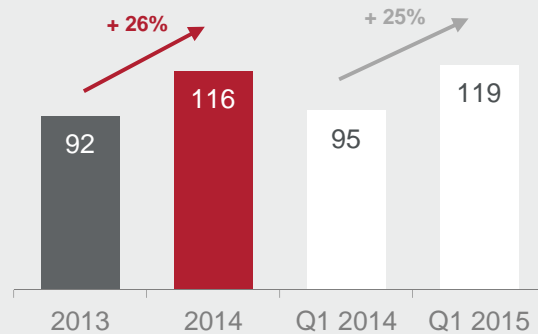
FINMAS //

GENOPACE

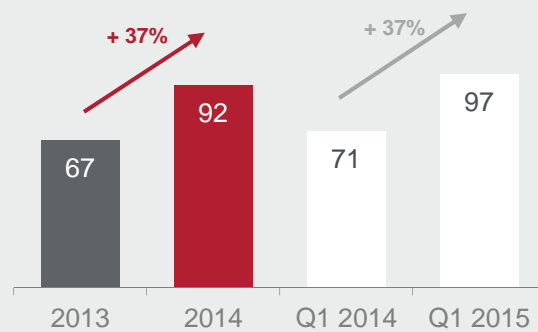
## GENOPACE und FINMAS wachsen weiter

Finanzdienstleister: Partneranzahl von FINMAS und GENOPACE

**GENOPACE Vertragspartner**  
(Anzahl)



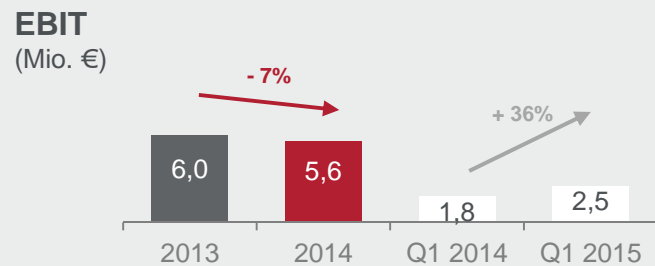
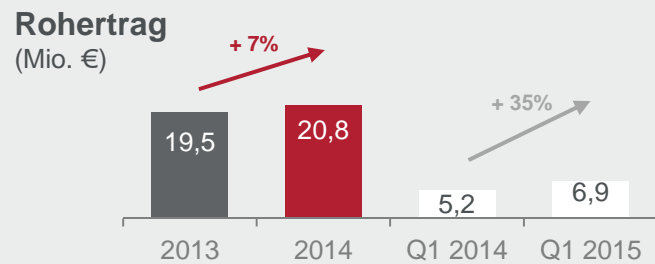
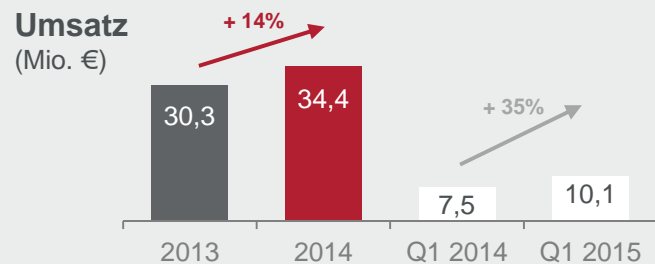
**FINMAS Vertragspartner**  
(Anzahl)



- GENOPACE: 15 der Top-25 Volks- und Raiffeisenbanken sind Vertragspartner.
- FINMAS: 13 der Top-25 Sparkassen sind Vertragspartner.
- FINMAS: Sparkassen konzentrieren sich stärker auf die Nutzung des Multikanalvertriebs.
- Investitionen in langen Sales-Zyklus bei der Partnergewinnung und nachfolgender Nutzungsintensivierung.
- Weiterhin hohes Wachstumspotenzial bei bestehenden und neuen Partnern.

## B2B-Marktplatz steigert Profitabilität weiter

Finanzdienstleister: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Stetige Ausweitung der Marktanteile kommt gut voran.
- Trend zu langen Zinsbindungsfristen stärkt die Umsätze.
- Weitere Neutralisierung des Aktivierungsergebnisses aus der Plattformentwicklung.
- Ertrag mit neuem Quartalsrekord. EBIT-Marge steigt auf 24 Prozent.

**Geschäftsbereich Institutionelle Kunden**



## Über Jahrzehnte gewachsene Netzwerke als Erfolgsgarant

Institutionelle Kunden: Geschäftsmodell

### KUNDEN

Wohnungsbau-  
unternehmen

Private Wohnungs-  
gesellschaften

Wohnungsbaugenossen-  
schaften

Kommunale Wohnungs-  
gesellschaften

Kommunen

**DR. KLEIN**  
DIE PARTNER FÜR IHRE FINANZEN



### PRODUKTE

Baufinanzierungen  
Versicherungen  
Consulting  
Immobilienvermittlung  
Eigenkapital

### PRODUKTANBIETER

Banken

Versicherungen

Sparkassen

Genossenschaftsbanken

Wohnungsbaugesellschaften

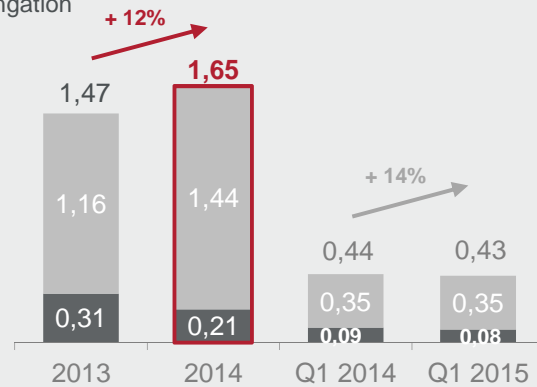
## Ergänzende Dienstleistungen rund um die Finanzierung gewinnen weiter an Bedeutung

Institutionelle Kunden: Vermittlungsvolumen und Consulting-Umsatz

### Vermittlungsvolumen Finanzierung

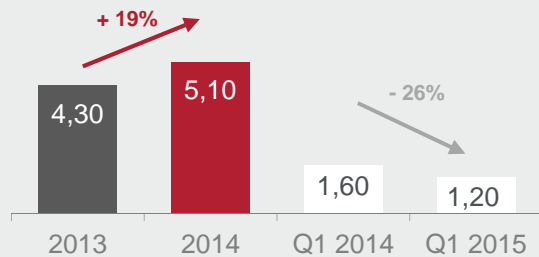
(Mrd. €)

■ Neugeschäft  
■ Prolongation



### Consulting-Umsatz

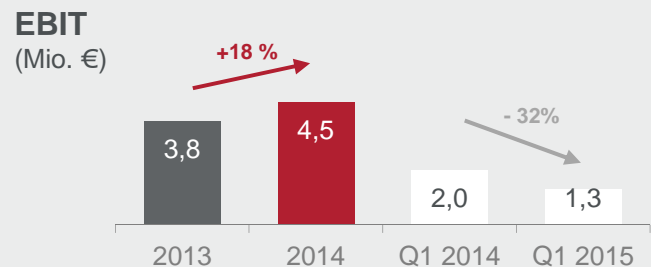
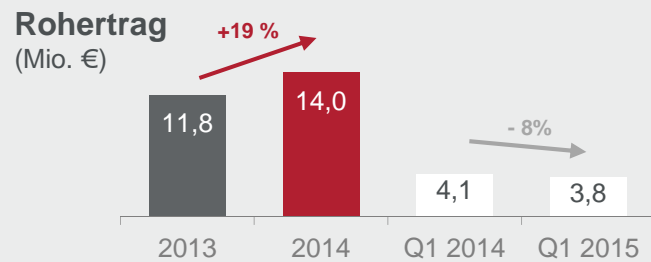
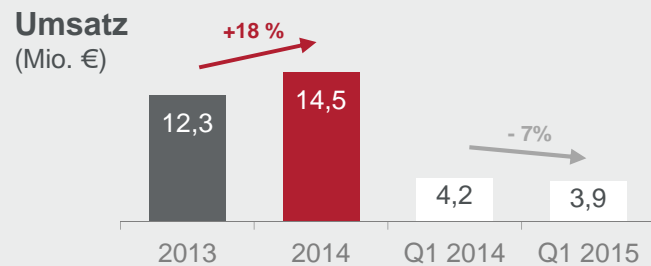
(Mio. €)



- Neugeschäftsvolumen trotz eines impulslosen Zinsumfeldes solide gewachsen.
- Geringeres Prolongationsgeschäft aufgrund der Laufzeitstruktur des betreuten Kreditportfolios.
- Consulting-Dienstleistungen gewinnen für Cross-Selling der Finanzierungsprodukte weiter an Bedeutung.

## Exzellente Geschäftsbeziehungen und einzigartiges Angebot stärken Marktposition

Überblick: Institutionelle Kunden



- Gestärkte Kundenbindung und Erweiterung des Produktangebots sorgt für ein starkes Geschäftsjahr 2014 und einen soliden Jahresauftakt 2015.
- Aufbau neuer Produktbereiche (Gründung KVG im neuen Geschäftsfeld Immobilieninvestment) bedingt erhöhtes Kostenniveau.
- Rückgang in Umsatz und Ertrag aufgrund geringerer „Big-Deals“ gegenüber sehr starkem Vorjahresquartal liegt im Rahmen der hohen Volatilität des Geschäftsmodells.



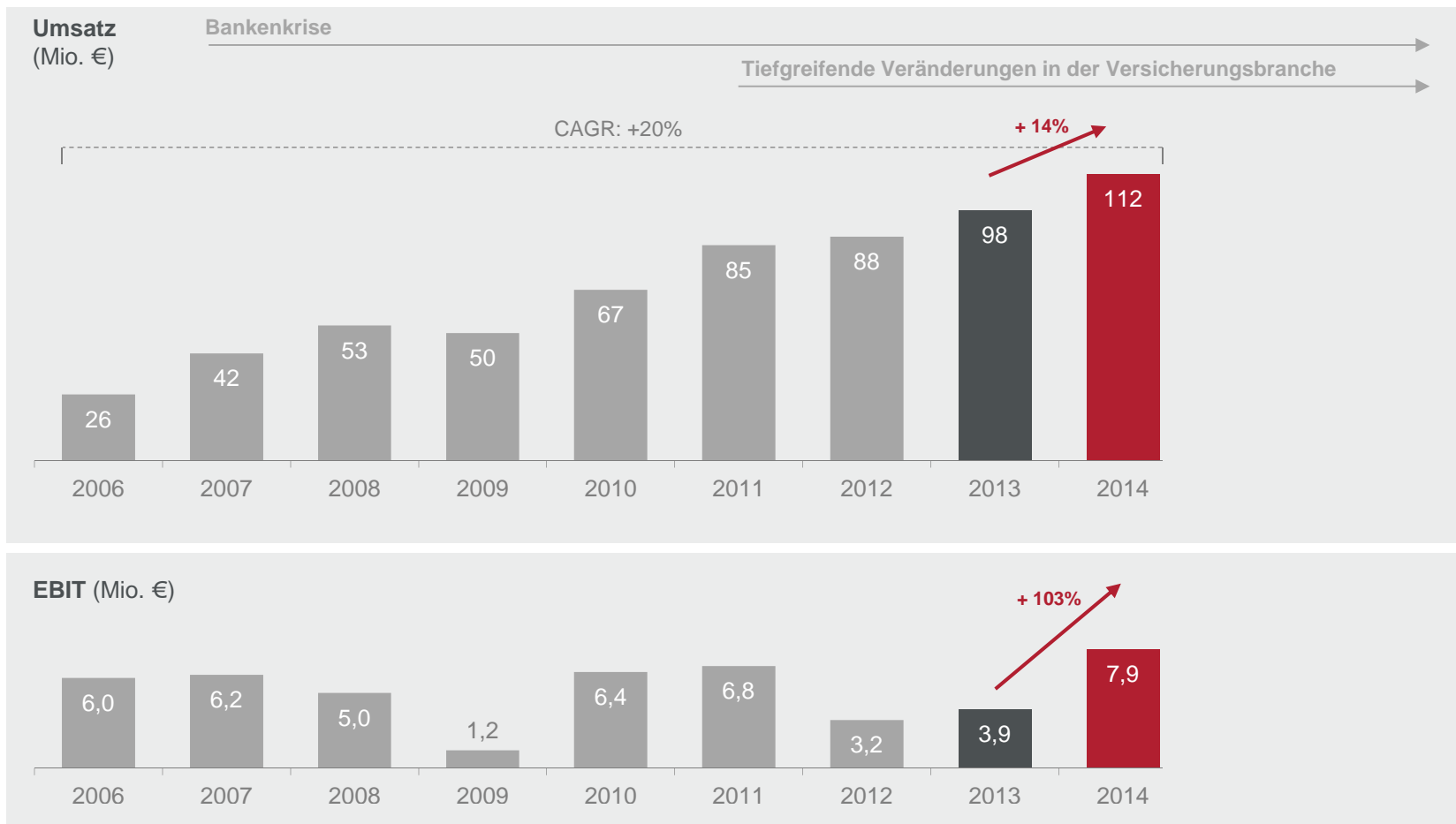
## Inhalt

1. Einführung
2. Geschäftsbereiche
3. **Zusammenfassung und Ausblick**



## Hypoport setzt langfristigen Wachstumskurs in unruhigem Marktumfeld fort

Langfristige Umsatz- and EBIT-Entwicklung



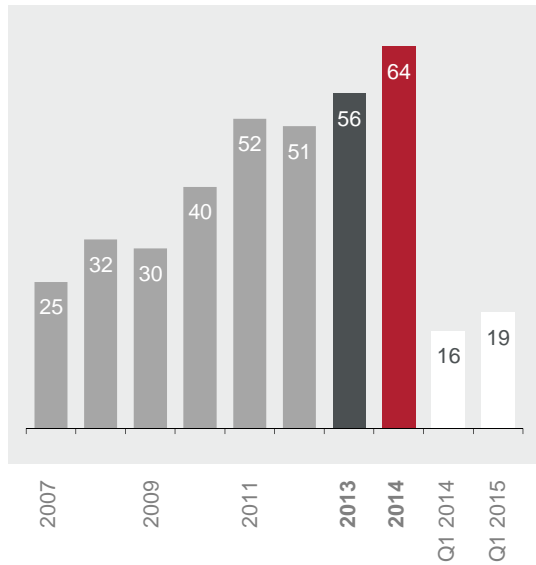
## Hypoports Geschäftsbereiche bauen ihre Marktanteile aus

Hypoport-Kennzahlen im Überblick

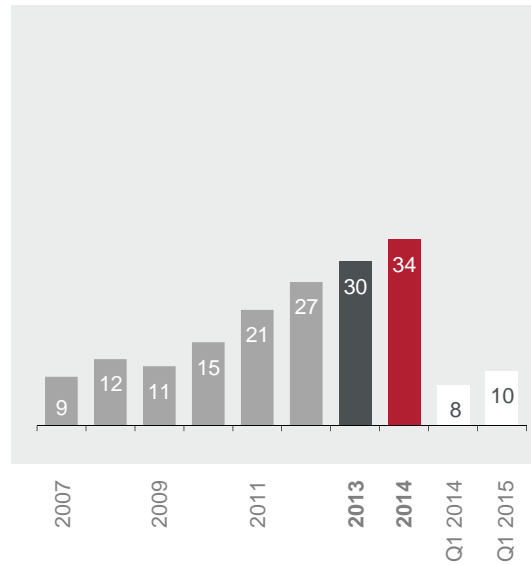


### Privatkunden

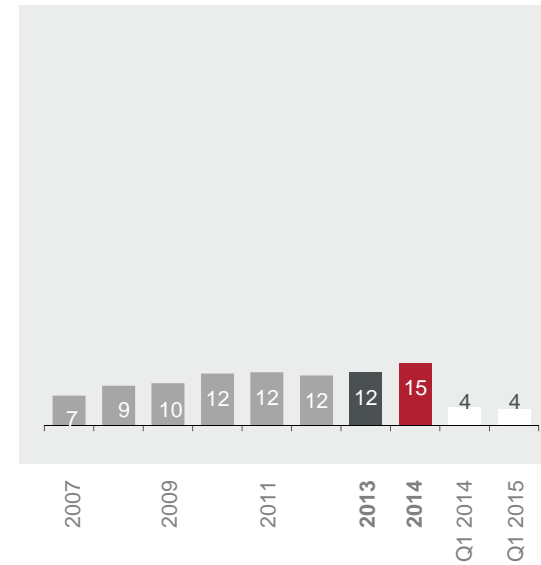
Umsatz



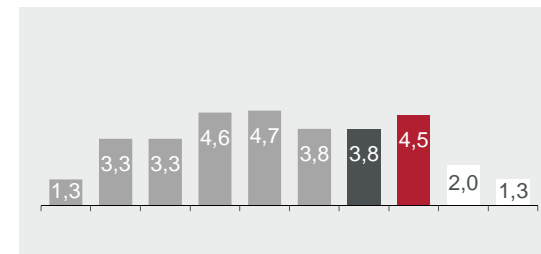
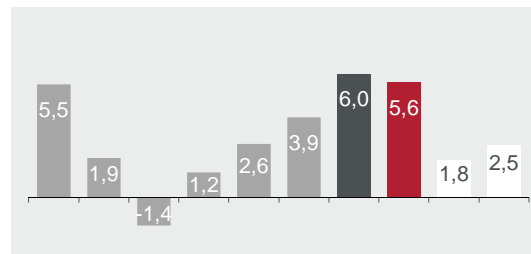
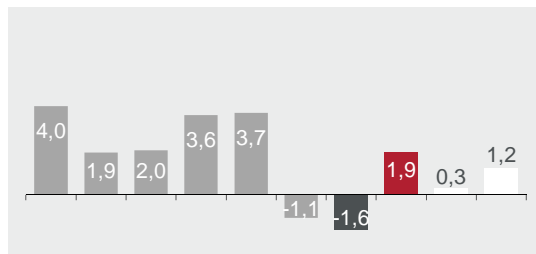
### Finanzdienstleister



### Institutionelle Kunden



EBIT



## Hypoport wird das profitable Wachstum fortsetzen

Konzernausblick für das Jahr 2015

Wir setzen die Strategie der Gewinnung weiterer **Marktanteile** in allen Geschäftsbereichen konsequent fort. Wir gestalten die Märkte durch Produktinnovationen und bauen unseren Technologievorsprung aus. Gleichzeitig nutzen wir die erreichten Positionen verstärkt für die **Verbesserung unserer Profitabilität**.

Bei den **Privatkunden** streben wir einen starken Ausbau des Finanzierungsgeschäftes, eine Sanierung verbunden mit Bestandswachstum im Versicherungsgeschäft und eine **systematische Verbesserung unserer Margenstruktur** an.

Im Bereich **Finanzdienstleister** steigern wir die **Durchdringung aller Marktsegmente** mit unserer Plattform. Zudem soll durch die Ausweitung der Produkt- und Dienstleistungspalette die **Integrationstiefe** der Partner weiter erhöht werden.

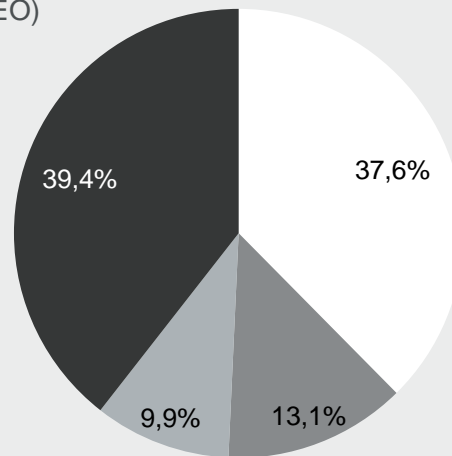
Der Geschäftsbereich **Institutionelle Kunden** wird sein nachhaltiges Wachstum durch Nutzung der Innovationsführerschaft in der Branche und eine erfolgreiche **Ausweitung der Produktpalette** weiter fortsetzen.

**Hypoport erwartet für 2015 ein prozentual leicht zweistelliges Umsatzwachstum. Zusätzlich rechnet Hypoport mit einem Anstieg der EBIT-Marge und daraus resultierend einem überproportionalen Ertragszuwachs.**

## Aktienkurs verdeutlicht erfolgreiche Geschäftsentwicklung in 2014

Aktionärsstruktur, Kursverlauf, Research und Aktienrückkaufprogramme zum 05. Mai 2015

- Ronald Slabke (Co-Founder, CEO)
- Prof. Thomas Kretschmar (Co-Founder, Aufsichtsrat)
- Deutsche Postbank AG
- Streubesitz



6.089.868 ausstehende Aktien

### Research

Analyst	Empfehlung	Kursziel	Datum
ODDO Seydler	Kaufen	26,00 €	04.05.2015
Montega	Kaufen	29,00 €	05.05.2015
CBS Research	Kaufen	17,00 €	03.11.2014

### Aktienrückkaufprogramme

Jahr	Erworbene Aktien	Max. Kurs
2015	33.655 Stücke	19,00 €
2014	26.045 Stücke	13,00 €
2012	60.000 Stücke	-

### Kurs der Hypoport-Aktie (Tagesschlusskurse, Xetra, Euro)



### Investor Relations-Aktivitäten

Datum	Veranstaltung	Ort
05/2015	Roadshow	Frankfurt a.M.
05/2015	Q1/15 Conference-Call	Bundesweit
03/2015	2014 Conference-Call	Bundesweit
11/2014	Roadshow	Hamburg
11/2014	Eigenkapitalforum	Frankfurt a.M.
11/2014	Q3/14 Conference-Call	Bundesweit

Zusätzlich diverse One-On-Ones