



**Willkommen auf
der ordentlichen
Hauptversammlung**

3. Juni 2022

Inhalt

- 1. Begrüßung durch den Versammlungsleiter**
2. Eintritt in die Tagesordnung
3. Erläuterung des Geschäftsverlaufs durch den Vorstand
4. Generaldebatte
5. Abstimmung

Inhalt

1. Begrüßung durch den Versammlungsleiter
- 2. Eintritt in die Tagesordnung**
3. Erläuterung des Geschäftsverlaufs durch den Vorstand
4. Generaldebatte
5. Abstimmung

Inhalt

1. Begrüßung durch den Versammlungsleiter
2. Eintritt in die Tagesordnung
- 3. Erläuterung des Geschäftsverlaufs durch den Vorstand**
4. Generaldebatte
5. Abstimmung

Unsere Mission

Digitalisierung der Kredit-, Immobilien- & Versicherungswirtschaft



Kreditwirtschaft



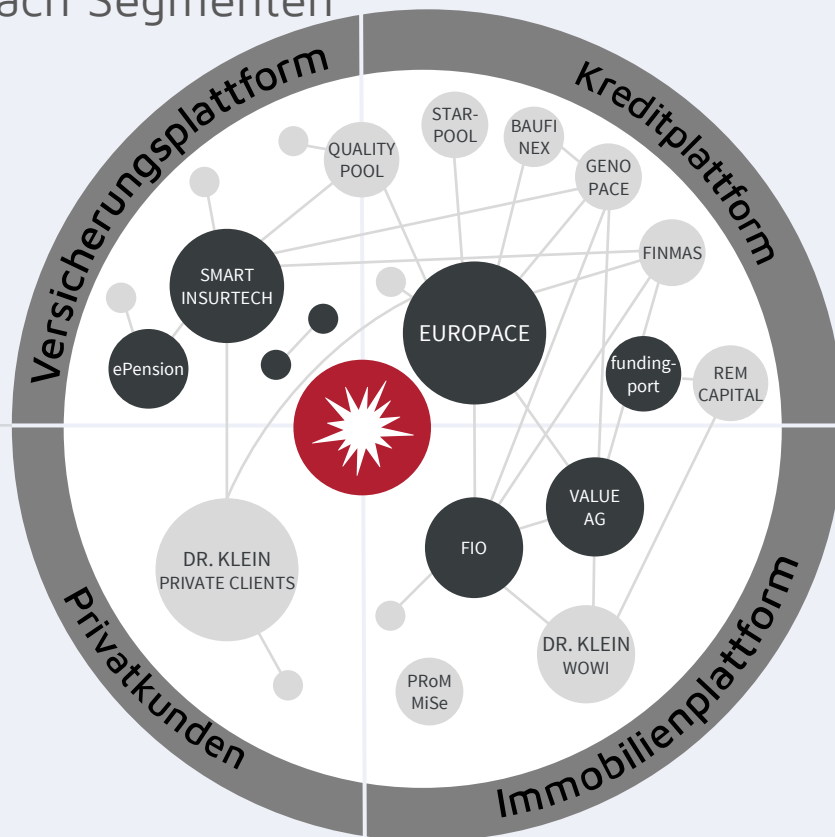
Immobilienwirtschaft



Versicherungswirtschaft

Hypoport – ein Netzwerk von Technologieunternehmen

Umsatz GJ 2021 nach Segmenten



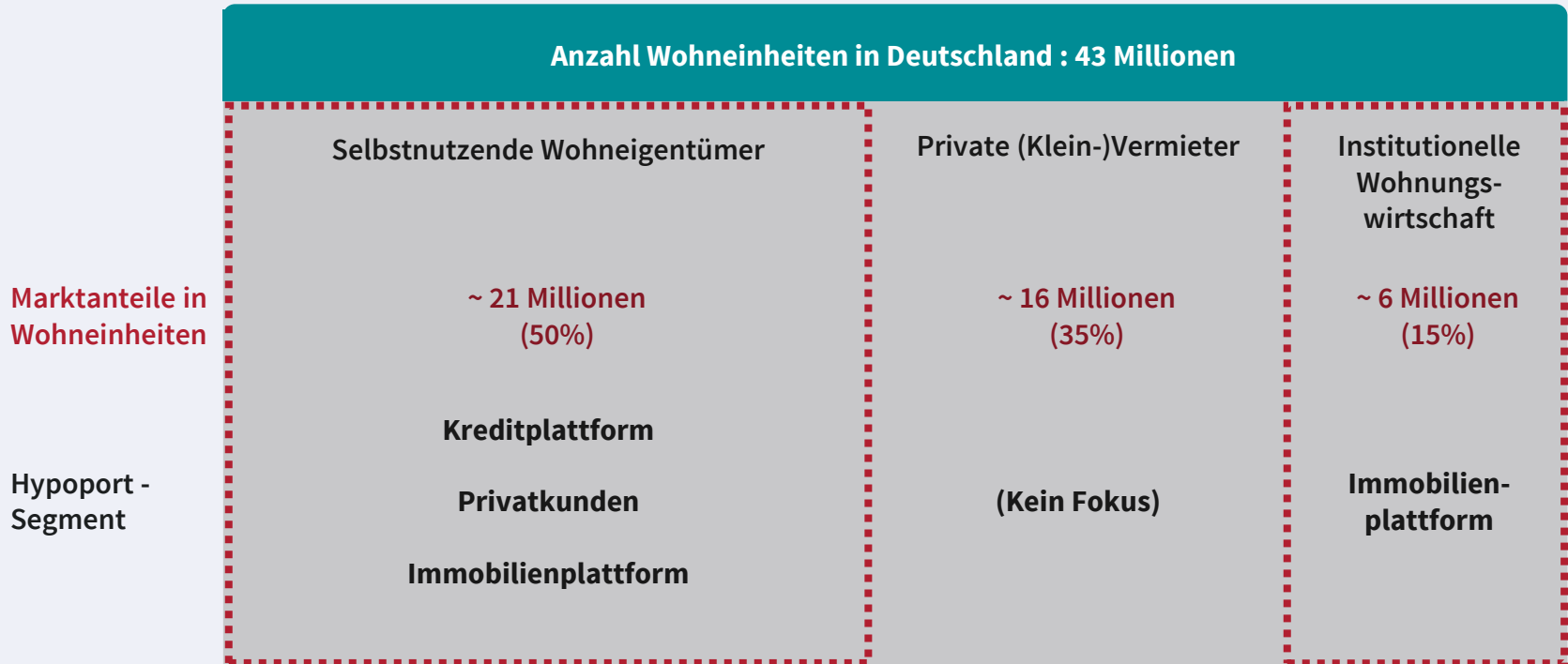
Inhalt

3. Erläuterung des Geschäftsverlaufs

Unsere Märkte

Potentiale in der Digitalisierung der Wohnungswirtschaft

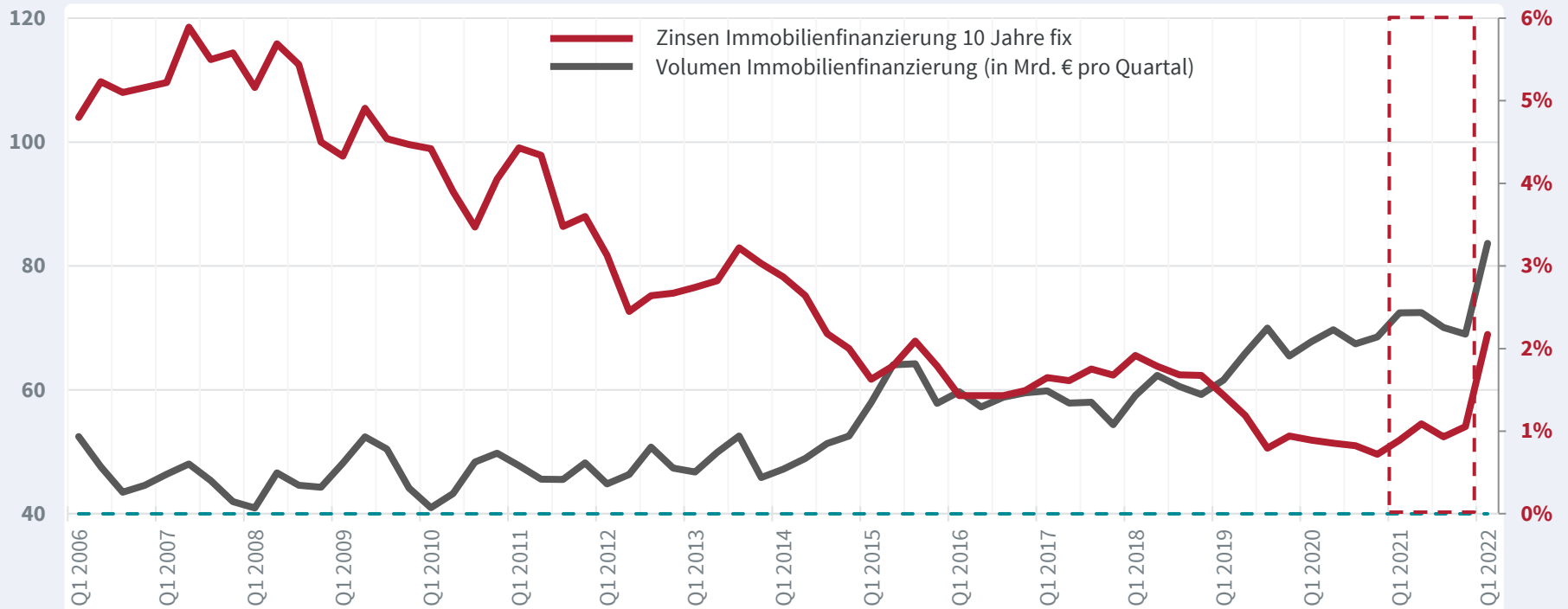
Markt der Deutschen Immobilienwirtschaft



Quellen: GdW, Statistisches Bundesamt

Finanzierungsvolumen langfristig nicht zinsgetrieben...

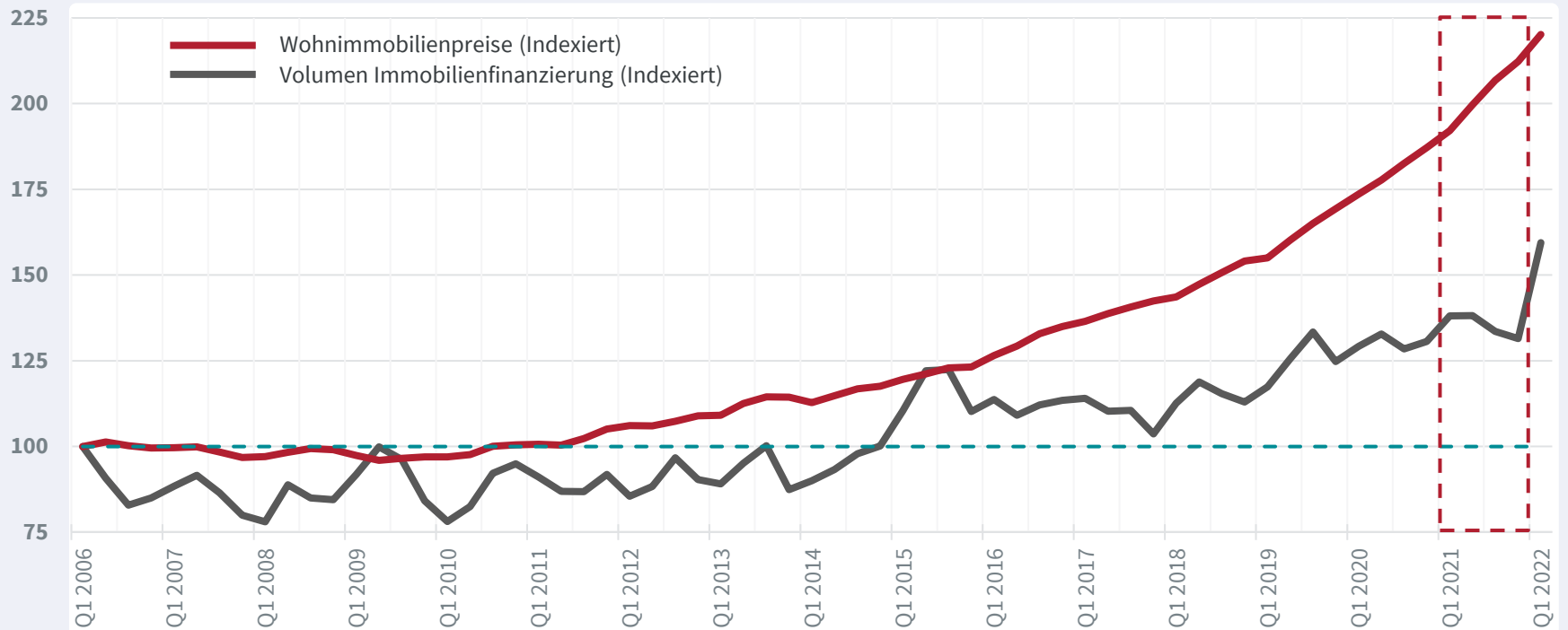
Privates Immobilienfinanzierungsvolumen und Zinsen



Quelle: Bundesbank

Nicht mal Immobilienpreise haben starken Einfluss ...

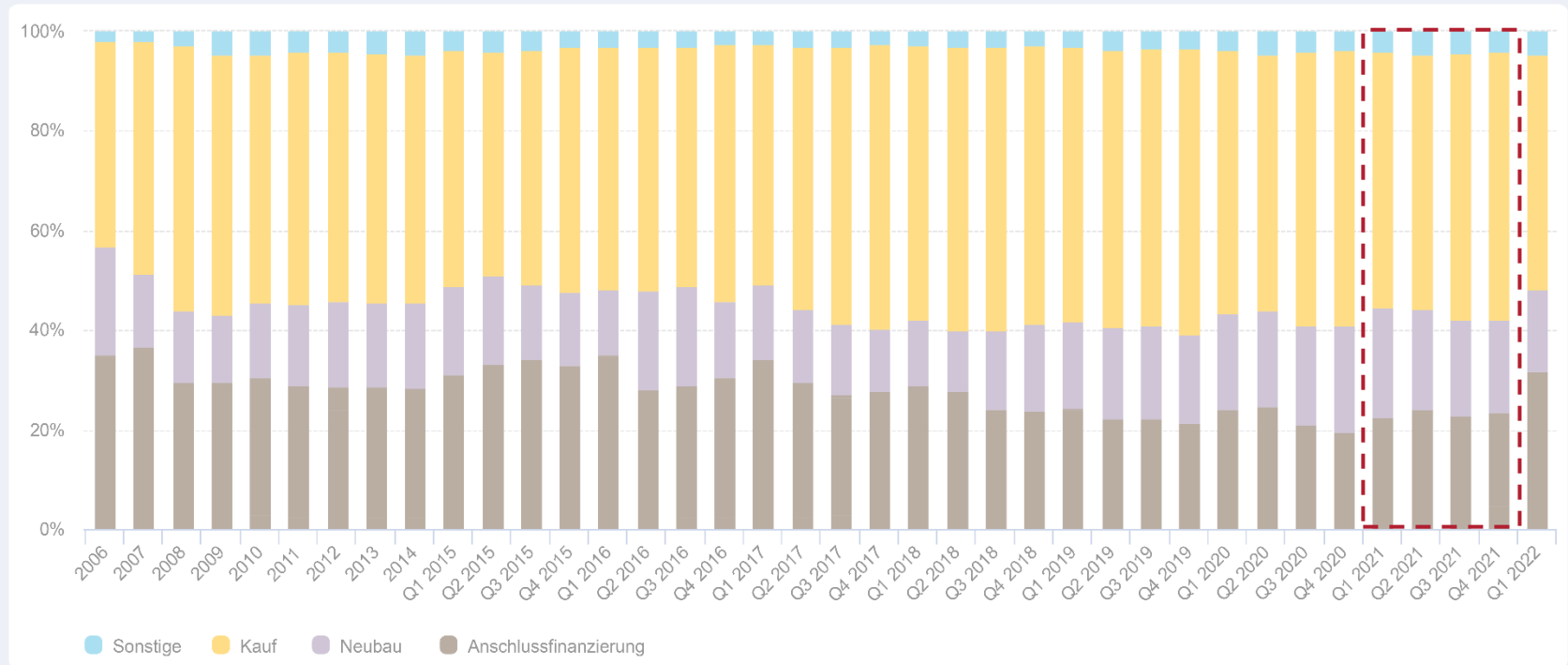
Privates Immobilienfinanzierungsvolumen und Immobilienpreise



Quellen: Bundesbank, Europace

Ca. 80% für Kauf und Refinanzierung jahrelang stabil

Volumen Immobilienfinanzierung nach Verwendung



Quelle: Europace

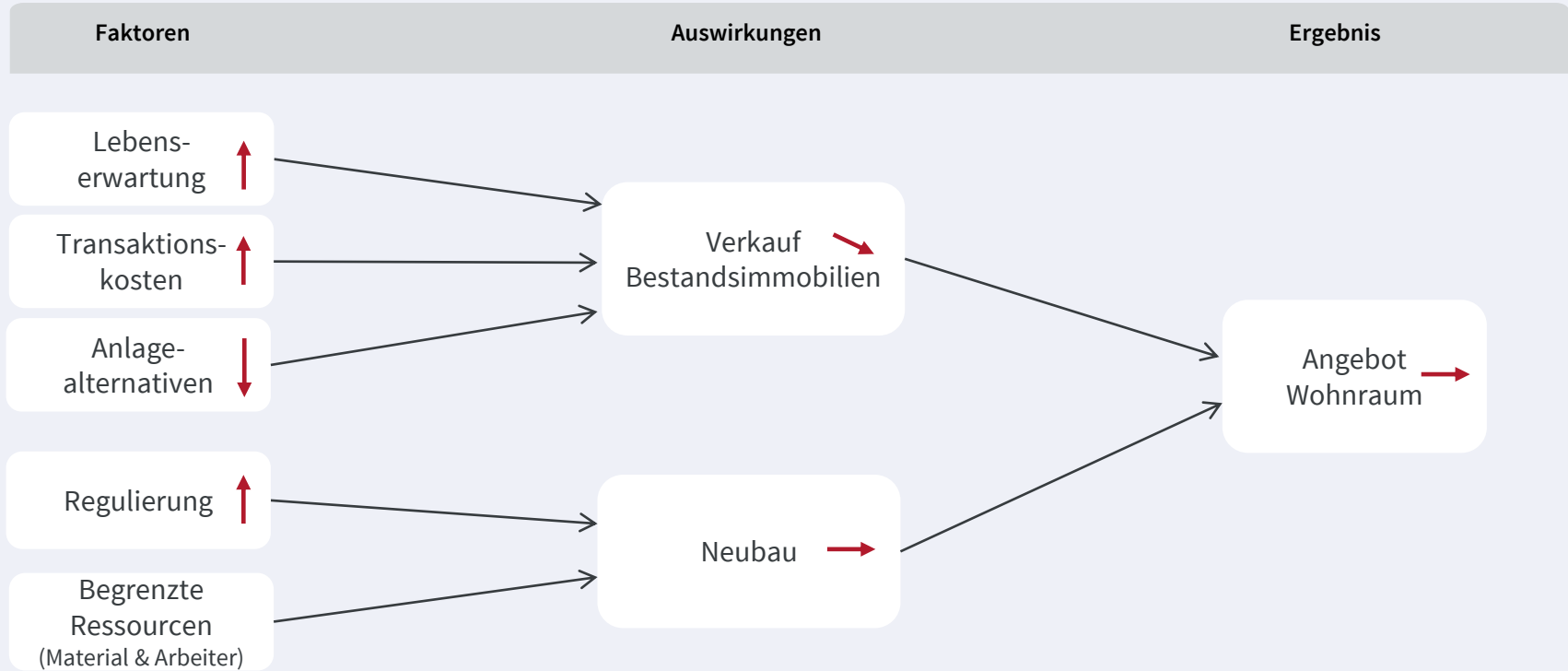
Haupttreiber für Finanzierung sind nicht-finanziell

Einfluss auf Immobilienfinanzierungsvolumen

Treiber \ Verwendung	Kauf	Refinanzierung	Neubau	Sonstiges (z.B. Renovierung)
Regulierung & Politik	<p>Hohe Nebenkosten und verschlossener Mietmarkt</p>		<p>Knappes Bauland und überregulierte Bauordnungen</p>	<p>z.B. Zuschüsse Wärmedämmung</p>
Private Situation / Lebensereignisse	<p>Großer Einfluss (Beziehung, Baby, Scheidung, Neuer Job)</p>		<p>Familienzuwachs</p>	
Ressourcen (Materialien & Arbeiter)			<p>Knappes Bauland ist limitierender Faktor</p>	<p>Limitierender Faktor</p>
New Work	<p>Größere Wohnungen</p>		<p>Starke Nachfrage Vororte</p>	
Wirtschaftliches Umfeld	<p>Gering, da Zielgruppe mittlere bis hohe Einkommen</p>		<p>Gering, da Zielgruppe hoher Einkommen</p>	
Zinsniveau	<p>Anpassung beim Kaufobjekt (Lage, Größe, Qualität)</p>	<p>Refinanzierung steht nach 10 Jahren an</p>	<p>Graduelle Anpassung Ausstattung des Bauvorhabens</p>	<p>Überkompensiert durch Zuschüsse</p>

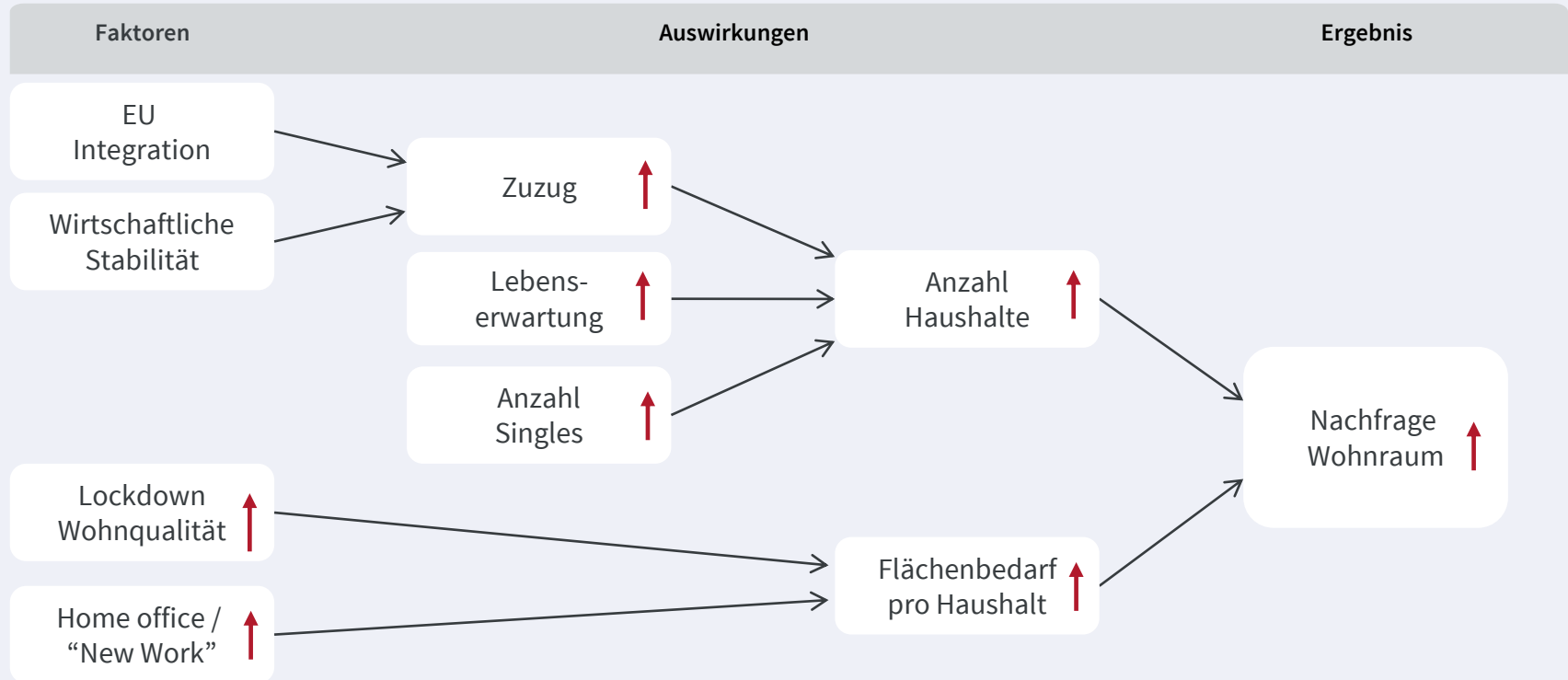
Angebotsknappheit durch geringen Verkauf & Neubau

Faktoren für die Angebotsentwicklung am deutschen Immobilienmarkt



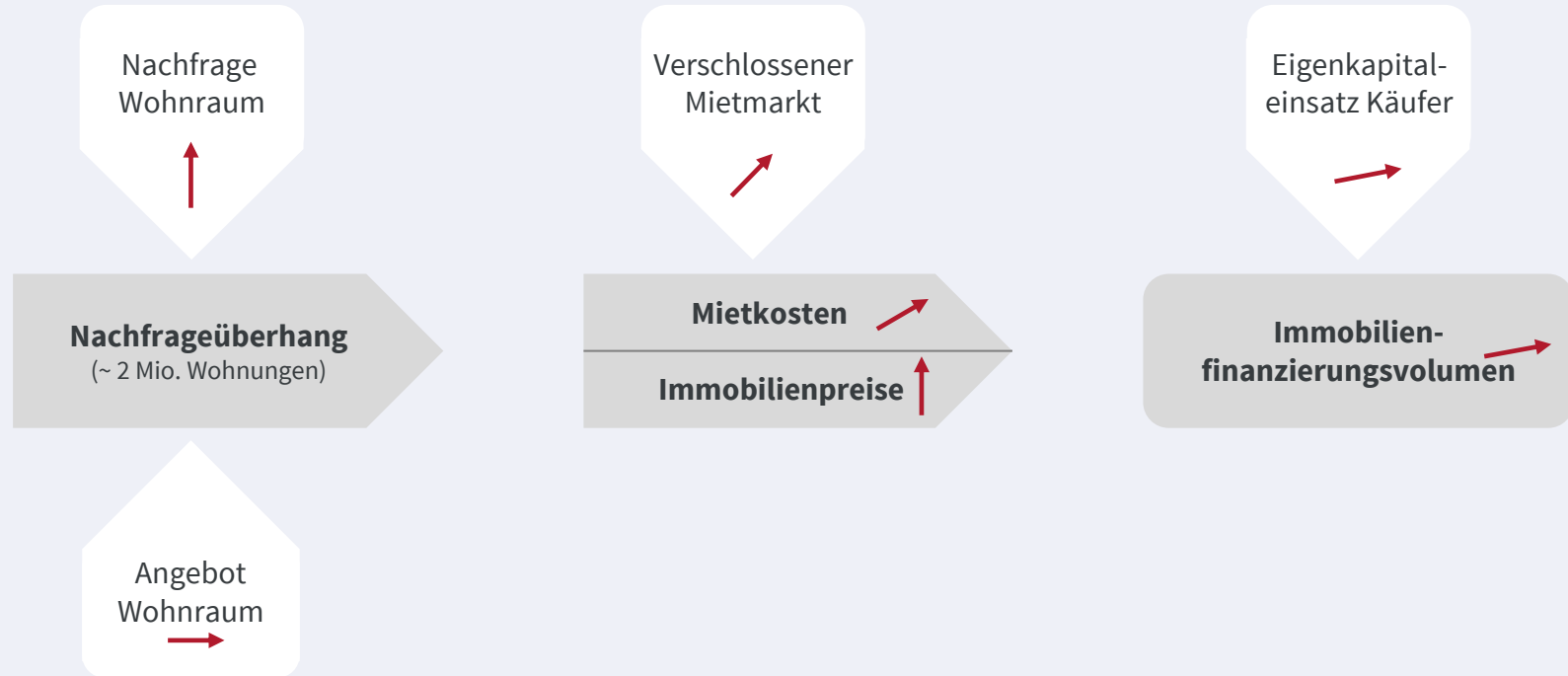
Weder Zinsen noch kurzfristige Politik relevant

Faktoren für die Nachfrageentwicklung im deutschen Immobilienmarkt



Immobilienfinanzierung bleibt Wachstumsmarkt

Faktoren der nachhaltigen, mittelfristigen Entwicklung



Rahmenbedingungen in 2022 weiterhin stabil

Erwartete Marktentwicklungen 2022

Faktoren	Auswirkungen
Zuzug	<ul style="list-style-type: none">• Durch Corona-Pandemie in 2020 / 2021 reduzierter Zuzug nach Deutschland wird sich aufgrund einer robusten Entwicklung des Arbeitsmarktes bei abflachendem Pandemiegeschehen bzw. Übergang zur Endemie erhöhen. Zudem führte der Ukraine-Krieg bereits zu einem erhöhten Zuzug.
Zinsen	<ul style="list-style-type: none">• Schrittweise steigende Zinsen führen zu kürzeren Vertriebszyklen. Sie haben nur einen geringen Einfluss auf Kaufentscheidung der selbstnutzenden Immobilienkäufer, führen allenfalls zu Anpassungen in der Immobilienausstattung sowie Ausgestaltung der Finanzierung (z.B. geringere Tilgung).• Für Kapitalanleger / private Vermieter wird Erwerb von Immobilien durch Zinssteigerungen unattraktiver, was den Erwerbsanteil zur Eigennutzung erhöhen sollte.
Mittelstands-förderung	<ul style="list-style-type: none">• Corporate Finance Sondereffekt von 4-5 Mio. € in 2021 nicht sicher in 2022 wiederholbar. Abhängig von neuem KfW-Förderkatalog. Zeitpunkt der Veröffentlichung ungewiss.
Ukraine-Krieg	<ul style="list-style-type: none">• Geopolitische Unsicherheit führt zu höheren Zinsen (siehe oben) und erhöht Investitionsneigung in staatlich geförderte Energiewende zur Unabhängigkeit von russischen fossilen Energieträgern.

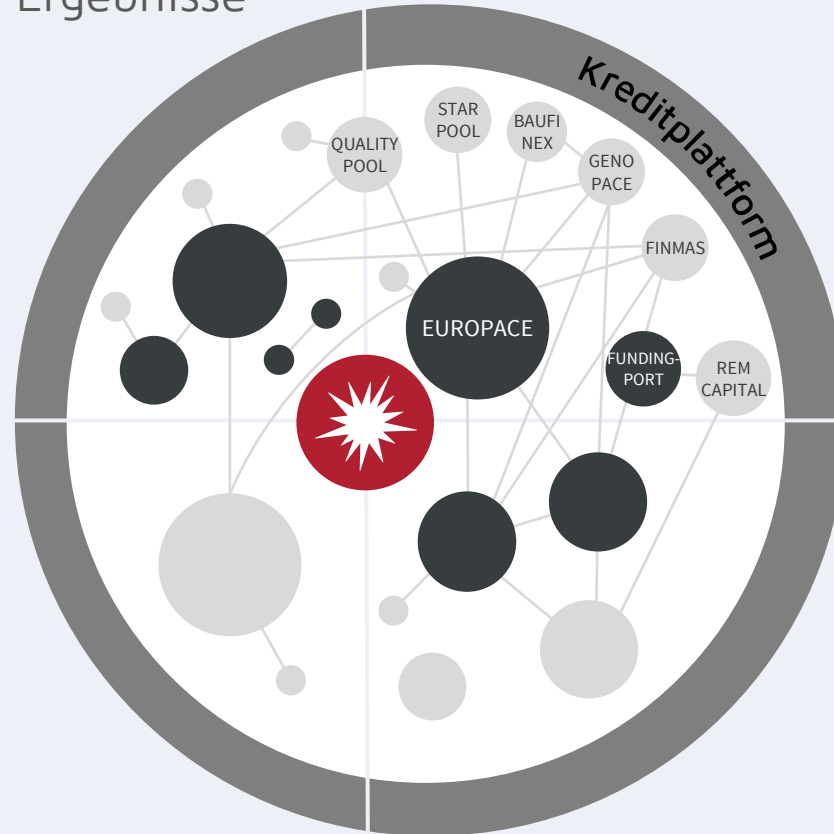
Inhalt

3. Erläuterung des Geschäftsverlaufs

Entwicklung unserer Segmente 2021 & Q1 2022

Kreditplattform

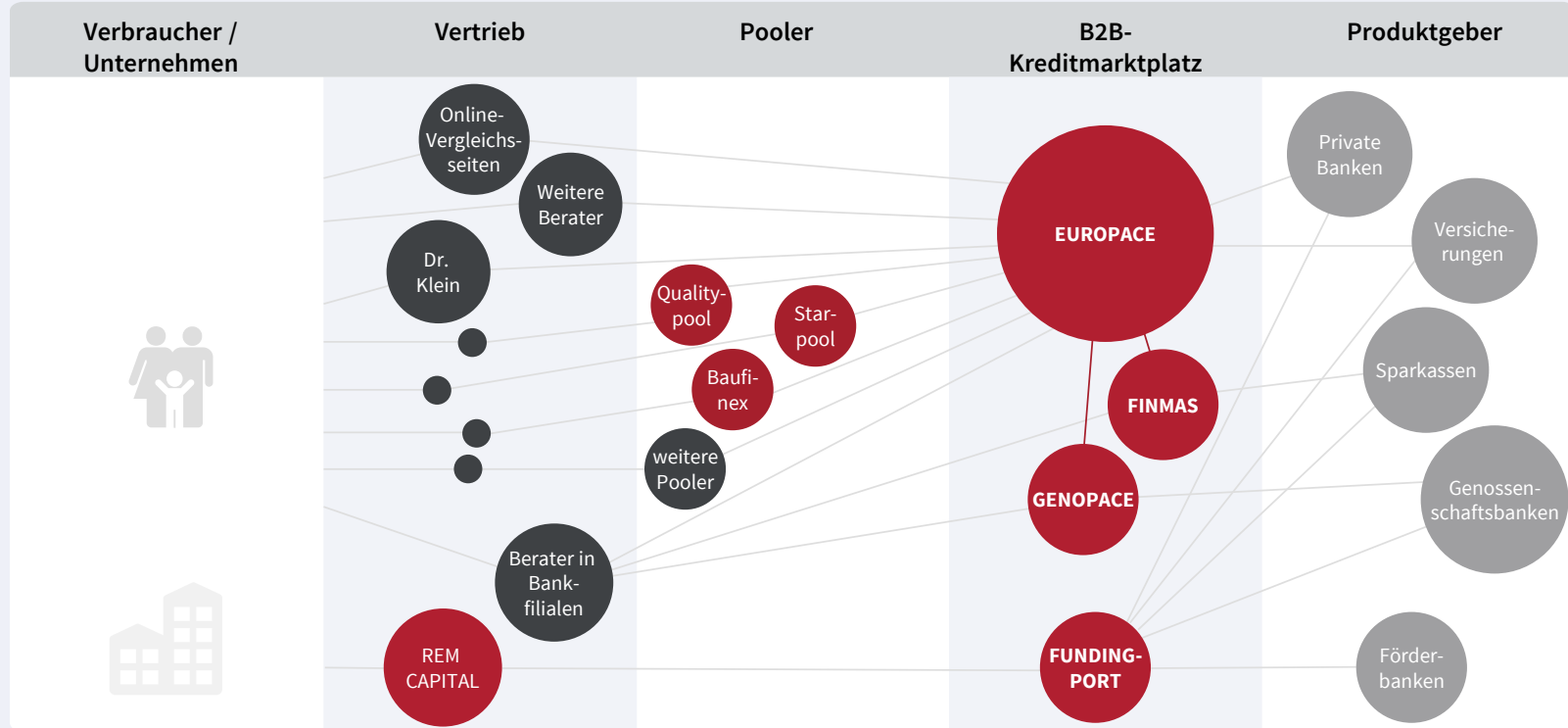
Geschäftsmodell & Ergebnisse



Kreditwirtschaft

Digitalisierung der Kreditwirtschaft

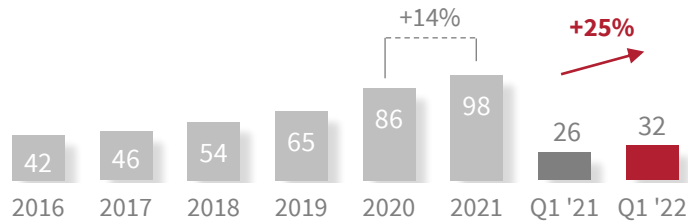
Geschäftsmodell Segment Kreditplattform



Über 30 Mrd. € im ersten Quartal

Kreditplattform: Produktart Immobilienfinanzierung & Bausparen

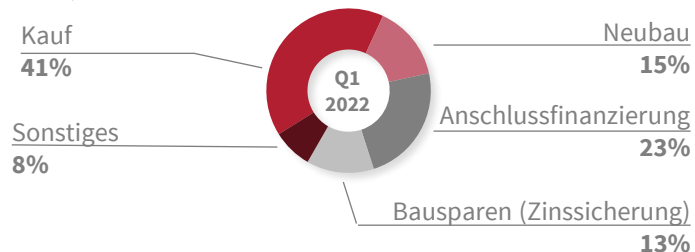
Transaktionsvolumen (Mrd. €)*



* Zahlen vor Storno

Immobilienfinanz., Bausparen nach Verwendung

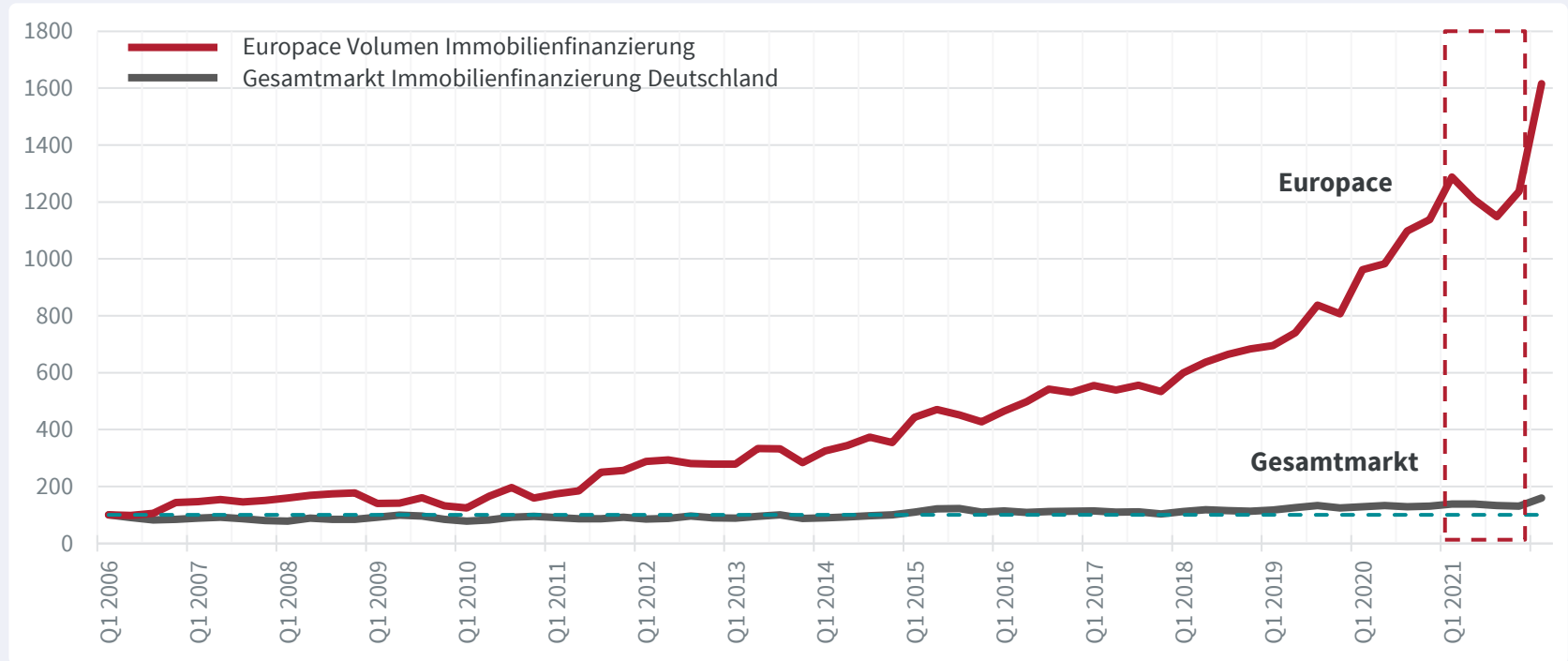
(Mrd. €)



- Mit +26% deutliche Marktanteilsgewinne in der Immobilienfinanzierung (Gesamtmarkt +15%)
- Bausparen ebenfalls deutliches Wachstum mit +22% in einem schwachen Markt (-6%)
- Alle vier Vertriebssegmente (Makler, Private Banken, Genossenschaftliche Institute, Sparkassen) wachsen auf Europace deutlich über Marktniveau
- Stärkstes Wachstum in Regionalbankverbänden der Sparkassen und Genossenschaftsbanken
- Anziehendes Zinsniveau stärkt Anschlussfinanzierung und Bausparen als Zinssicherung überproportional
- Corona-Krise beschleunigt Digitalisierungsbedarf der Finanzierungsvertriebe

Seit über einem Jahrzehnt erfolgreicher als Markt

Indexiertes Volumen Immobilienfinanzierung (Gesamtmarkt & Europace)

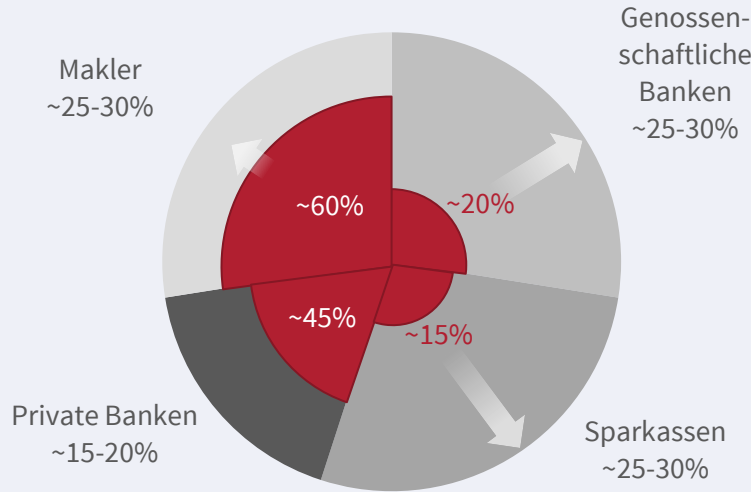


Quelle: Bundesbank, europace

Europace hat weiter großes Wachstumspotenzial

Produktart: Immobilienfinanzierung Marktanteil nach Vertriebskanälen

Vertriebskanäle & Anteil Europace*

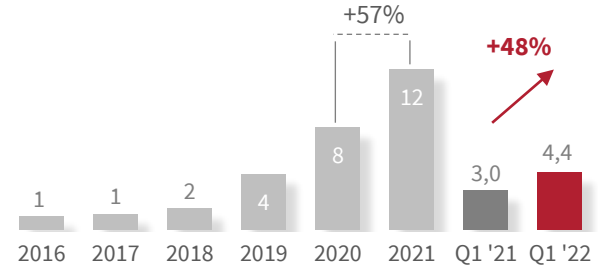


○ Immobilienfinanzierung Deutschland Q1 2022: 84 Mrd. Euro

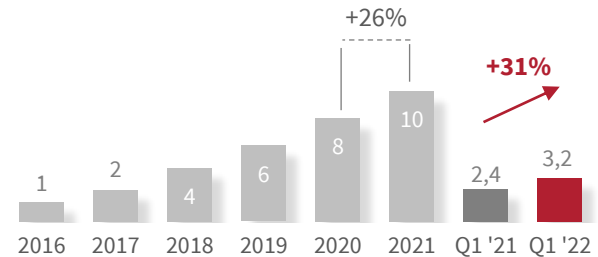
■ Immobilienfinanzierung Europace* Q1 2022: 28 Mrd. Euro

* Zahlen vor Storno. Quellen: Bundesbank; Europace; eigene Schätzungen

GENOPACE (für Genossenschaftsbanken)*



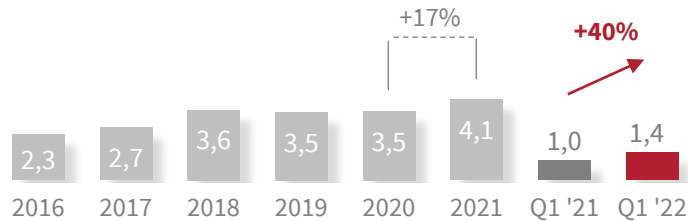
FINMAS (für Sparkassen)*



Deutliches Wachstum trotz schwieriger Marktlage

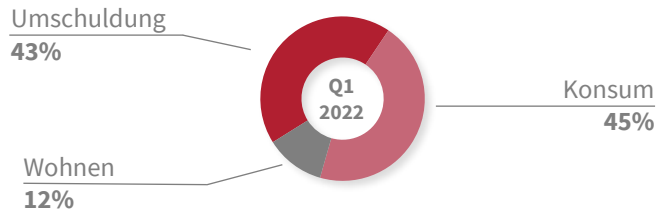
Kreditplattform: Produktart Ratenkredit

Ratenkredit Transaktionsvolumen (Mrd. €)*



* Zahlen vor Storno

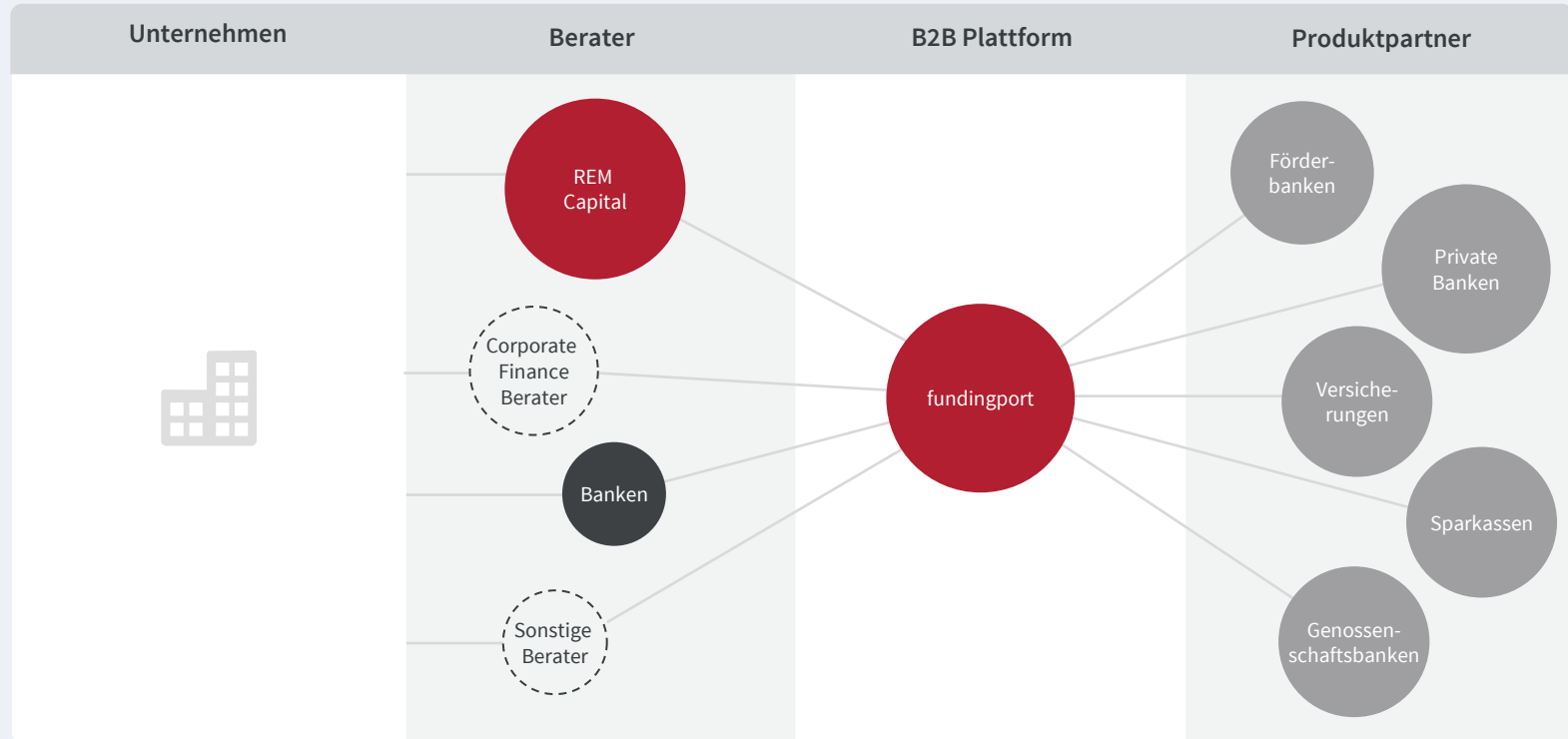
Transaktionsvolumen nach Verwendung (Mrd. €)



- Seit 2016 hat Europace im Ratenkredit mit Fokus auf B2B deutlich Marktanteile gewonnen.
- Der Ausbau erfolgte dabei in einem stagnierenden Markt (CAGR 5 Jahre: +0,3%), der in der Corona-Pandemie sogar schrumpfte
- Produkt Ratenkredit auf Europace wird heute fast ausschließlich von freien Vertrieben und privaten Banken (als Preis- & Risikoventil) vermittelt
- Ratenkredit-Optimierungen im Rahmen von Immobilienfinanzierungen bilden synergereiches Wachstumspotenzial
- Erste Sparkassen pilotieren FINMAS für Ratenkredite
- Als Joint Venture mit der TeamBank (easyCredit) läuft in 2022 mit GENOFLEX, ein Pilot-Projekt zur gemeinsamen Erschließung des genossenschaftlichen Bankensektors

REM CAPITAL und fundingport entwickeln sich

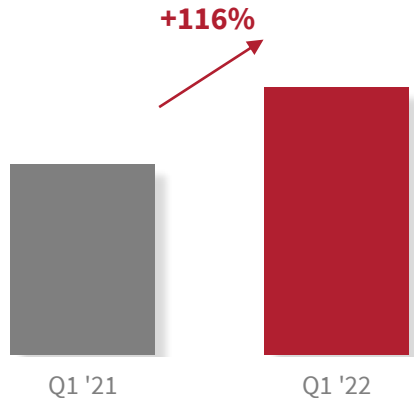
Geschäftsmodell für Corporate Finance Plattform



REM Capital setzt Erfolg in Q1 fort

Kreditplattform: Produktart Corporate Finance

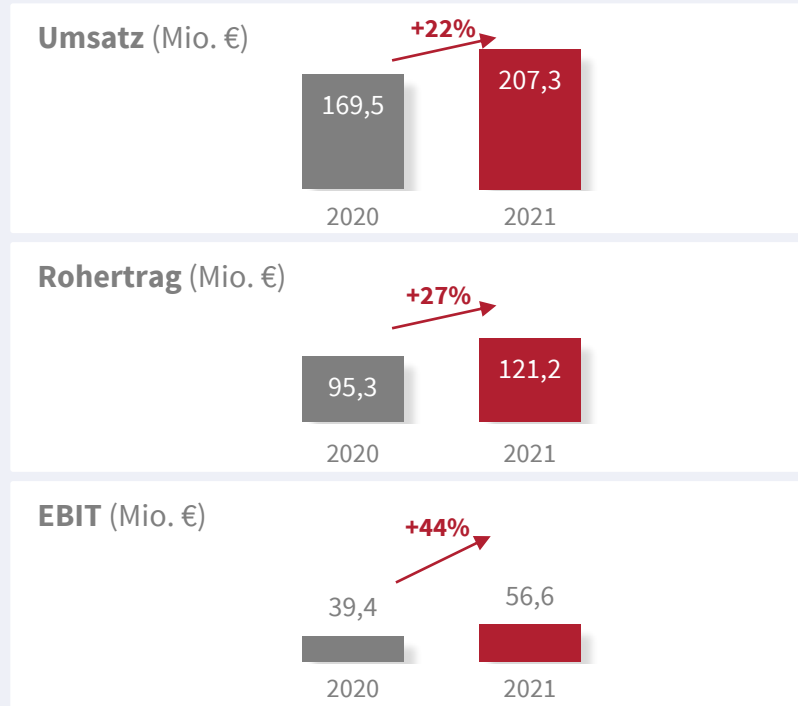
Anzahl abgerechneter Corporate Finance Projekte



- Corporate Finance im Segment Kreditplattform umfasst REM Capital und fundingport
- Zum Aufbau einer Kundenstruktur im gehobenen deutschen Mittelstand wurde Mitte 2019 die REM Capital akquiriert
- Nach der organischen Skalierung seit Sommer 2021 starkes Wachstum mit KfW-Förderung von Energieeffizienz und Innovation für den Deutschen Mittelstand
- Schrittweiser Aufbau der Corporate Finance Plattform fundingport. Seit 2021 als Joint-Venture mit der IKB. In Q2 2022 erste Transaktionen über fundingport erwartet

Profitables Wachstum durch Innovationsführerschaft

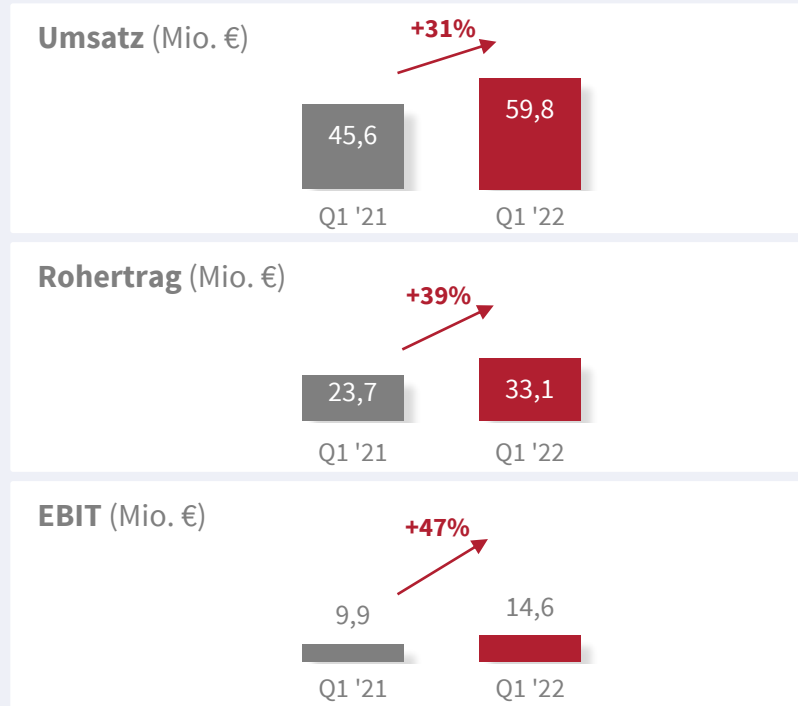
Kreditplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Erstmals mehr als 200 Mio. Euro Umsatz im Segment
- Aufgrund der Änderung der KfW-Förderung außerordentlich erfolgreicher Bereich Corporate Finance
- Produkt White-Label Ratenkredit erreicht im schwierigen Corona-Umfeld bereits leicht steigende Umsätze in einem rückläufigen Gesamtmarkt
- Überproportionale Steigerung des Segment-EBIT trotz hoher Investitionen in nächste Europace-Generation und Key Account für Regionalbanken sowie Aufbau fundingport
- Für 2022 Umsatzplus von 10-20% geplant. Überdurchschnittliche Profitabilität von mehr als 45% des Rohertrags ließe sich nur bei erneut sehr starkem Corporate Finance Geschäft wiederholen.

Profitables Wachstum durch Innovationsführerschaft

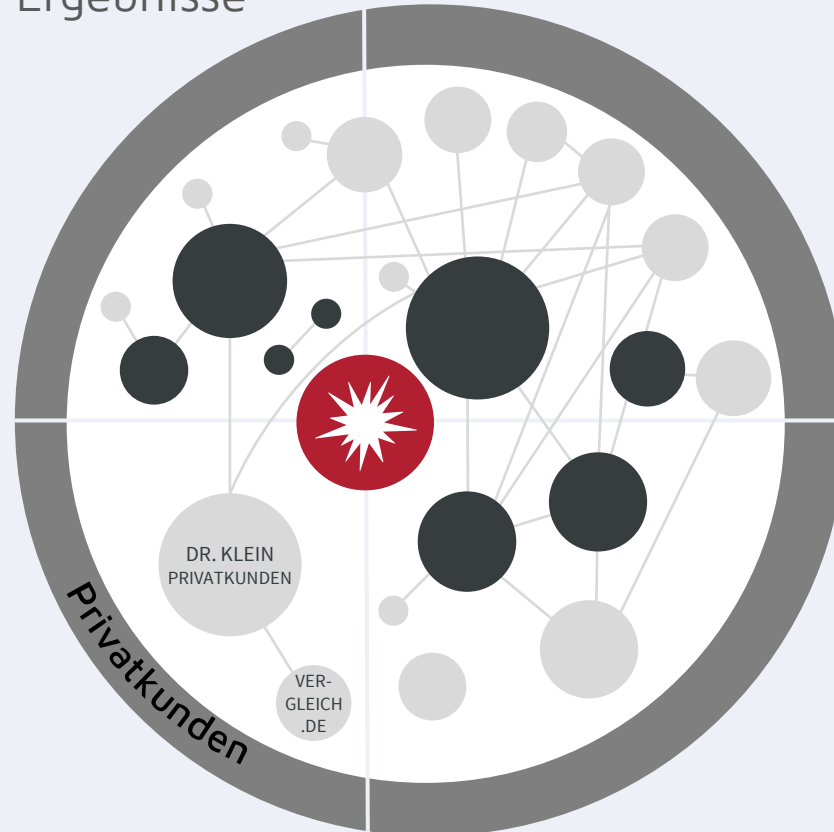
Kreditplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Deutlicher Umsatzsprung auf 60 Mio. Euro
- Aufgrund der Änderung der KfW-Förderung ab Sommer 2021 ungewöhnlich erfolgreicher Jahresstart in Corporate Finance
- Überproportionale Steigerung des Segment-EBIT trotz hoher Investitionen in nächste Europace-Generation und Key Account für Regionalbanken sowie Aufbau fundingport
- Hervorragender Start zur Erreichung der Segmentziele 2022 (Umsatzplus 10-20% / Deutlicher EBIT-Anstieg)
- Überdurchschnittliche Profitabilität von knapp 45% des Rohertrags lässt sich jedoch nur bei anhaltend sehr starkem Corporate Finance Geschäft im weiteren Jahresverlauf wiederholen

Privatkunden

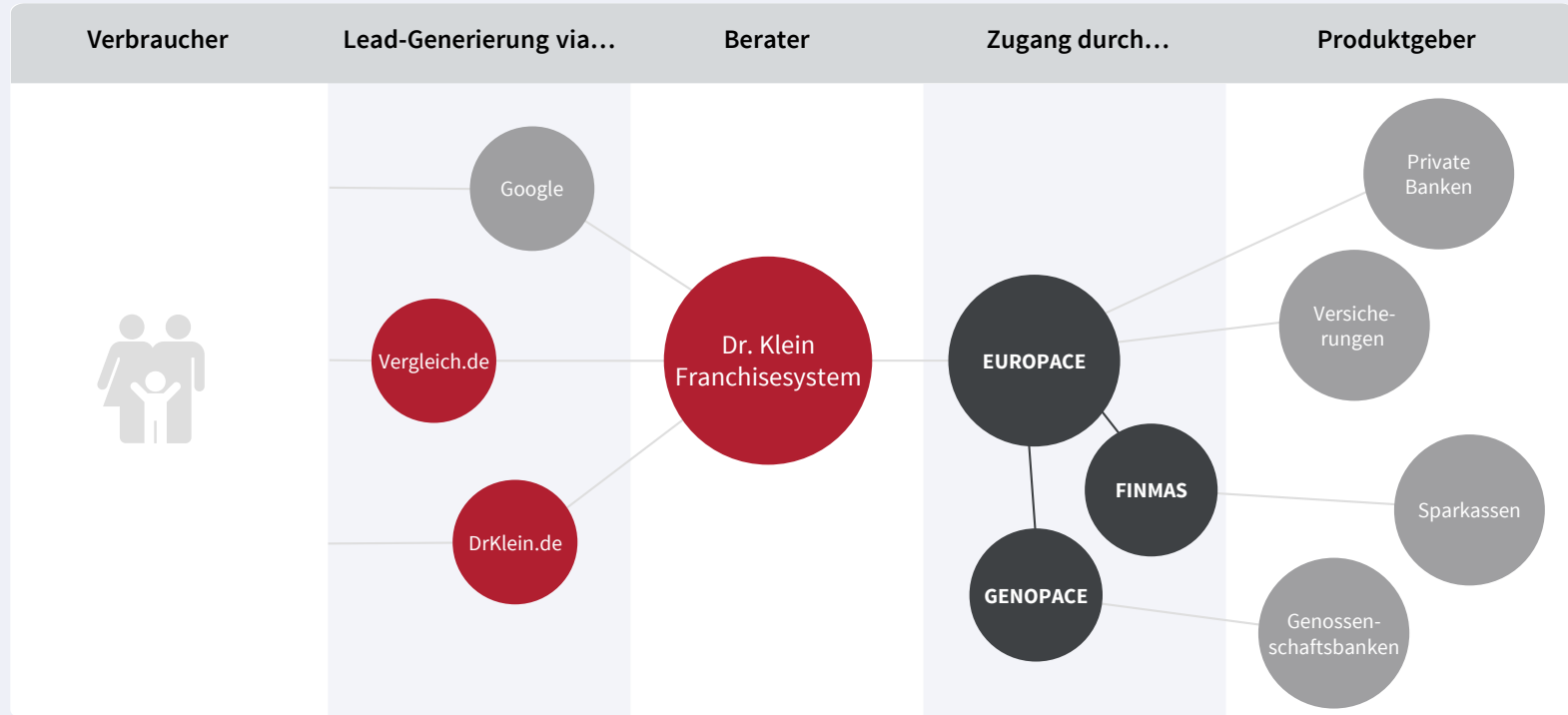
Geschäftsmodell & Ergebnisse



Privatkunden

Makler für Immobilienfinanzierungsprodukte

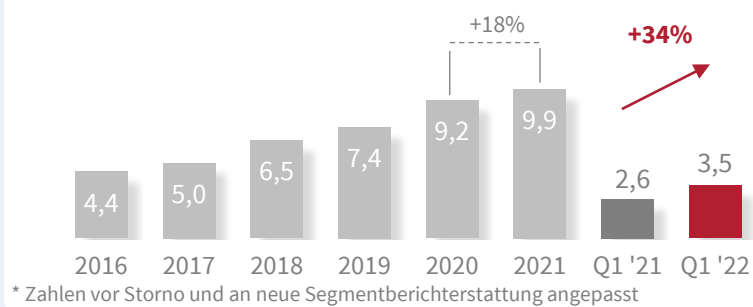
Geschäftsmodell Segment Privatkunden



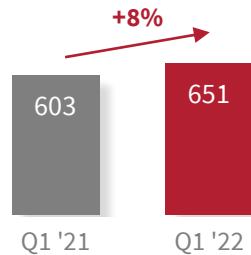
Dr. Klein Franchisesystem mit Rekordquartal

Privatkunden: Operative Kennzahlen Vermittlungsvolumen & Berateranzahl

Privatkunden Vermittlungsvolumen (Mrd. €)*



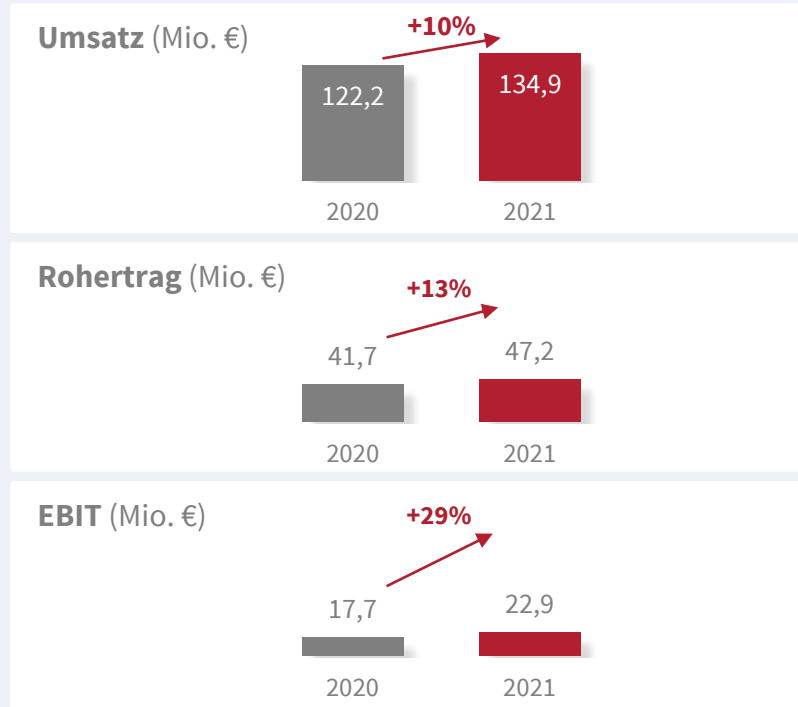
Berater Finanzierung im Filialvertrieb (Anzahl)



- +34% Vermittlungsvolumen ggü. bisherigem Rekordquartal Q1 2021 belegt erneut die starke Marktposition von Dr. Klein als moderner und neutraler Berater für Immobilienfinanzierung
- Weiterer Ausbau des Marktanteils (Gesamtmarkt: +15%)
- Anstieg der durchschnittlichen Finanzierungsbeträge, als Folge steigender Hauspreise, setzt sich fort
- Wieder kürzere Vermarktungszeiträumen von Immobilien sowie hohe Nachfrage nach Anschlussfinanzierung fördern Wachstum des Vermittlungsvolumens in Q1 2022
- Langfristiger Trend einer steigenden Nachfrage der Verbraucher nach moderner und neutraler Beratung durch Corona-Krise und weiter steigende Immobilienpreise noch verstärkt
- Steigende Nachfrage und höhere Beraterzahl bilden die Grundlage für zukünftiges Wachstum

Rekord-Werte in 2021

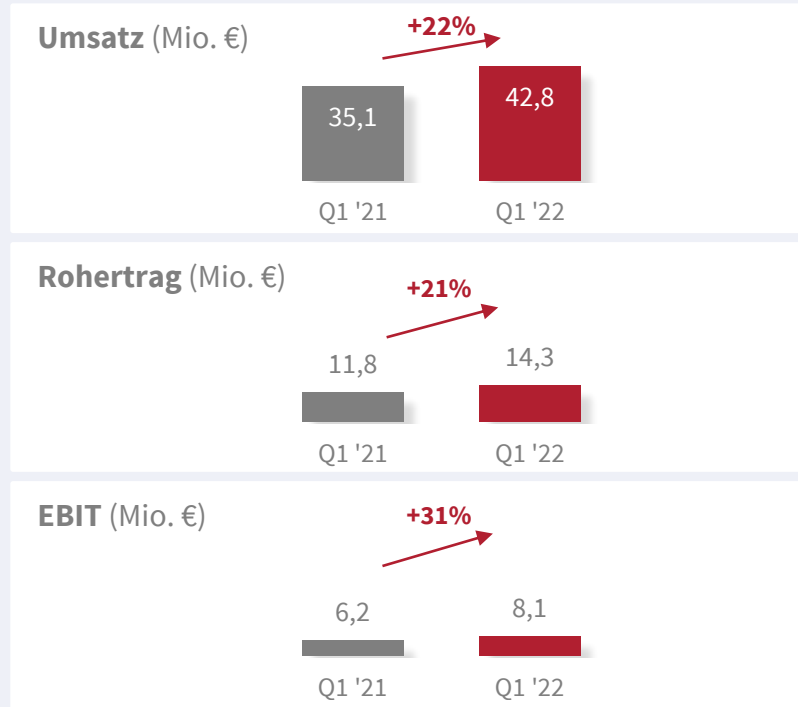
Privatkunden: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Weiterer Marktanteilsgewinn führt zu neuem Umsatzrekord
- In 2018/19 getätigte Investitionen in Anbindung regionaler Produktpartner und effizientere Beratung (z.B. Prozess-Digitalisierung) zahlen sich aus
- EBIT steigt durch höhere Finanzierungsvolumen und temporär durch den Corona-bedingten Wegfall von Kosten überproportional um mehr als 30%
- EBIT zu Rohertrag Marge in 2021 (47%) damit weiterhin oberhalb des historischen Niveau von 35 – 40%, lag aber in Q4 (40%) wie erwartet bereits wieder am oberen Ende dieser Spanne

Rekord-Werte für Dr. Klein

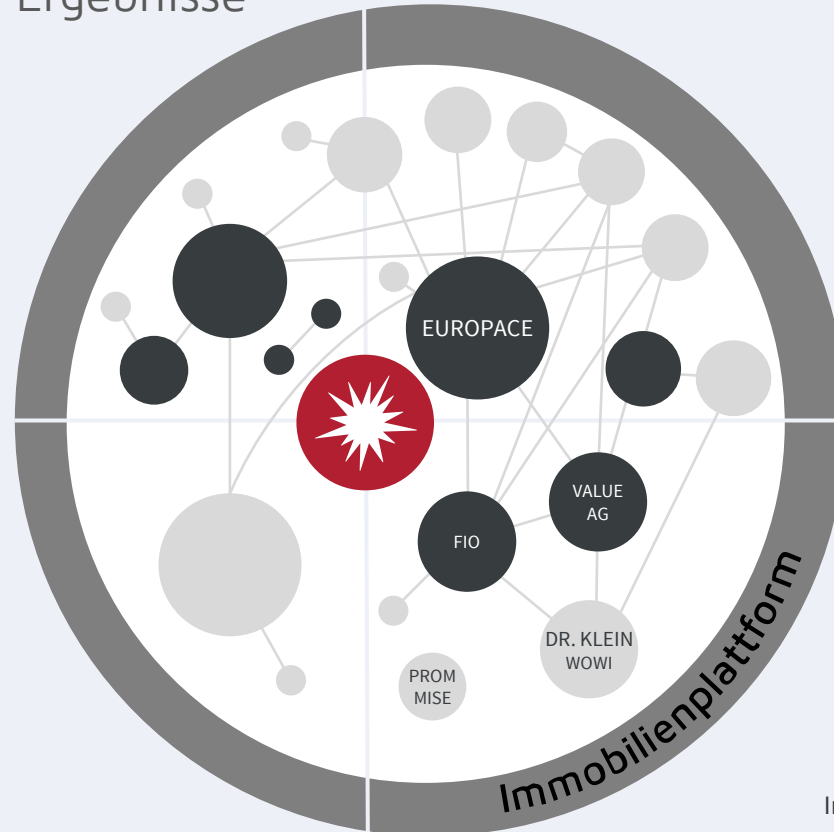
Privatkunden: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Weiterer Marktanteilsgewinn führt zu neuem Umsatzrekord
- Veränderter Produktmix sorgt für leicht unterproportionales Umsatzwachstum zum Transaktionsvolumen
- Skalierung im Einkauf lässt Rohertrag überproportional wachsen
- EBIT steigt durch schnelles Umsatzwachstum und den Corona-bedingten Wegfall von einzelnen Sachkosten auf hohem Niveau weiter
- EBIT-Rohertrag-Marge von über 55% weiterhin oberhalb des historischen Niveau von 35 – 40%, mittelfristig Normalisierung erwartet

Immobilienplattform

Geschäftsmodell & Ergebnisse



Immobilienwirtschaft

Potentiale in der Digitalisierung der Wohnungswirtschaft

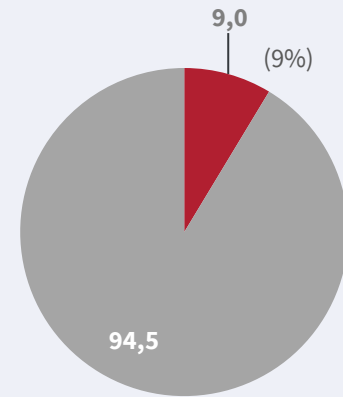
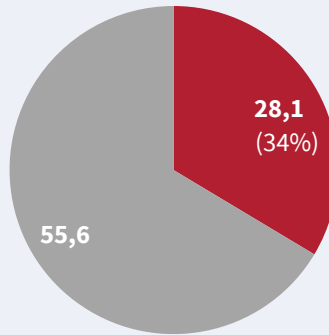
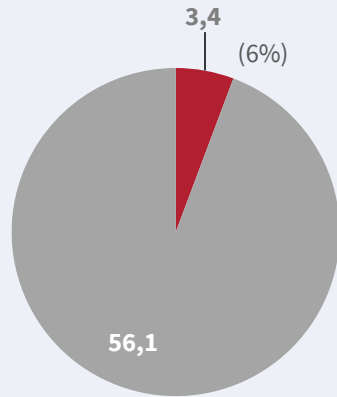
Markt der Deutschen Immobilienwirtschaft



Quellen: GdW, Statistisches Bundesamt

Starke Cross-Selling-Potenziale

Marktanteile Vermarktung, Finanzierung und Bewertung von Wohnimmobilien



● Gesamtmarkt in Mrd. Euro jeweils Q1 2022
■ Vermarktung unter Nutzung von FIO

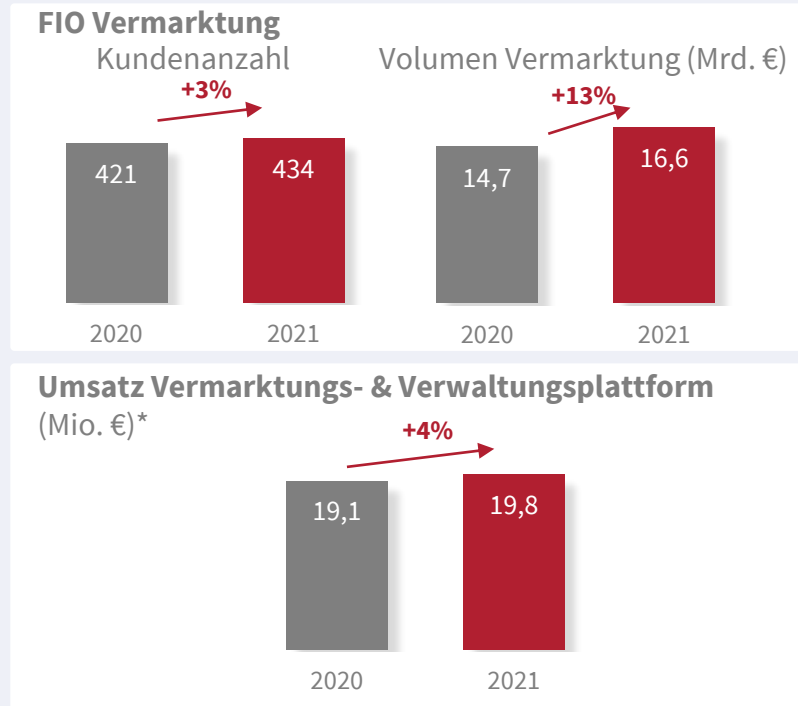
■ Finanzierung über EUROPACE*

■ Bewertung mit VALUE AG

Quellen: Bundesbank; GEWOS, Europace; FIO SYSTEMS, VALUE AG, eigene Schätzung * vor Storno

Bessere Skalierbarkeit und weniger Projektgeschäft

Immobilienplattform: Vermarktungs- & Verwaltungsplattform

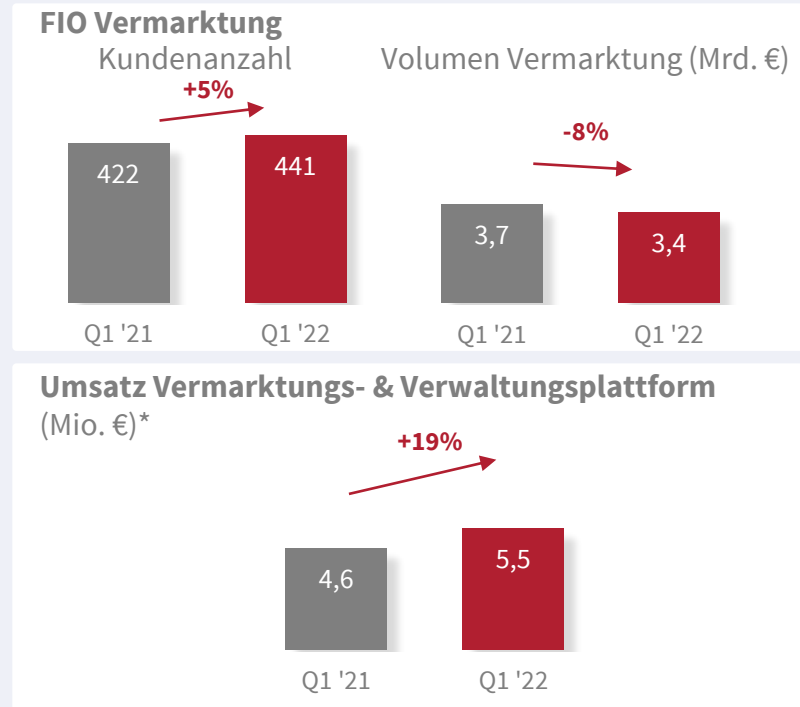


* Umsätze der FIO SYSTEMSAG, Maklaro GmbH und Hypoport B.V. (PRoMMiSe)

- Entwicklung von Softwarelösungen für die Vermarktung und Verwaltung von Wohnimmobilien für die Kredit und Wohnungswirtschaft
- Kreditwirtschaft in Deutschland führend bei der Vermarktung von Wohnimmobilien
- FIO-Vermarktung erreicht bei Sparkassen bereits Marktanteil von rund 90%. Riesen Potenzial bei Genossenschaftsbanken wird langsam erschlossen
- Umsatzentwicklung in Q1 2021 durch bewussten Verzicht auf Einzelprojektgeschäft noch -15% yoy; Q2 bis Q4 bereits rund +10% yoy
- Roll-outs bei Neukunden in Corona-Krise teilweise verzögert

Skalierung nimmt Fahrt auf

Immobilienplattform: Vermarktungs- & Verwaltungsplattform

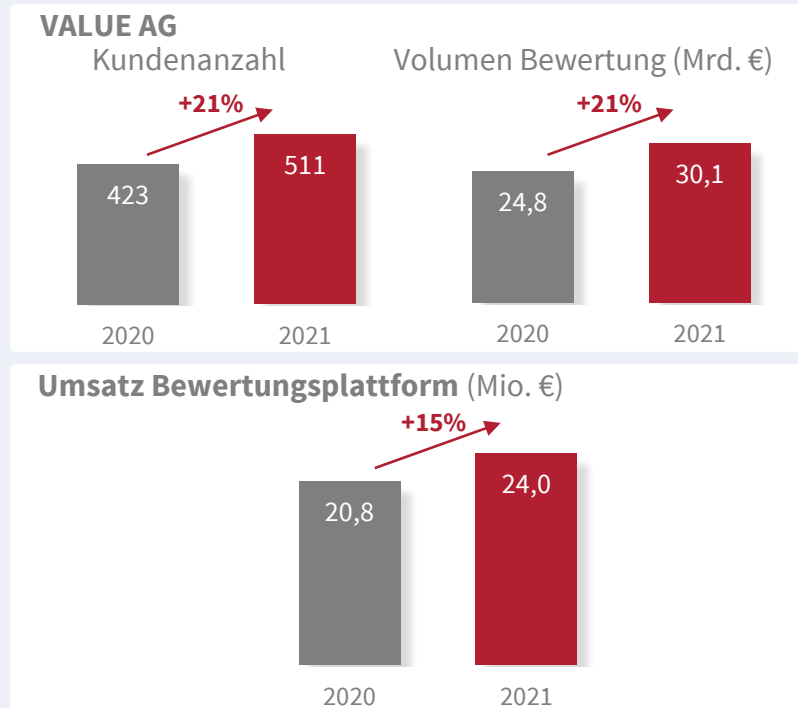


* Umsätze der FIO SYSTEMSAG, Maklaro GmbH und Hypoport B.V. (PRoMMiSe)

- Entwicklung von Softwarelösungen für die Vermarktung und Verwaltung von Wohnimmobilien für die Kredit- und Wohnungswirtschaft
- Retailbanken in Deutschland führend bei der Vermarktung von Wohnimmobilien, jedoch mit erheblichem Nachholbedarf in der Digitalisierung
- FIO-Vermarktung erreicht bei Sparkassen bereits Marktanteil von über 90%. Riesen Potenzial bei Genossenschaftsbanken wird zunehmend erschlossen
- Ausweitung des Leistungsspektrums überkompensiert Verluste von Marktanteilen der Partner
- Wachstumsdynamik von fast 20% erstmals nach bewusstem Verzicht auf Einzelprojektgeschäft sichtbar

Erfolgreiches Wachstumjahr für VALUE AG

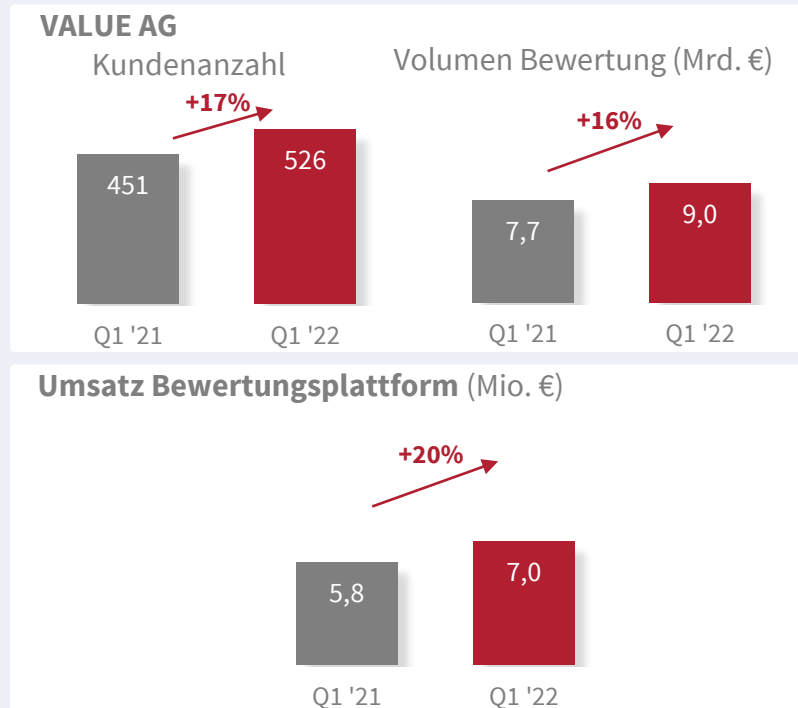
Immobilienplattform: Bewertungsplattform



- Geschäftsmodell umfasst integrierte Bewertung von Immobilien für finanzierende Banken und Immobilienwirtschaft
- Hohe Investitionen in die Digitalisierung der Geschäftsprozesse und den Aufbau umfassender Auslagerungsservices für die Kreditwirtschaft
- Cross-Selling Potenzial und USP durch schrittweise bessere technische Integration von FIO, Europace und VALUE AG hin zu einem digitalen Gesamtprozess, einer integrierten Plattform für Wohneigentum
- Nach massivem Ausbau der Mitarbeiteranzahl noch Anlaufverluste, Fokus liegt auf Produktivitäts- und Marktanteilsgewinnen, welche bereits die Anlaufverluste systematisch reduzieren

Erfolgreicher Jahresstart für die VALUE AG

Immobilienplattform: Bewertungsplattform



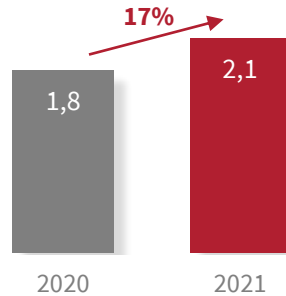
- Geschäftsmodell umfasst integrierte Bewertung von Immobilien für finanzierende Banken und Immobilienwirtschaft
- Hohe Investitionen in die Digitalisierung der Geschäftsprozesse und den Aufbau umfassender Auslagerungsservices für die Kreditwirtschaft
- Cross-Selling Potenzial und USP durch schrittweise bessere technische Integration von FIO, Europace und VALUE AG hin zu einem digitalen Gesamtprozess, einer integrierten Plattform für Wohneigentum
- Nach massivem Ausbau der Mitarbeiteranzahl noch Anlaufverluste, Fokus liegt auf Produktivitäts- und Marktanteilsgewinnen, welche bereits die Anlaufverluste systematisch reduzieren

Hilfreiche Zinsvolatilität in wenig dynamischem Umfeld

Immobilienplattform: Finanzierungsplattform

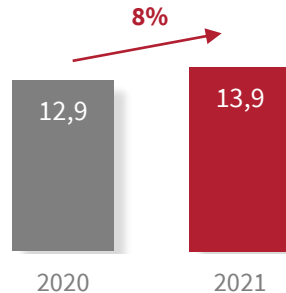
Vermittlungsvolumen Finanzierungsplattform

(Mrd. €)



Umsatz Finanzierungsplattform

(Mio. €)



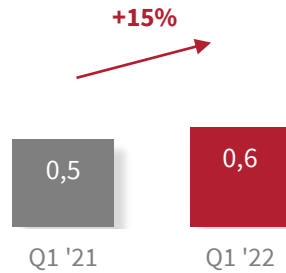
- Geschäftsmodell ist Vermittlung von Finanzierungen und Versicherung an die überwiegend kommunale und genossenschaftliche Wohnungswirtschaft
- Trotz unsicherer Rahmenbedingungen aufgrund von Diskussion in Bundes- und Landespolitik über Eingriffe in den Mietmarkt konnte das Vermittlungsvolumen deutlich gesteigert werden
- Grund hierfür war die Zinsvolatilität, welche insbesondere im zweiten Halbjahr zu erhöhter Abschlussneigung der Wohnungswirtschaft führte
- Corona-bedingte virtuelle Neukundenakquisition untypisch und somit erschwert in dieser Branche

Zinsanstieg & Volatilität beflügeln

Immobilienplattform: Finanzierungsplattform

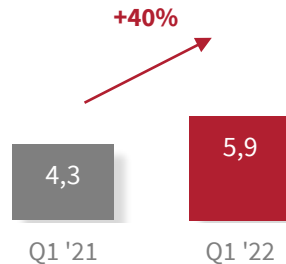
Vermittlungsvolumen Finanzierungsplattform

(Mrd. €)



Umsatz Finanzierungsplattform

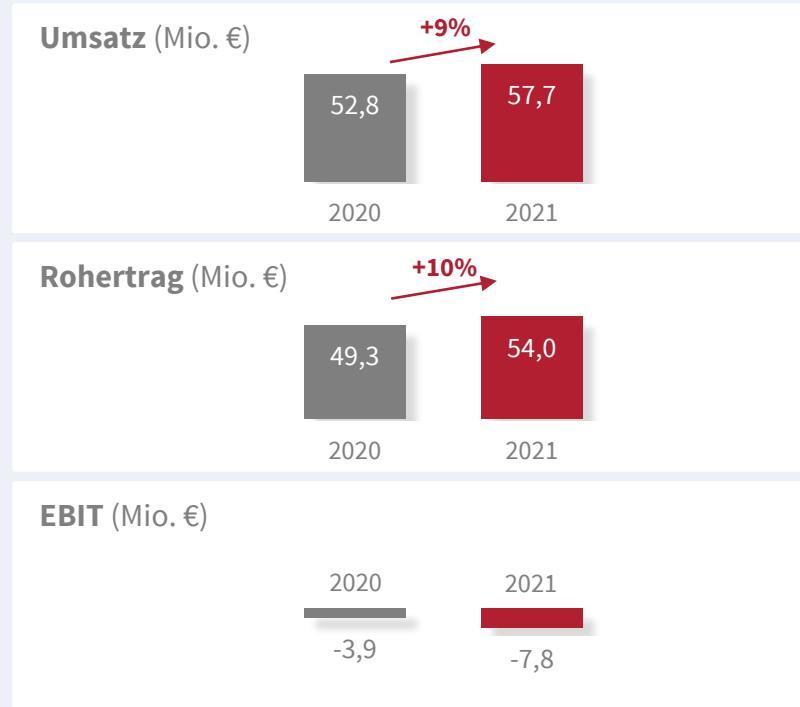
(Mio. €)



- Geschäftsmodell ist Vermittlung von Finanzierungen und Versicherung an die überwiegend kommunale und genossenschaftliche Wohnungswirtschaft
- Trotz unsicherer Rahmenbedingungen (überbordende Regulierung des Mietmarktes, starker Anstieg der Baupreise, Unsicherheit bei staatlicher Förderung des Wohnungsbaus) deutlich wachsendes Finanzierungsgeschäft
- Grund hierfür war der Zinsanstieg und die -volatilität, welche seit Sommer 2021 zu erhöhter Abschlussneigung der Wohnungswirtschaft führten
- Attraktive Einzelabschlüsse mit besonders langen Zinsbindungen ließen die Umsätze zudem überproportional steigen

Wachstumssegment mit hohen Zukunftsinvestitionen

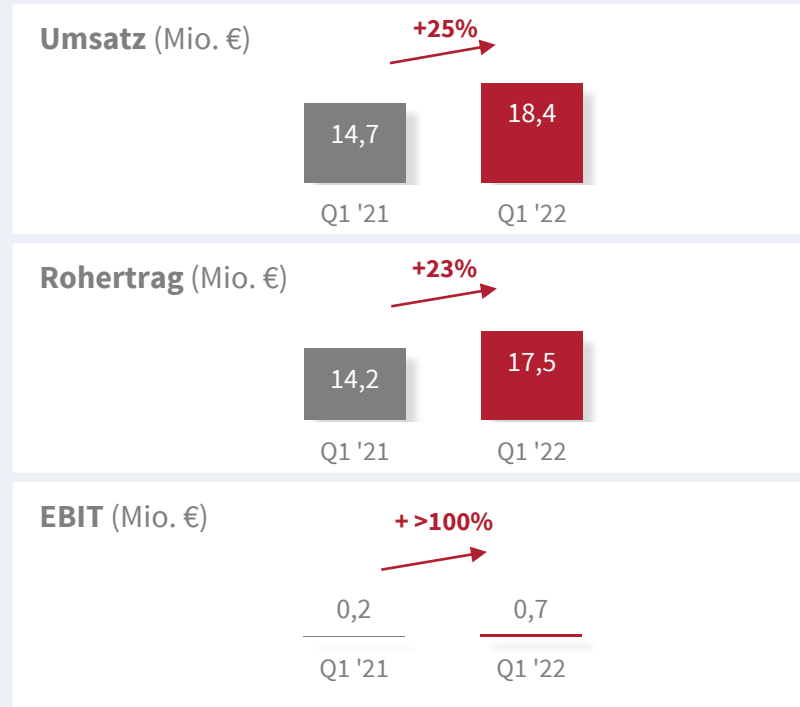
Immobilienplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Gute operative Entwicklung aller vier Plattformen für Vermarktung, Bewertung, Finanzierung und Verwaltung
- Seit Q2 2020 erfolgter strategisch geplanter Wegfall von Einzelprojektgeschäft beeinflusst Vorjahresvergleich noch leicht
- Leichte Verzögerung von Neuprojekten durch Corona, welcher jedoch durch Weiterentwicklung der Produkte offensiv begegnet wird
- Cross-Selling durch Segment Kreditplattform (Europace, FINMAS, GENOPACE) bildet starke Basis für weitere Marktanteilsgewinne
- „Plattform für Wohnen“ war Investitionsschwerpunkt der Hypoport-Gruppe in 2021 und wird es auch in 2022 sein.

Wachstumssegment mit hohen Zukunftsinvestitionen

Immobilienplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



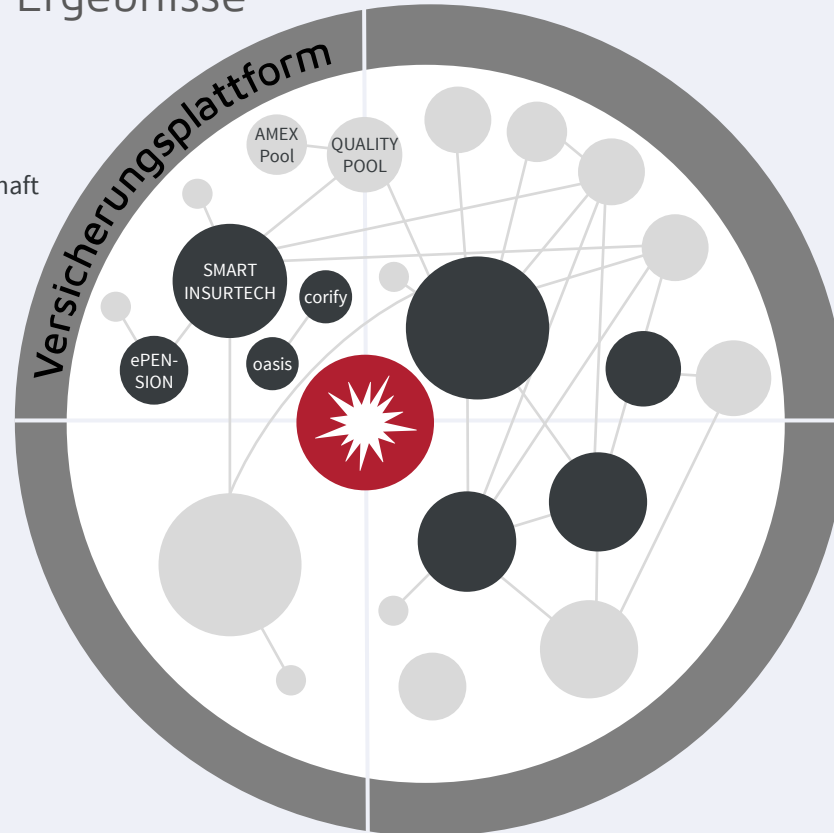
- Gute bis sehr gute operative Entwicklung aller vier Plattformen für Vermarktung, Bewertung, Finanzierung und Verwaltung
- Nach strategischem Wegfall von Einzelprojektgeschäft höhere Aussagekraft des Vorjahresvergleichs
- Auch Cross-Selling durch Segment Kreditplattform (Europace, FINMAS, GENOPACE) bildet starke Basis für weitere Marktanteilsgewinne
- „Plattform für Wohnen“ ist auch in 2022 Investitionsschwerpunkt der Hypoport-Gruppe
- Durch starkes Geschäft der Finanzierungsplattform positives EBIT in Q1. Nicht für weitere Quartale 2022 erwartbar

Versicherungsplattform

Geschäftsmodell & Ergebnisse



Versicherungswirtschaft



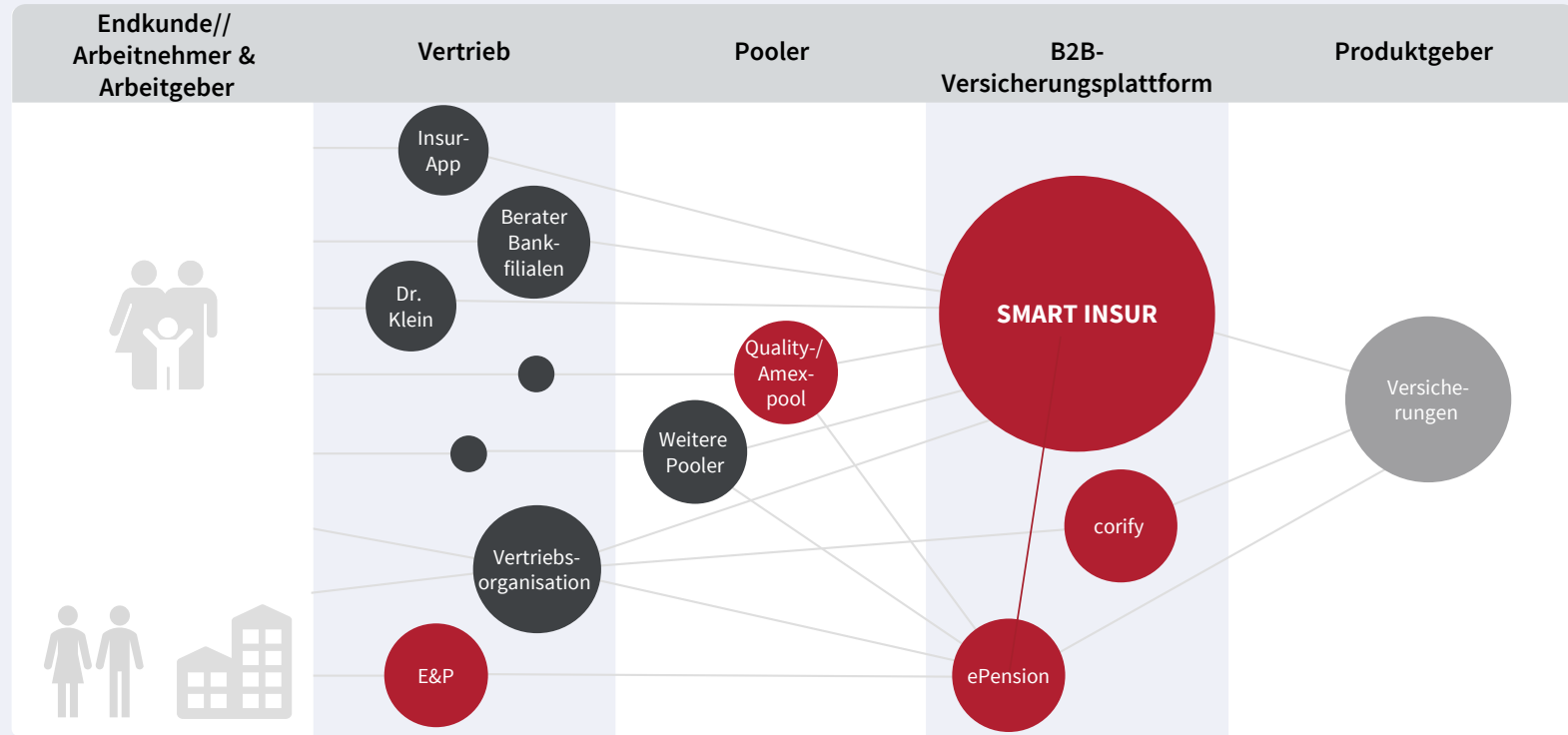
Digitalisierungspotenzial im Versicherungsmarkt

Marktfaktoren

	Hindernde Faktoren	Fördernde Faktoren
Private Versicherungen	<ul style="list-style-type: none">• Legacy-Systeme etablierter Marktteilnehmern verlangsamen die Digitalisierung durch geringer Kompatibilität mit neuer Technologie• Weitere Regulatorik erhöht Komplexität des Versicherungsgeschäfts und dessen Digitalisierung	<ul style="list-style-type: none">• Höhere Erwartungen der Verbraucher an Digitalisierung• InsurTech-Gründungen und Corona erhöhen den Druck auf traditionelle Marktteilnehmer• Möglichkeiten zur Auswertung von Big Data schaffen Anreiz zur Digitalisierung
Betriebliche Vorsorge	<ul style="list-style-type: none">• Noch zu wenig Angebote und geringer Kenntnisstand bremsen Wachstum• Niedrigzinsumfeld und sinkende Höchstrechnungszins erschweren Einhalten der Garantien	<ul style="list-style-type: none">• Wachsende Ansprüche von Mitarbeitern treiben Digitalisierung der bAV-Betreuung, -Administration und -Kommunikation voran• Zunehmend komplexe bAV-Prozesse erfordern Digitalisierung
Industrieversicherungen	<ul style="list-style-type: none">• „Nasengeschäft“ und Legacy-Systeme bisheriger Marktteilnehmer verlangsamen Digitalisierung• Renewal 20/21 hat das Image der Versicherer bei der versicherungsnehmenden Wirtschaft stark verschlechtert	<ul style="list-style-type: none">• Steigende Beiträge aufgrund von hohen Schaden-Kostenquoten und Niedrigzinsumfeld• Neue Risiken und Corona erhöhen den Druck auf Digitalisierung

Digitalisierung der Versicherungswirtschaft

Geschäftsmodell Segment Versicherungsplattform



Noch großes Wachstumspotenzial in allen Bereichen

Marktanteile in den drei Produktbereichen

Gesamtmarkt 2021: Jahresnettoprämie €223 Mrd.

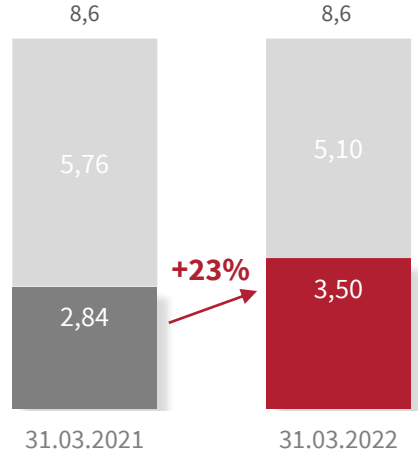


Quellen: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), 27.01.22; eigene Schätzungen

Sukzessiver Anstieg des Plattformvolumens

Versicherungsplattform: Migrierte Bestände SMART INSUR

Vertragsbestand JNP private Versicherungen
(Altsystem / SMART INSUR Plattform) (Mrd. €)

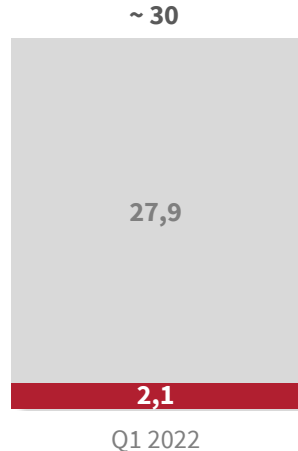


- In Altsystemen der akquirierten Unternehmen werden ca. 8,6 Mrd. € Jahresnettoprämien zu privaten Versicherungsverträgen geführt
- Migration dieser Bestände auf die SMART INSUR Plattform entscheidend für Etablierung des prämiensbasierten Gebührenmodells in der Branche
- SmlT validiert diese Bestände schrittweise. Validierungsquote nach 16% im Vorjahresquartal nun bereits bei 24%
- Validierter Vertragsbestand ist Voraussetzung für weitere Mehrwerte für Makler, Vertriebsorganisationen und Versicherungsunternehmen wie z.B. automatisierte Handlungsempfehlungen für ihre Berater

Validierungsprozess Industrieversicherung in 2022

Versicherungsplattform: Bestände Industrieversicherung

Vertragsbestand JNP Industrieversicherung (Mrd. €)

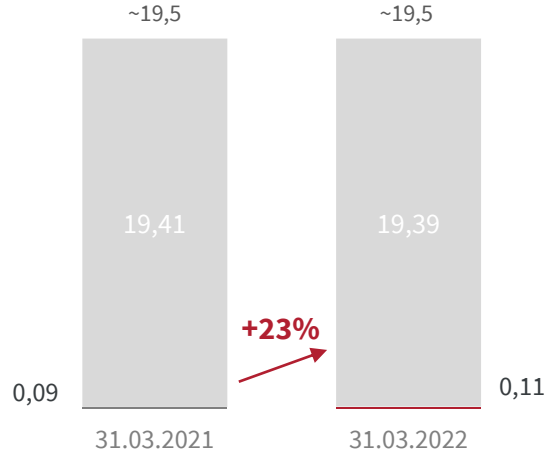


- Durch 2016-2019 getätigte Akquisitionen verschiedener Softwareanbieter wurden Geschäftsbeziehungen im Industrieversicherungsbereich mit übernommen
- Prämienvolumen von 2,1 Mrd. Euro gehören nicht zur strategischen Ausrichtung der Plattform SMART INSUR
- Marktanteil im Industrieversicherungsgeschäft hat attraktive Entwicklungspotenziale
- Klare Ausrichtung von SMART INSUR auf Verwaltung von Standardversicherungsprodukten für Verbraucher, Freiberufler und Gewerbetreibende ist Ziel der Abgrenzung
- Validierungsphase zum Spin off und Ausbau des Industrieversicherungsgeschäft hat begonnen

Ein potenzieller Wachstumsmarkt wird erschlossen

Versicherungsplattform: Bestände betrieblicher Vorsorge

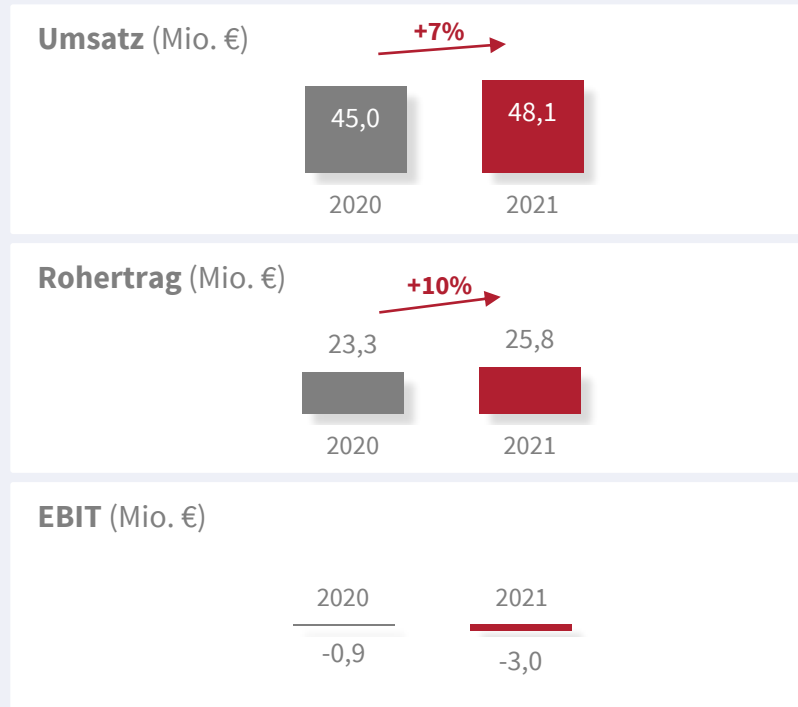
Vertragsbestand JNP betriebliche Vorsorge (Mrd. €)



- ePension ist seit 2020 Teil des Hypoport Netzwerkes
- ePension bietet innovative Plattform zur Anbindung verschiedener Stakeholder in der bAV: Personalabteilung größerer Unternehmen, Versicherungsgesellschaften, bAV-Vertriebe / Maklerorganisationen, Arbeitnehmer
- ePension wird bereits durch externe bAV-Vertriebe genutzt
- Erste größere Unternehmen wie Edeka oder Freenet digitalisieren ihre bAV-Prozesse auf ePension
- Markt der bAV wird als zweite Säule der Rentenversicherung aufgrund des demografischen Wandels und der in Deutschland traditionell geringen privaten Vorsorge immer bedeutender für Arbeitnehmer
- Ausbau betrieblicher Krankenversicherung geplant
- In Q1 2022 zwei namhafte Neukunden: Generali Deutschland und Debeka Lebensversicherung

Fokussierung auf wiederkehrende Umsätze

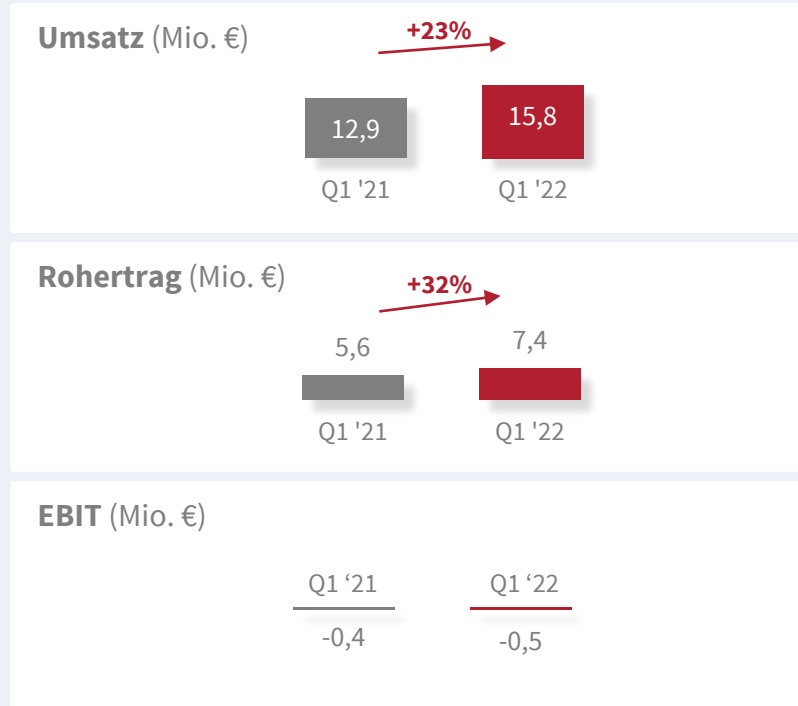
Versicherungsplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- In 2021 konnten zusätzliche Kunden für SMART INSUR gewonnen werden. Geschwindigkeit der Neukundengewinnung jedoch im Corona-Umfeld noch unter Erwartung
- Deutlich verbesserte Datenqualität durch Migration aus lokalen Systemen auf Plattform SMART INSUR erlangt
- 2022 verbesserte strategische Ausrichtung durch Trennung in drei Bereiche (Privatversicherung, Industrieversicherung, betriebliche Altersvorsorge) aufgesetzt
- Für 2022 wird ein organisches Wachstum erwartet, welches durch Umsätze aus der Akquisition von AMEXPool unterstützt wird. Insgesamt deutlich zweistelliges Umsatzwachstum geplant

Fokussierung auf wiederkehrende Umsätze

Versicherungsplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- In 2021 und Q1 2022 konnten zusätzliche Kunden für SMART INSUR und ePension gewonnen werden. Geschwindigkeit der Neukundengewinnung jedoch im Corona-Umfeld noch unter Erwartung
- Deutlich verbesserte Datenqualität durch Migration aus lokalen Systemen auf Plattform SMART INSUR erreicht
- 2022 verbesserte strategische Ausrichtung durch Trennung in drei Bereiche (Privatversicherung, Industrieversicherung, betriebliche Vorsorge) eingeleitet
- Wachstum in Q1 2022 nach Übernahme AMEXPool auch anorganisch geprägt. Organisches Wachstum von knapp 10%
- Für 2022 insgesamt deutlich zweistelliges Umsatzwachstum geplant

Inhalt

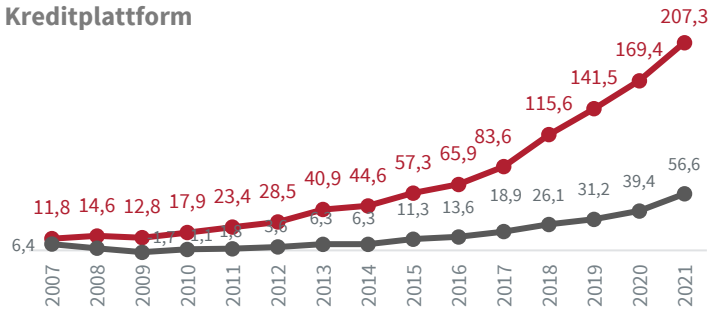
3. Erläuterung des Geschäftsverlaufs

Entwicklung und Ausblick gesamte Hypoport-Gruppe

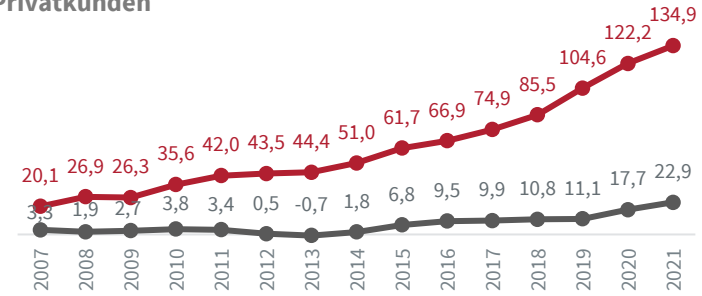
Hypoports Segmente wachsen seit Jahren deutlich

Langfristige Entwicklung der vier Segmente (Umsatz & EBIT in Mio. Euro)

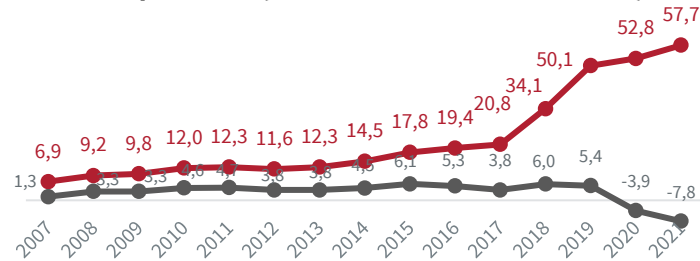
Kreditplattform



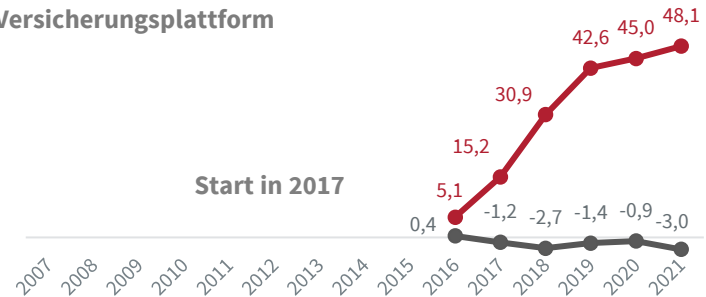
Privatkunden



Immobilienplattform (bis 2018 institutionelle Kunden)



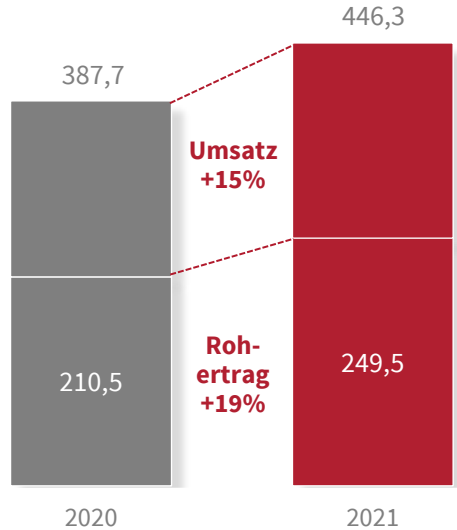
Versicherungsplattform



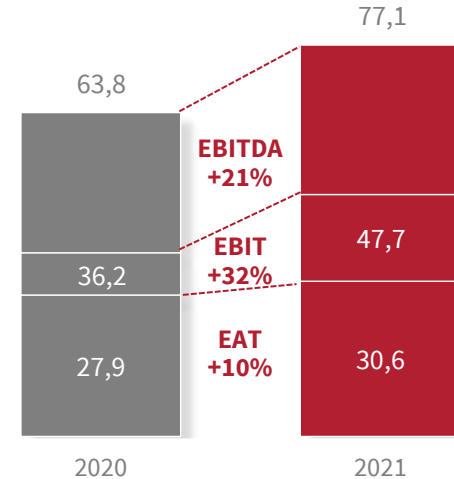
Wachstum über gutem Vorjahreszeitraum

Hypoport-Kennzahlen im Überblick

Wachstum (Mio. €)



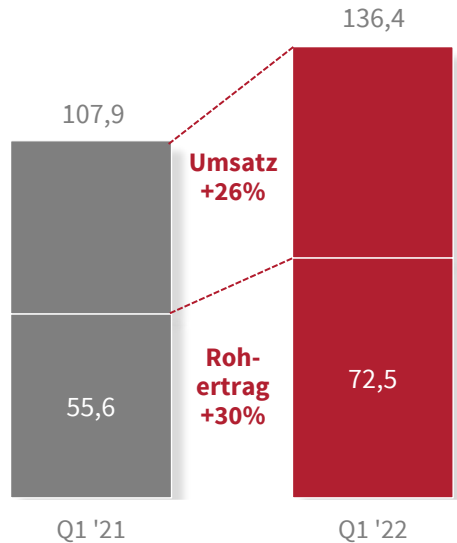
Ertrag (Mio. €)



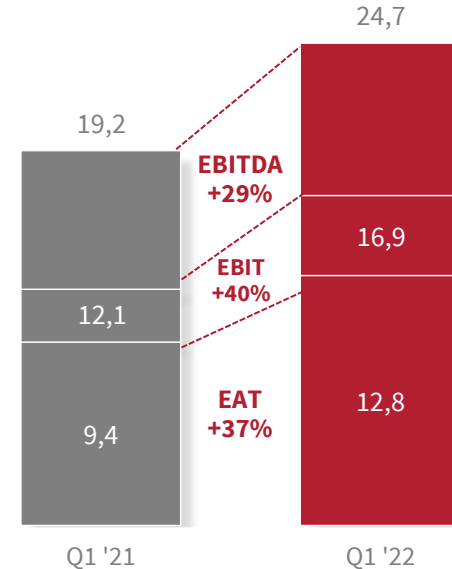
Wachstum über gutem Vorjahreszeitraum

Hypoport-Kennzahlen im Überblick

Wachstum (Mio. €)



Ertrag (Mio. €)



Zielgerichtete Investitionen in weiteres Wachstum

Ergebniswirksame Investitionsfelder 2021



Kreditplattform

- a. Entwicklungsressourcen für nächste Generation Europe
- b. Aufbau Corporate Finance-Plattform „fundingport“
- c. Ausbau Key Accounts für Regionalbanken



Versicherungsplattform

- a. Weiterentwicklung des Marktplatzes SMART INSUR
- b. Ausbau von Vertriebskapazitäten
- c. Synergien



Immobilienplattform

- a. Ausbau Mitarbeiteranzahl für Immobilienbewertungen
- b. Ausbau Plattformen für Vermarktung, Bewertung & Verwaltung
- c. Synergien



Privatkunden

- a. Digitalisierung von Lead Gewinnungs- und Verteilungsprozessen

Hypoport erhöht Innovationsgeschwindigkeit

Zentrale Innovationen Hypoport 2022

Faktoren	Auswirkungen
Europace OneClick	<ul style="list-style-type: none">• Innovatives Pilot-Projekt zur Revolutionierung der Kreditvergabe im Januar 2022 gestartet. Steigendem Bedarf der Verbraucher nach schnellerer Kreditzusage in der Immobilienfinanzierung wird frühzeitig begegnet.
Ratenkredit Geno-Banken	<ul style="list-style-type: none">• Pilotprojekt GENOFLEX im Genossenschaftlichen Bankensektor gemeinsam mit der TeamBank gestartet.
fundingport	<ul style="list-style-type: none">• Fundingport befindet sich in der Pilotierung und der Anbindung von Banken für die Mittelstandsfinanzierung.
Integration rund um Wohneigentum	<ul style="list-style-type: none">• Die Integration aller Hypoport-Plattformen im Wohneigentumsmarkt steht 2022ff im Fokus der beteiligten Tochterunternehmen. Strategisches Ziel ist ein digitaler Gesamtprozess für Verkäufer und Käufer.
Industrieversicherung	<ul style="list-style-type: none">• Validierungsprozess gestartet.

Seit Jahren

Jeweils ein prozentual zweistelliges Wachstum in Umsatz- und EBIT

Prognose 2022

Hypoport erwartet in 2022 einen Konzernumsatz von **500** bis **540** Mio. € und ein EBIT zwischen **51** und **58** Mio. €

Viele weitere Jahre

Jeweils ein prozentual zweistelliges Wachstum in Umsatz- und EBIT

Seit 22 Jahren ein profitables Wachstumsunternehmen

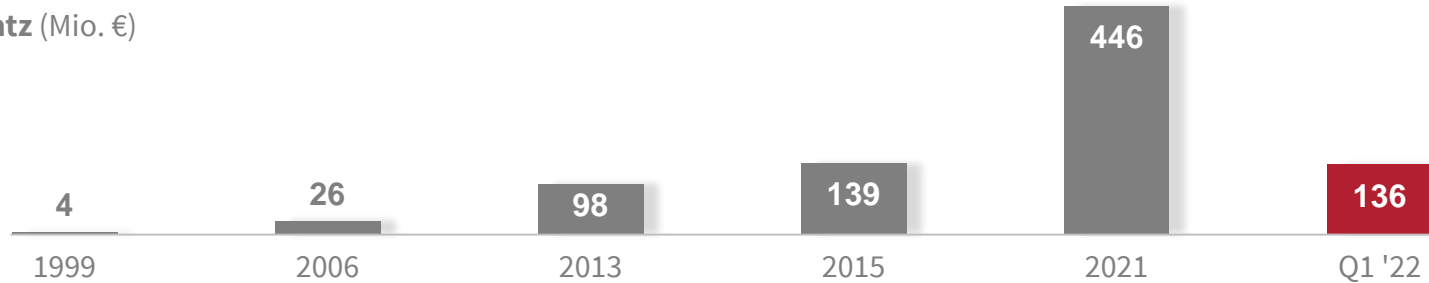
Langfristige Entwicklung von Umsatz und EBITDA

Startup

Etablierung
trotz Finanzkrise

Skalierung & Expansion

Umsatz (Mio. €)



EBITDA (Mio. €)



Inhalt

3. Erläuterung des Geschäftsverlaufs durch den Vorstand

Aktie & Investor Relations

Investment Highlights

~25% **UMSATZWACHSTUM**
CAGR 5 Jahre

1,3 **MODERATE VERSCHULDUNG**
Bankverbindlichkeiten
/ 12M EBITDA

~15% **EBIT-ANSTIEG**
CAGR 5 Jahre

20+ **JAHRE**
Erfahrung in Plattform-
Geschäftsmodellen

15+ **AKQUISITIONEN**
in 7 Jahren

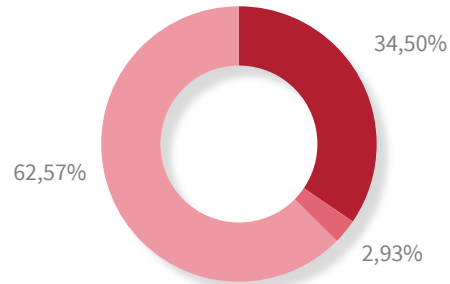
93% **UNSERER MITARBEITER**
sind zufrieden bis äußerst
zufrieden mit Hypoport als
Arbeitgeber

Aktionärsstruktur garantiert Unternehmenskultur

Übersicht Aktionärsstruktur

Aktionärsstruktur zum 31. Mai 2021

- Ronald Slabke (CEO)
- Eigene Aktien
- Streubesitz (davon > 4% Ameriprise Financial, > 4% BlackRock, > 3% Nicolas Schulmann, > 3% Allianz Global Investors, > 3% Union Investment)



Hypoports Investor Relations-Tätigkeit

Investorentermine, professionelle Analysteneinschätzung, Auszeichnungen

Analyst	Empfehlung	Kursziel	Datum
Bankhaus Metzler	Halten	€273,00	4. Mai 2022
Berenberg	Kaufen	€500,00	10. Mai 2022
Commerzbank	Kaufen	€550,00	28. April 2021
Pareto Securities	Kaufen	€500,00	19. Mai 2022
Warburg	Kaufen	€526,00	9. Mai 2022

Index & Auszeichnungen

- MDAX, HDAX, DAX PLUS FAMILY
- Berenberg 'European MidCap – Top picks for H2 2021'
- Commerzbank 'Top ideas 2021'
- Institutional Investor 'The All-Europe Executive Team 2020'
 - Platz 1 'Best IR Program Small & Midcap - Specialty & Other Finance' (Investoren-Wahl)
 - Platz 1 'Best IR Professional Small & Midcap - Specialty & Other Finance' (Investoren-Wahl)

Jüngste IR Events

Konferenzen (dig.)	Lyon, Hamburg, Frankfurt	2022
Roadshow (dig.)	UK, USA, DACH	2022
Konferenzen (phy./dig.)	Amsterdam, Berlin, Frankfurt (2x), Hamburg, London, Lyon, München (2x), Paris, USA (2x)	2021
Roadshow (dig.)	D-A-CH, London (2x), USA	2021
Konferenzen (dig.)	Berlin, Kanada, Frankfurt (2x), London (2x), Lyon, München, USA	2020
Roadshows (dig.)	Kanada, Kopenhagen, D-A-CH (2x), Paris, UK (3x), USA (3x)	2020

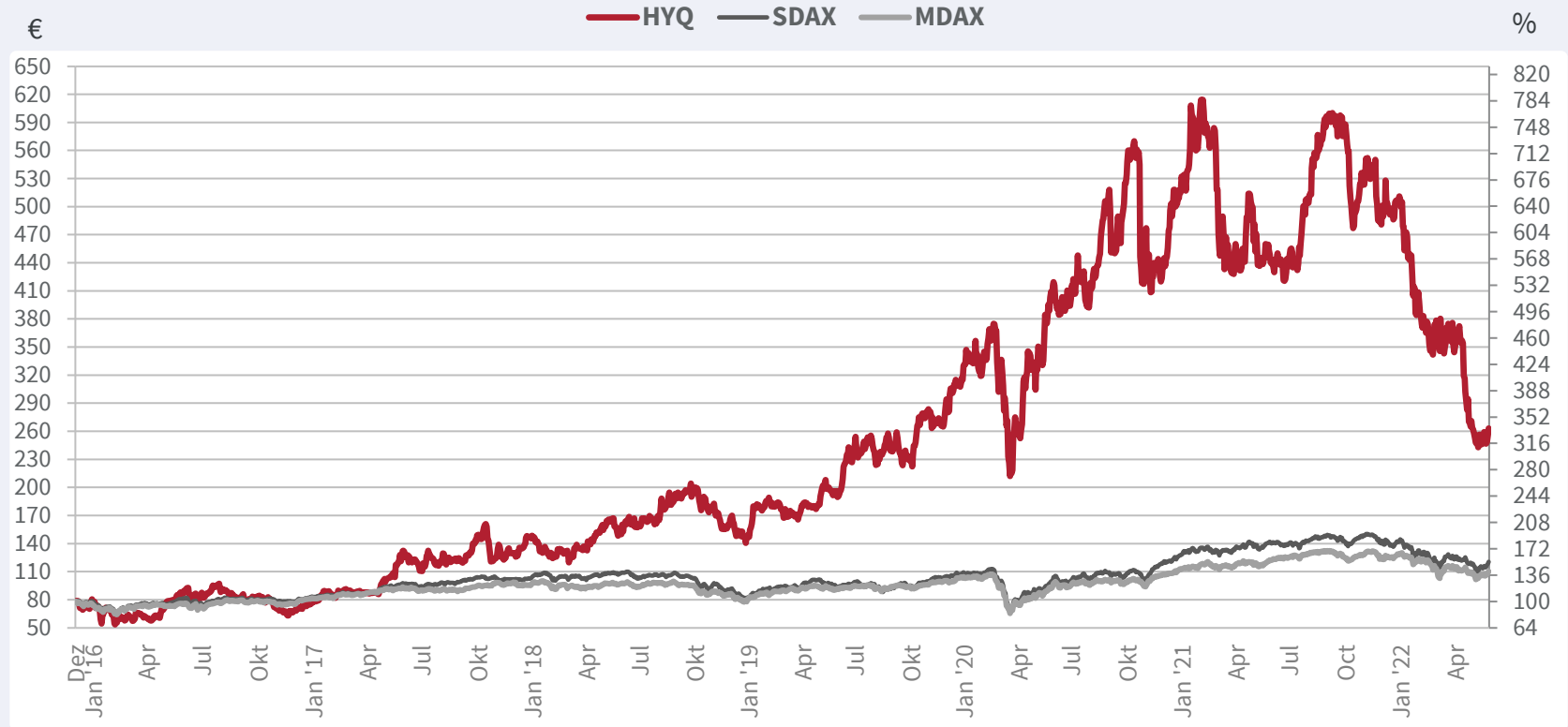
Finanzkalender

8. August 2022

Q2 Ergebnis 2022

Deutliche Outperformance der Indizes

Aktienkurs seit Aufnahme SDAX (Tagesschlusskurs, Xetra, Euro)



Kontakt

Jan H. Pahl

Head of Investor Relations

Tel: +49 (0)30 420 86 - 1942

Email: [ir\(at\)hypoport.de](mailto:ir(at)hypoport.de)

Hypoport SE

Heidestrasse 8

10557 Berlin

Deutschland

[Eintragung IR Verteiler \(Deutsch\) über Homepage Hypoport.de → Investor Relations](#)

Disclaimer

This presentation does not address the investment objectives or financial situation of any particular person or legal entity. Investors should seek independent professional advice and perform their own analysis regarding the appropriateness of investing in any of our securities.

While Hypoport SE has endeavoured to include in this presentation information it believes to be reliable, complete and up-to-date, the company does not make any representation or warranty, express or implied, as to the accuracy, completeness or updated status of such information.

Some of the statements in this presentation may be forward-looking statements or statements of future expectations based on currently available information. Such statements naturally are subject to risks and uncertainties. Factors such as the development of general economic conditions, future market conditions, changes in capital markets and other circumstances may cause the actual events or results to be materially different to those anticipated by such statements.

This presentation is for information purposes only and does not constitute or form part of an offer or solicitation to acquire, subscribe to or dispose of any of the securities of Hypoport SE.

©Hypoport SE. All rights reserved.

Inhalt

1. Begrüßung durch den Versammlungsleiter
2. Eintritt in die Tagesordnung
3. Erläuterung des Umwandlungsplans durch den Vorstand

4. Generaldebatte

5. Abstimmung

Inhalt

1. Begrüßung durch den Versammlungsleiter
2. Eintritt in die Tagesordnung
3. Erläuterung des Umwandlungsplans durch den Vorstand
4. Generaldebatte

5. Abstimmung

Auf Wiedersehen

Hypoport SE
Heidestrasse 8
10557 Berlin
Deutschland

