

Hypoport SE

Ergebnisse
Q3 2023

Unsere Mission

Digitalisierung der Kredit-, Immobilien- & Versicherungswirtschaft



Kreditwirtschaft



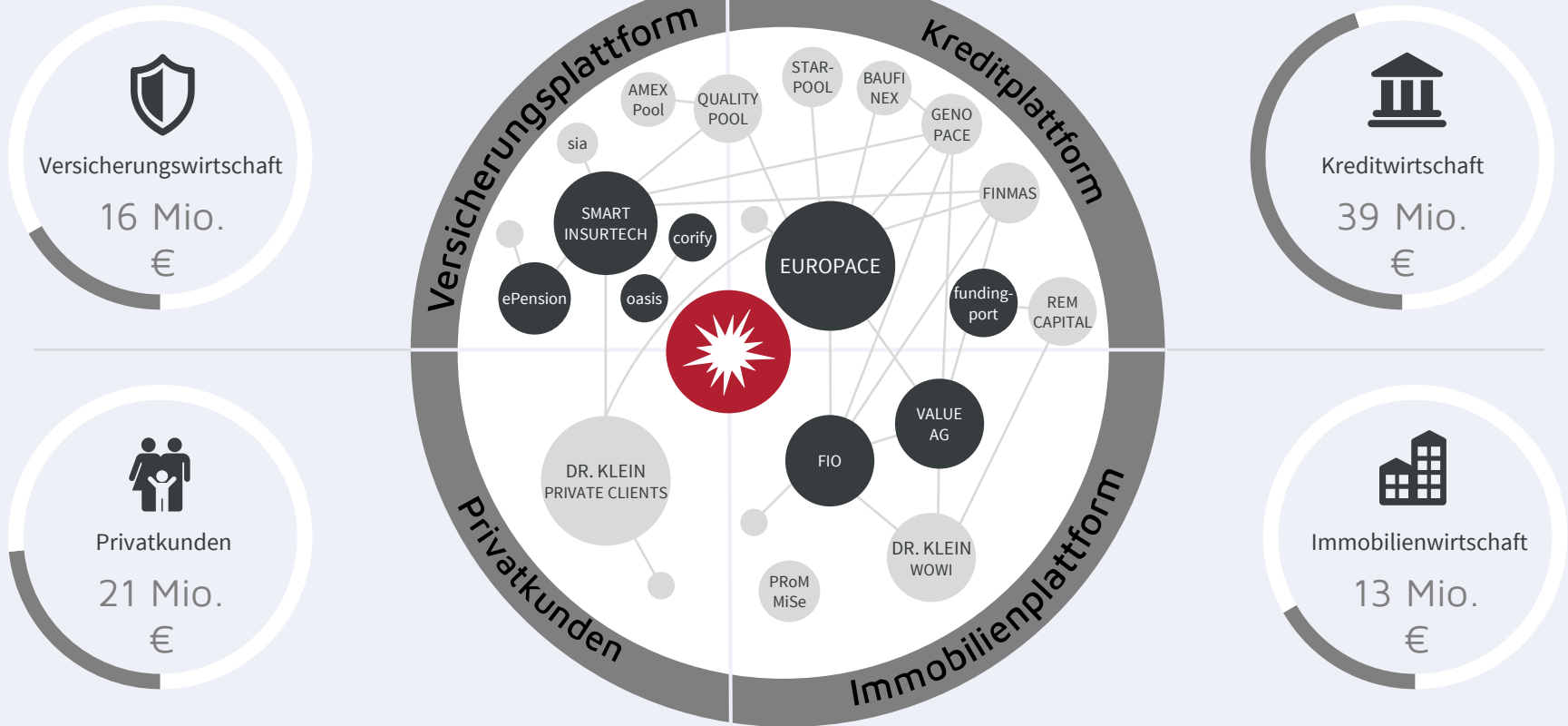
Immobilienwirtschaft



Versicherungswirtschaft

Hypoport – ein Netzwerk von Technologieunternehmen

Umsatzverteilung Q3/23



Impulsloses Marktumfeld bietet wenig Unterstützung

Ergebnisse Q3/23

Kennzahlen Q3/23 zu Q2/23 (qoq)

- Umsatz: 88 Mio. € (+3%)
- Rohertrag: 51 Mio. € (+1%)
- EBITDA: 7,6 Mio. € (+24%)
- EBIT: -1,1 Mio. € (Q2: -2,5 Mio. €)
- EPS: -0,14 € (Q2: -0,40 €)

Segmentumsätze

- Kreditplattform Umsatz : +1%
- Privatkunden Umsatz : +4%
- Immobilienplattform Umsatz: -1%
- Versicherungsplattform Umsatz: +14%

Highlights

- Markt der privaten Immobilienfinanzierung weiterhin im leichten Aufwärtstrend
- Versicherungsplattform nach Kostenreduktion erneut im Ergebnis neutral
- Kostenanpassung im Bewertungsgeschäft umgesetzt

Lowlights

- Diskussion um Gebäudeenergiegesetz bremst Abschlussneigung der Wohnungswirtschaft und Endkonsumenten
- Nachlassende Dynamik im Ratenkreditmarkt

Inhalt

1. Marktumfeld

2. Kennzahlen Segmente

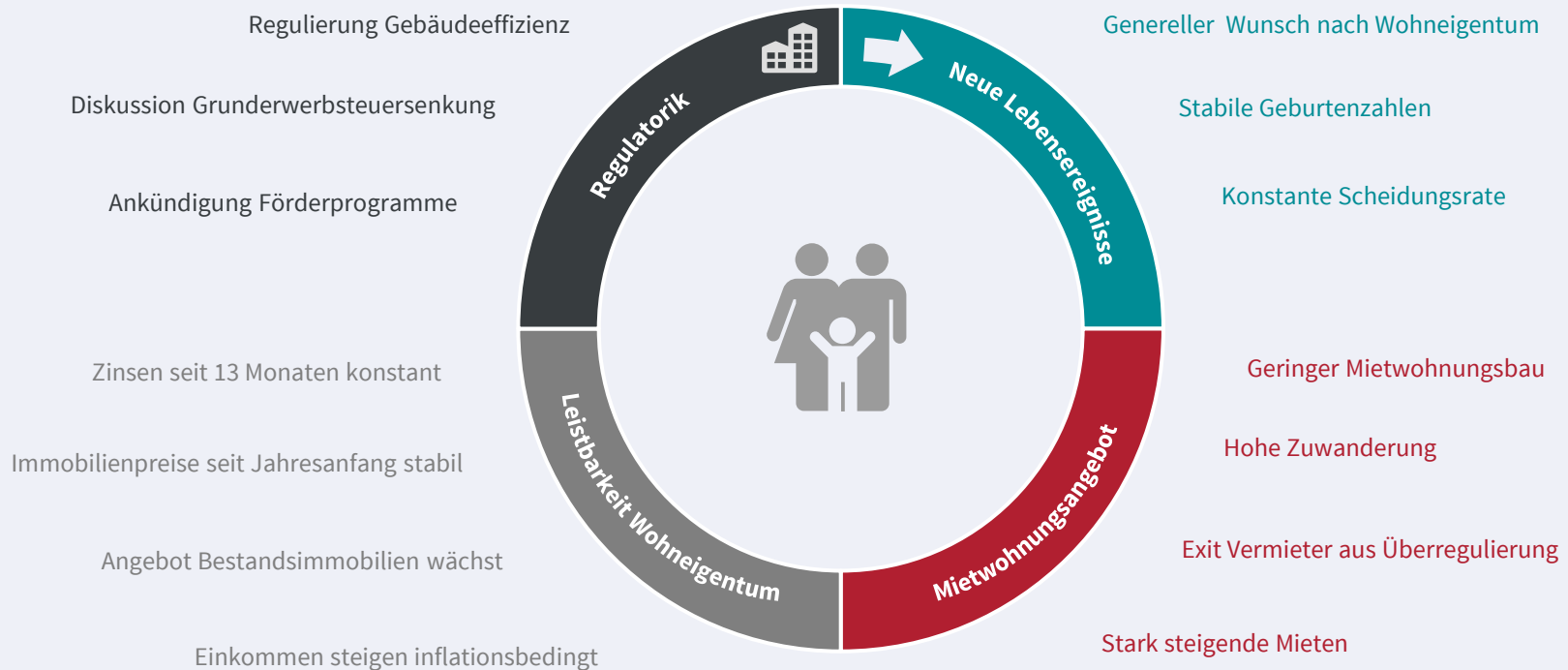
3. Kennzahlen Überblick

4. Ausblick

Anhang (inkl. Aktie & IR)

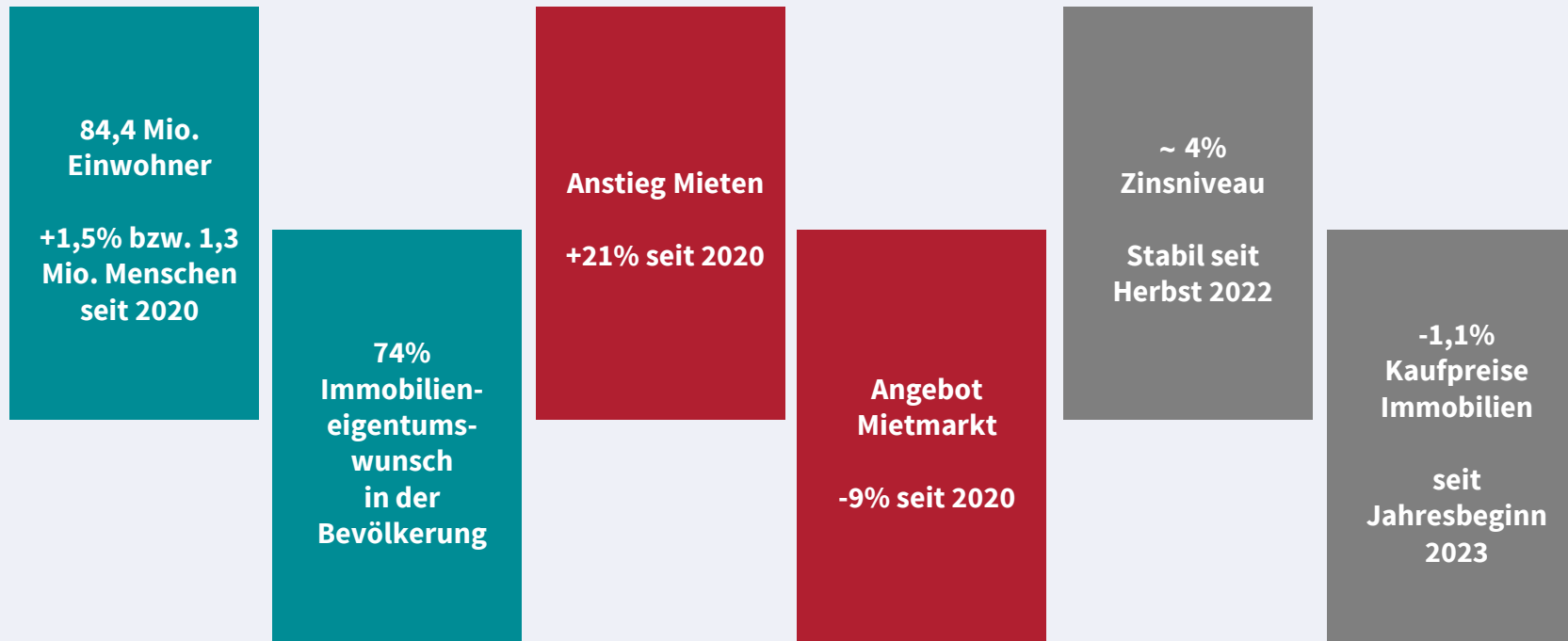
Treiber für Kaufentscheidung weiter verbessert

Wesentliche Faktoren zur Kaufentscheidung und deren Makro-Treiber



Potenzial für Finanzierungsvolumen Wohnraum

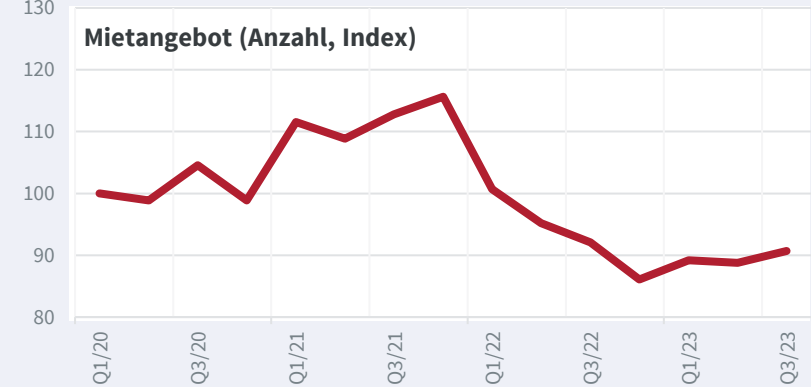
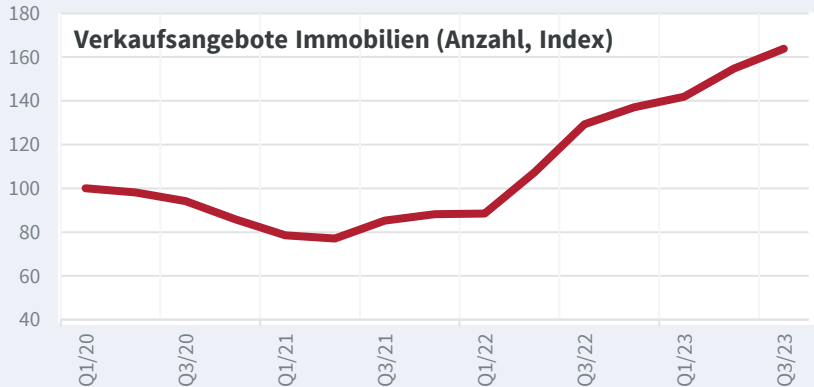
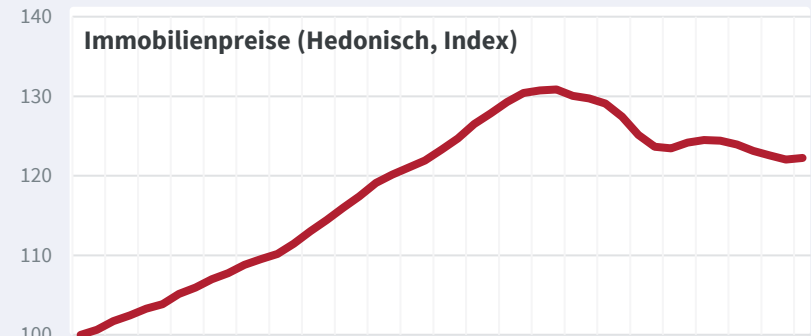
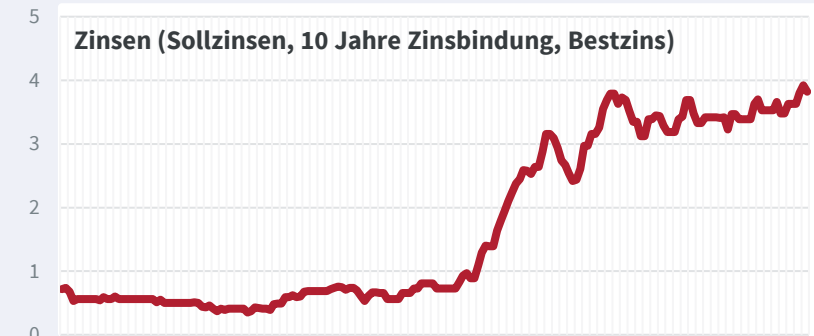
Fakten Finanzierungsvolumen des Wohnungsmarktes in Deutschland



Quellen: Statistisches Bundesamt, Dr. Klein, VALUE AG, Allensbach Umfrage / Sparda Banken.

Immobilienwerb zunehmend attraktiver

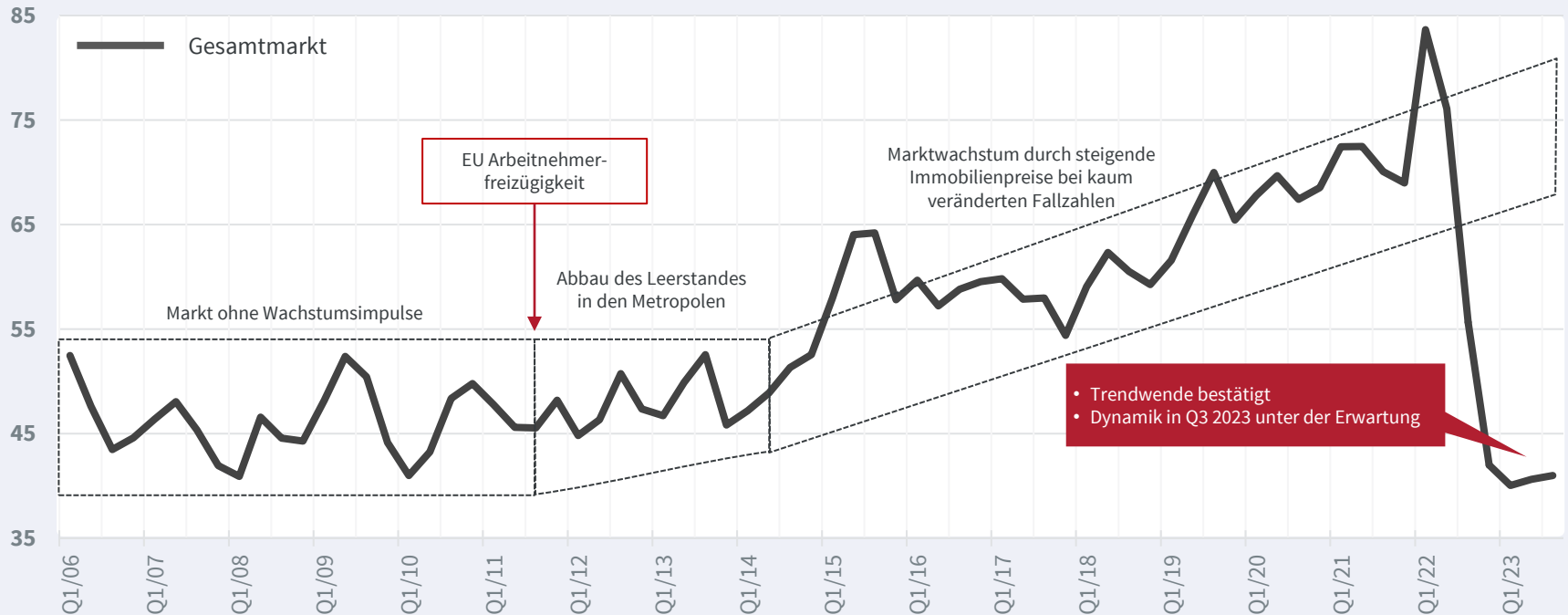
Makroökonomische Faktoren der Immobilienfinanzierungen



Quellen: Dr. Klein Bestzins, Europace Preisindex EPX hedonic, Value AG

Aktuelles Marktvolumen deutlich unter Trendkorridor

Immobilienfinanzierungsvolumen von Privatpersonen in Deutschland



Werte pro Quartal in Milliarden Euro. Quelle: Bundesbank.

Inhalt

1. Marktumfeld

2. Kennzahlen Segmente

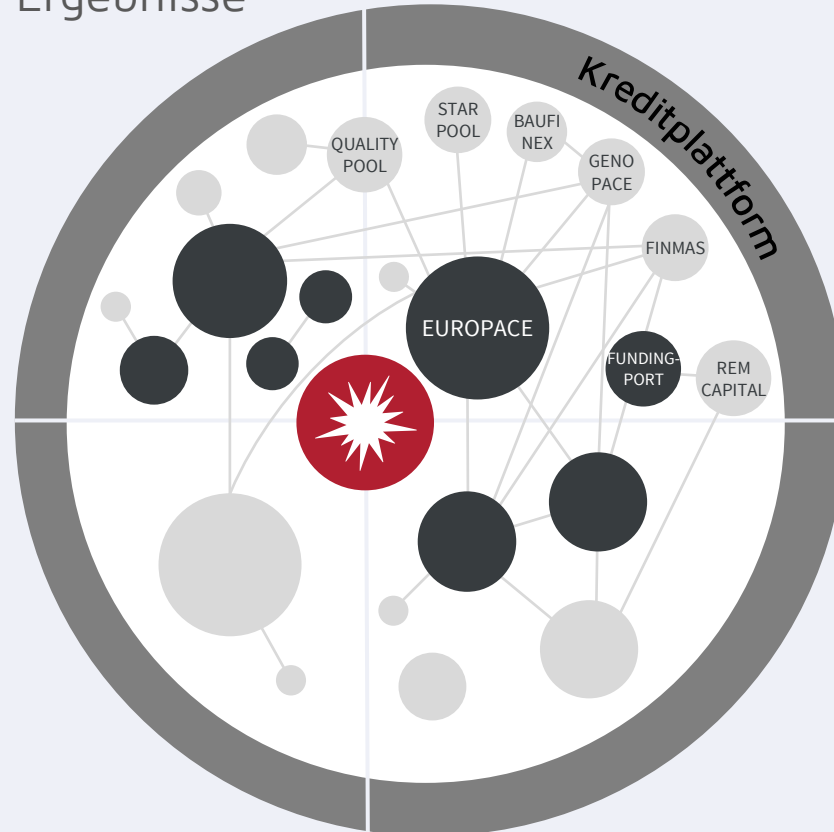
3. Kennzahlen Überblick

4. Ausblick

Anhang (inkl. Aktie & IR)

Kreditplattform

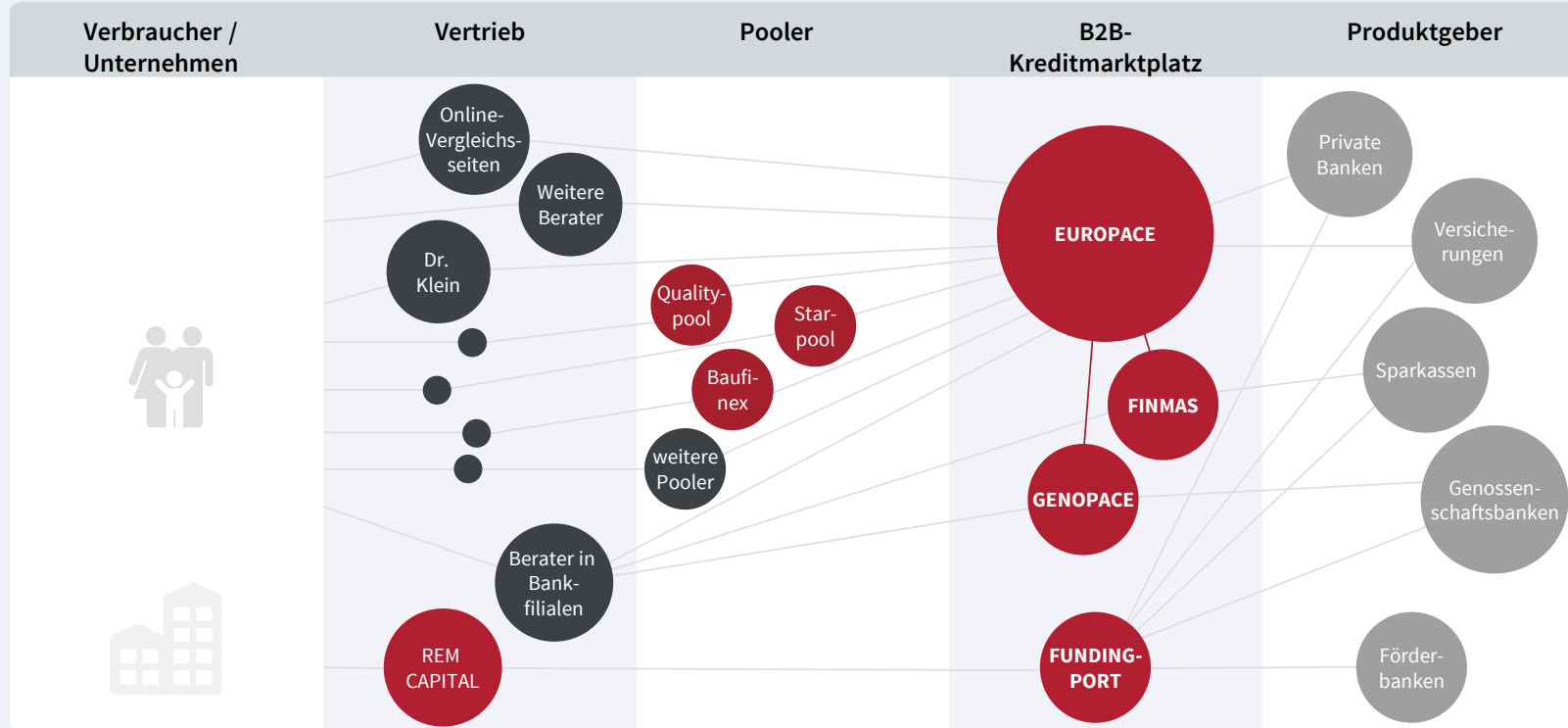
Geschäftsmodell & Ergebnisse



Kreditwirtschaft

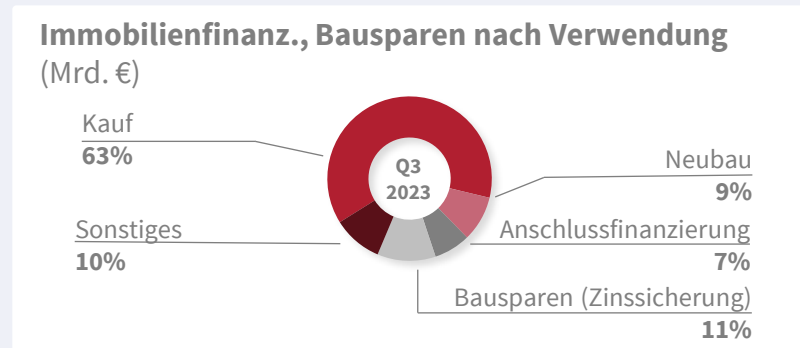
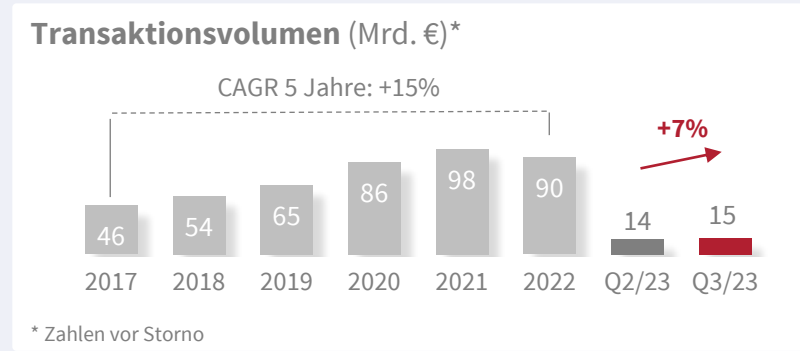
Digitalisierung der Kreditwirtschaft

Geschäftsmodell Segment Kreditplattform



Auch im schwachen Marktumfeld erfolgreich

Kreditplattform: Produktart Immobilienfinanzierung & Bausparen

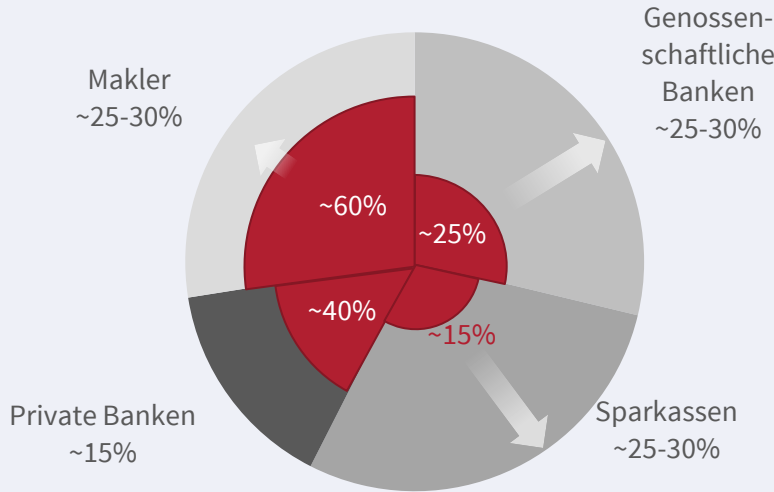


- Im leicht steigenden Gesamtmarkt (Bundesbank +1% qoq) Marktanteile Immobilienfinanzierung leicht ausgebaut
- Verwendungszweck Neubau mit 9% auf einem historischen Tiefstand (normal ca. 15%)
- Verwendungszweck Anschlussfinanzierung aufgrund der Zinsstruktur mit 7% auf historischem Tiefstand (normal 15-20%)
- Bausparen (als Zinssicherung) mit Volumenrückgang in einem sich weiter abschwächenden Gesamtmarkt (-7% qoq) der Vorsorgesparverträge
- Die erfolgreiche Migration weiterer Vertriebswege des DB Konzerns konnte in Q3 noch keine Wirkung entfalten, da auch medial gerügte Störungen in den Auszahlungsprozessen der Bank das Transaktionsvolumen von konzernverbunden Finanzvertrieben beeinträchtigten

Europace hat weiter enormes Wachstumspotenzial

Produktart: Immobilienfinanzierung Marktanteil nach Vertriebskanälen

Vertriebskanäle & Anteil Europace



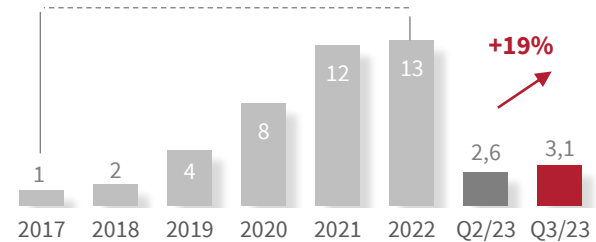
○ Immobilienfinanzierung Deutschland Q3/23: 41 Mrd. €

■ Immobilienfinanzierung Europace* Q3/23: 14 Mrd. €

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

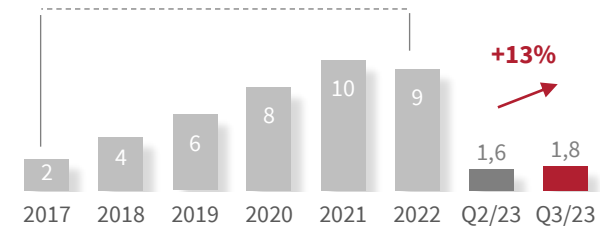
GENOPACE (für Genossenschaftsbanken)*

CAGR 5 Jahre: +60%



FINMAS (für Sparkassen)*

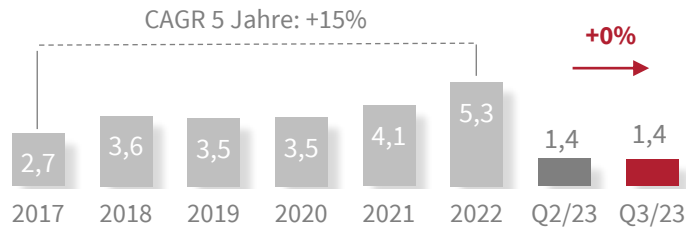
CAGR 5 Jahre: +31%



Deutliches Wachstum bei stagnierendem Markt

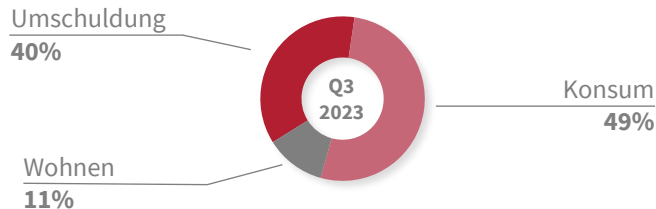
Kreditplattform: Produktart Ratenkredit

Ratenkredit Transaktionsvolumen (Mrd. €)*



* Zahlen vor Storno

Transaktionsvolumen nach Verwendung (Mrd. €)

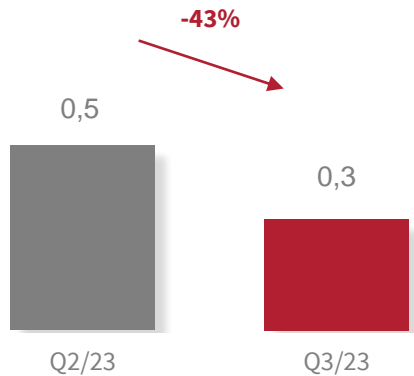


- Innerhalb der letzten 5 Jahre hat Europace als B2B Marktplatz im Ratenkredit deutlich Marktanteile gewonnen
- Der Ausbau erfolgte dabei in einem stagnierenden Markt (CAGR 5 Jahre: +0,3%)
- Zunehmend restriktivere Banken und etwas geringere Verbrauchernachfrage im Jahresverlauf lassen Volumen in Q3 auf Q2 Niveau verharren
- Sparkassen und Genossenschaftliche Banken wachsen weiterhin auf Plattform
- GENOFLEX zur gemeinsamen Erschließung des genossenschaftlichen Bankensektors für Risiko- und Preisventil nach Pilot-Projekt ab 2023 im breiten Rollout
- Ratenkredit-Geschäft für energetische Modernisierungen und Immobilienrenovierungen bietet mittelfristig Wachstumspotenzial für Immobilienfinanzierungsvertriebe

Schwacher Markt der Fördermittelberatung in Q3

Kreditplattform: Produktart Corporate Finance

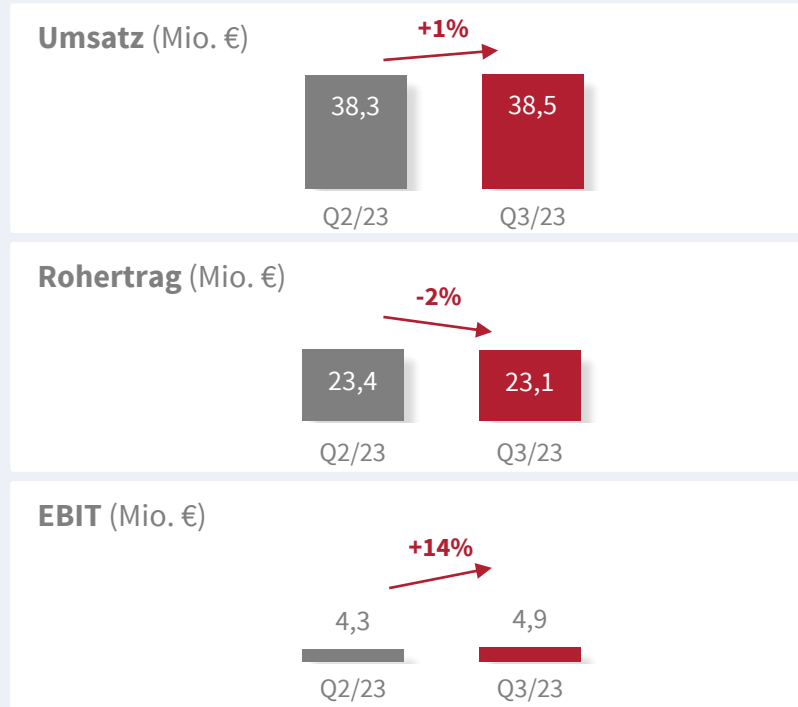
Neuprojektvolumen REM Capital (Mrd. €)



- Bis Mitte 2022 außergewöhnlich starkes Wachstum von REM Capital durch attraktive KfW-Förderung für energieeffiziente Gebäude
- Derzeitiges Umfeld (Klimawende, Energiekosten) beschäftigt den deutschen Mittelstand und wird auch in den nächsten Jahren für hohen Beratungsbedarf und Transaktionspotenzial sorgen
- Förderprogramme des Bundes, der Länder, der EU wurden noch nicht wirksam an aktuelles Klimaziel- & Krisenumfeld angepasst
- Banken sind bei Kreditvergabe im Krisenumfeld deutlich zurückhaltender. Mittelstand prüft kurzfristigen Investitionsbedarf aufgrund von Rezessionsgefahr deutlich intensiver
- Aufgrund der aktuellen Zurückhaltung der Marktteilnehmer sank das Neuprojektvolumen gegenüber dem soliden Q2/23 deutlich
- Saisonal bedingter Anstieg in Jahresschlussquartal erwartet

Positive Umsatzentwicklung und Kostendisziplin

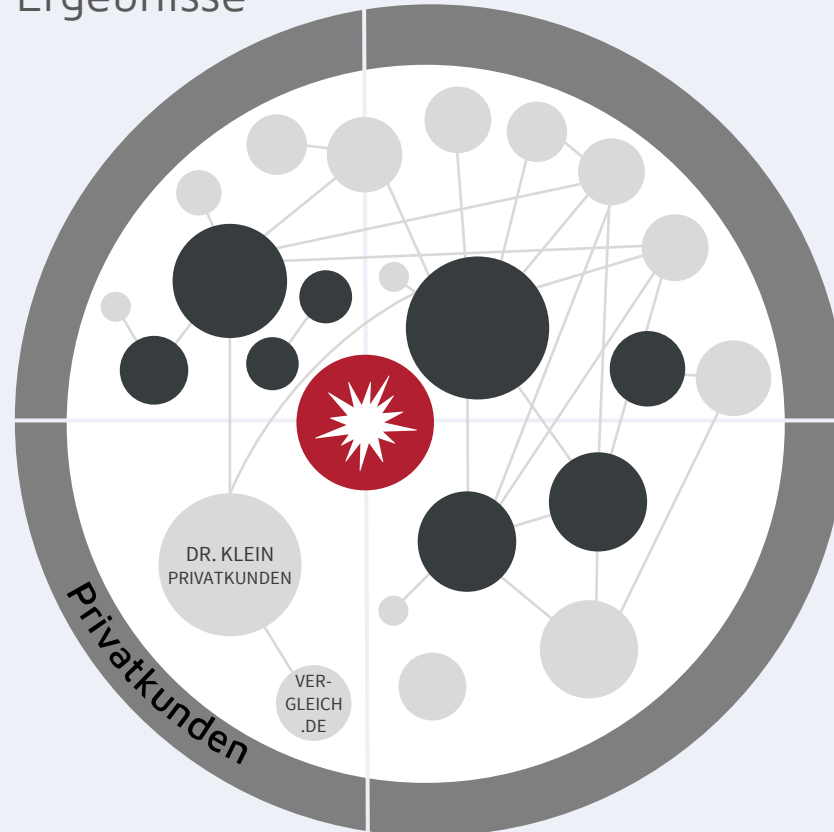
Kreditplattform: Umsatz, Rohertrag und EBIT



- Gegenüber Q2 weiter steigender Umsatz in den Geschäftsmodellen der privaten Immobilienfinanzierung bei deutlichem Umsatzrückgang in Corporate Finance Geschäftsmodellen
- Aufgrund des schwachen Marktes der privaten Immobilienfinanzierung und der schwächeren Mittelstandsfinanzierung Profitabilität weiter unter Fünf-Jahres-Durchschnitt von 40-45% (EBIT zu Rohertrag)
- Segmentprognose für 2023 mit leichtem Umsatzrückgang bei deutlich rückläufigem EBIT gegenüber FY 2022 bestätigt
- Verändertes Risikoprofil im Markt und Ausweitung des Leistungsspektrums führte ab Juli zur Anhebung der Plattformprovisionen.
- Deutliches Potential bei fortschreitender Normalisierung des Marktes und notwendigen Investitionen zur Wärmewende z.B. durch angemessene Förderpolitik für Verbraucher und Mittelstand

Privatkunden

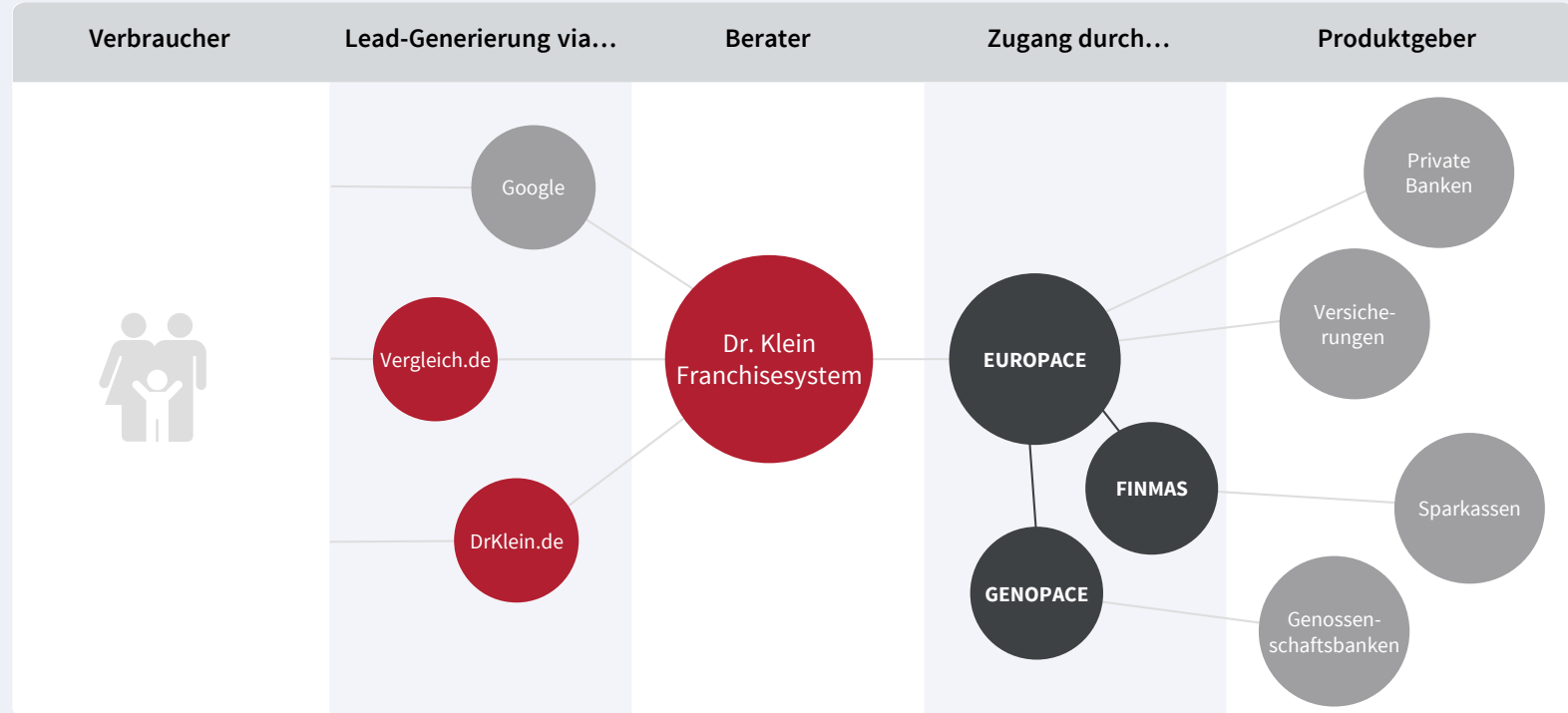
Geschäftsmodell & Ergebnisse



Privatkunden

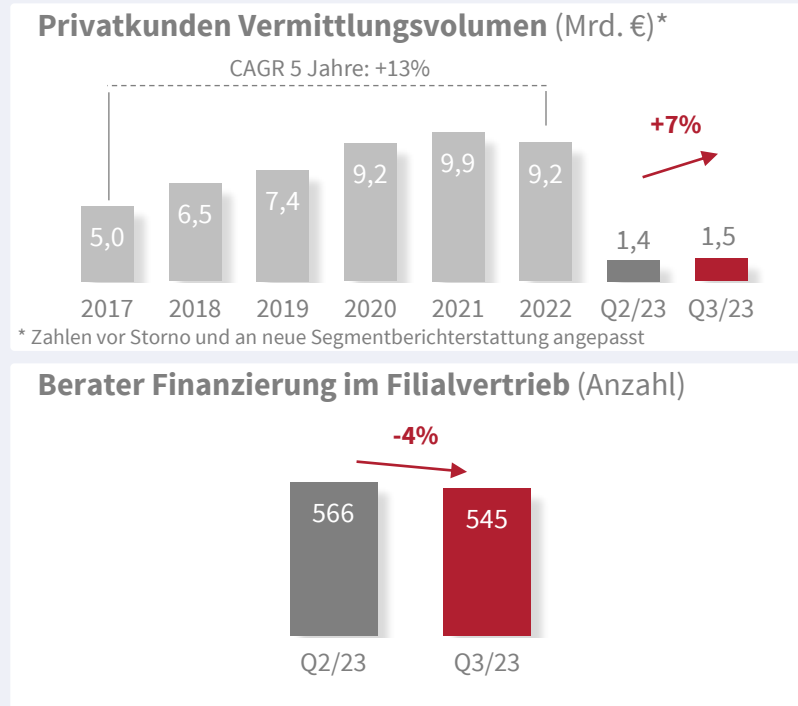
Starke Marke für unabhängige Beratung

Geschäftsmodell Segment Privatkunden



Dr. Klein behauptet sich im schwachen Markt

Privatkunden: Operative Kennzahlen



- Trotz Unklarheit der Verbraucher bezüglich Förderung und GEG-Vorgaben Vertriebsvolumen gesteigert und Marktanteil ausgebaut
- Anzahl Franchisepartner seit Einbruch des Immobilienfinanzierungsmarktes im Sommer 2022 stabil, Franchisenehmer passen jedoch Beraterkapazitäten verzögert an Geschäftsumfang an
- Steigendes Leadaufkommen wird aktuell noch durch längere Beratungszeiten kompensiert
- Bei anhaltender Marktschwäche werden sich kleinere Finanzvertriebe / Berater größeren Marken anschließen. Dr. Klein, als größtes Franchisenetzwerk und unabhängige Beratungsmarke wird hiervon mittelfristig überproportional profitieren
- Die deutlich gestiegenen Zinsen verstärken den Bedarf der Verbraucher nach Finanzierung über freie Vermittler

Dr. Klein mit deutlicher Profitabilitätssteigerung

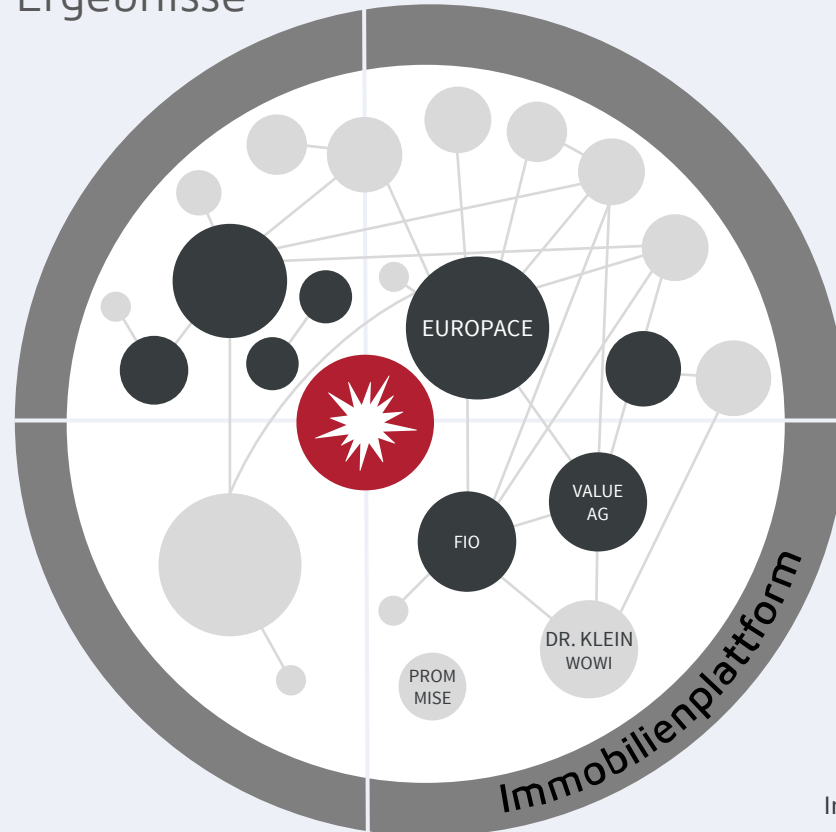
Privatkunden: Umsatz, Rohertrag und EBIT



- Weiterer Aufwärtstrend im Markt und Marktanteilsgewinne überkompensieren Unklarheit aufgrund der GEG-Vorgaben bzw. Fördersituation und führen zu Umsatzanstieg in Q3
- Anhaltende Kostendisziplin lässt EBIT überproportional zum Rohertrag steigen
- Segmentprognose 2023 eines deutlichen Umsatzrückgangs und überproportional sinkendem EBIT (im Vergleich zu 2022) wird beibehalten
- Deutliches Upsidepotenzial bei fortschreitender Normalisierung des Marktes

Immobilienplattform

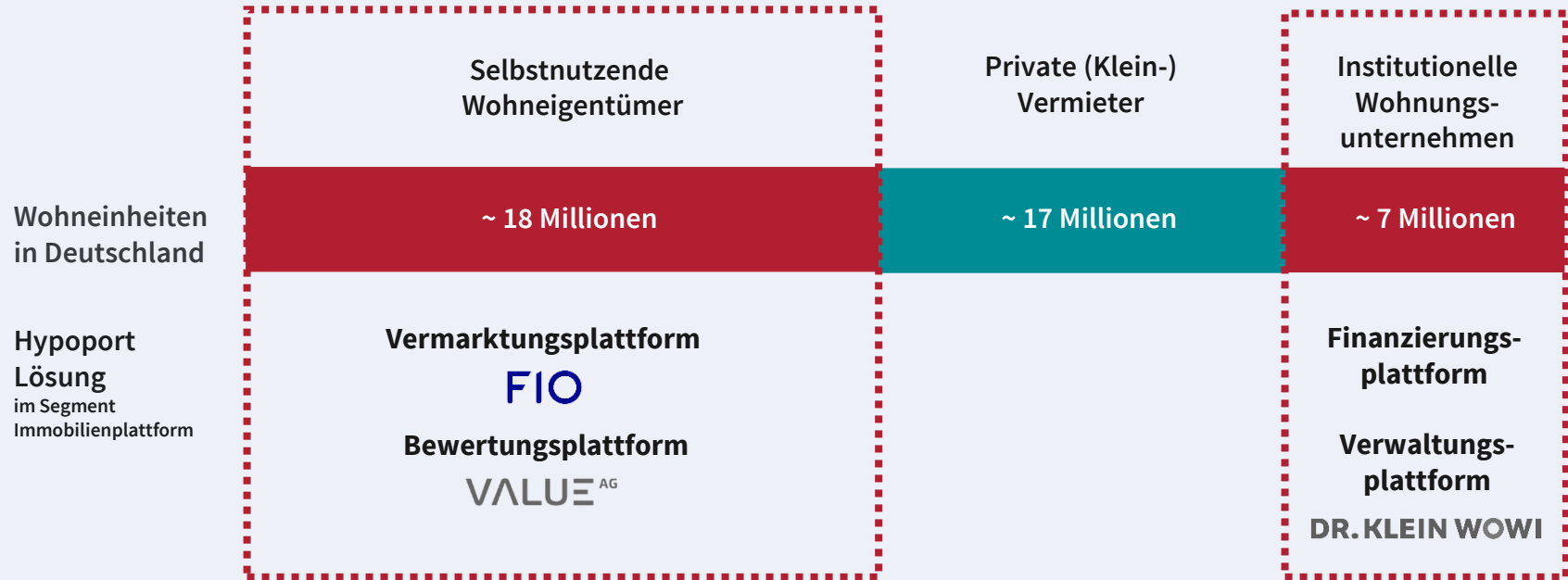
Geschäftsmodell & Ergebnisse



Immobilienwirtschaft

Potentiale in der Digitalisierung der Wohnungswirtschaft

Marktsegmente und Lösungen



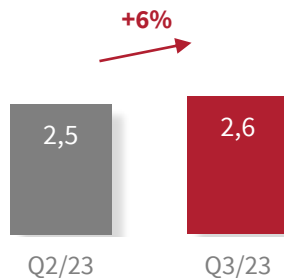
Quellen: GdW, Statistisches Bundesamt (Zeitreihe 31231-0001)

Innovation im impulslosen Markt

Immobilienplattform: Vermarktungs- & Verwaltungsplattform

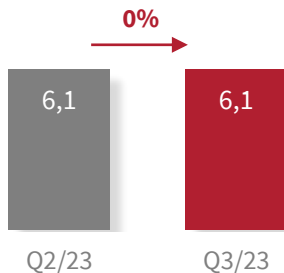
Volumen Vermarktungsplattform

(Mrd. €)



Umsatz Vermarktungs- & Verwaltungsplattform

(Mio. €)*



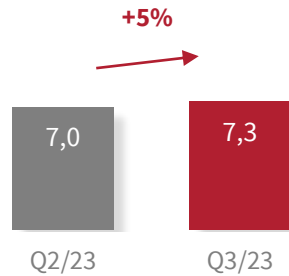
- Entwicklung von Softwarelösungen für die Vermarktung und Verwaltung von Wohnimmobilien für die Kredit- und Wohnungswirtschaft
- Vermarktungsplattform trotz schwierigem Marktumfeld mit leichtem Umsatzplus in Q3
- Vermarktungsplattform als Standardangebot von Finmas, dem Joint Venture mit der FinanzInformatik, dem zentralen IT-Dienstleister der Sparkassen-Organisation
- Baufi-Leadgenerierung in der Verbindung von Vermarktungsplattform und einer #passt-Immobilienfinanzierung via Genopace im genossenschaftlichen Sektor pilotiert
- Verwaltungsplattform mit starkem Wachstum des Auftragsbestandes, jedoch längeren Onboarding Prozessen größerer Neu-Kunden und somit leichtem Umsatzrückgang

* Umsätze FIO SYSTEMS AG, Maklaro GmbH, Dr. Klein Wowi Digital AG, Hypoport B.V. (PRoMMiSe)

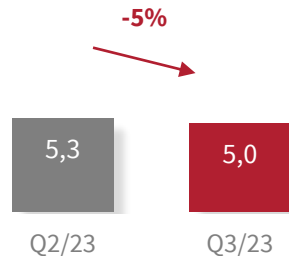
Bewertungsangebot mit strategischer Anpassung

Immobilienplattform: Bewertungsplattform

Volumen Bewertungsplattform (Mrd. €)



Umsatz Bewertungsplattform (Mio. €)

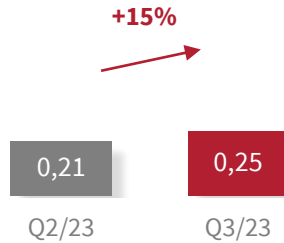


- Rückgang des Immobilienfinanzierungsvolumens und Anhebung der Kleindarlehensgrenze um 50% führt zwischenzeitlich zu massiven Produktverschiebungen im Immobilienbewertungsmarkt
- Hieraus resultierendem Umsatzrückgang und Mismatch mit den verfügbaren Qualifikationen wird mit strategischer Reorganisation der VALUE AG begegnet
- Ziel ist neben Kostenreduktion auch Transformation der Produktpalette durch zielgerichtete Investitionen in die Digitalisierung der Geschäftsprozesse
- Start des eigenen Automated Valuation Models (AVM) von Value AG auf Europace erfolgt
- Cross-Selling Potenzial und USP durch schrittweise bessere technische Integration von FIO, Europace und VALUE hin zu einem digitalen Gesamtprozess (integrierte Plattform für Wohneigentum)

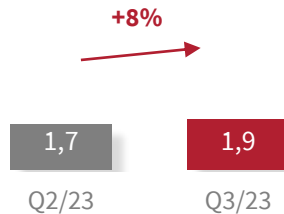
Finanzierungsmarkt weiter auf niedrigem Niveau

Immobilienplattform: Finanzierungsplattform Institutionelle Wohnungswirtschaft

Vermittlungsvolumen Finanzierungsplattform (Mrd. €)



Umsatz Finanzierungsplattform (Mio. €)



- Nach Zinsanstieg und -volatilität in 2022 reduzierte sich Abschlussneigung der Wohnungswirtschaft in Q2/23 deutlich und verblieb in Q3/23 auf diesem Niveau
- Soziale Wohnungswirtschaft massiv von den diskutierten Ausgestaltungen des GebäudeEnergieGesetzes (GEG) betroffen
- Nach Neubaustopp aufgrund der fehlenden, politischen Rahmenbedingungen folgte ab Q2 daher auch eine weitgehende Pausierung der energetischen Modernisierungsprojekte
- Enormes Potenzial bei Schaffung der Rahmenbedingungen für dringend benötigten sozialen Wohnungsbau
- Finanzierung der energetischen Sanierung der Bestände mit einem Investitionsvolumen von mind. 500 Mrd. € bis 2045 offen
- Absehbarer Rückzug privater Vermieter ist Chance und Herausforderung für kommunale Wohnungsunternehmen

Volumenrückgang der Finanzierungsplattform sichtbar

Immobilienplattform: Umsatz, Rohertrag und EBIT



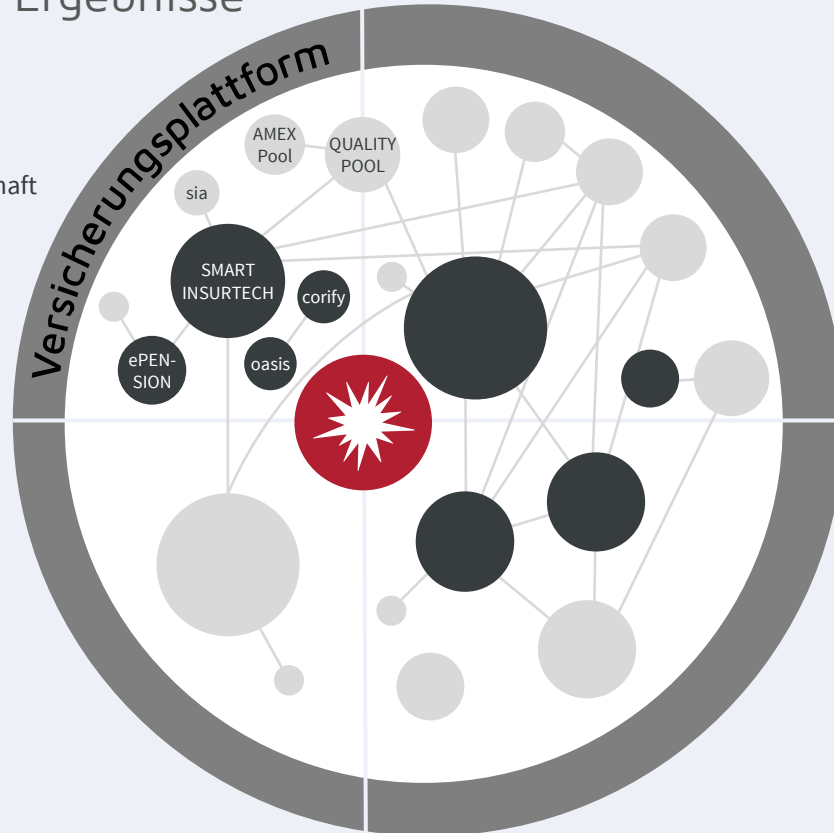
- Markt & Regulierung führten zu deutlichen Umsatzrückgängen in der Immobilienbewertung. Gestiegene Umsätze in anderen Teilsegmenten können Rückgang für Gesamtsegment abmildern
- Durch weiterhin hohe Investitionen in die Plattformen erneut deutlicher Segmentverlust
- Hoher Auftragsbestand der Verwaltungsplattform für die soziale Wohnungswirtschaft noch nicht in den aktuellen Ergebniskennzahlen sichtbar
- Cross-Selling durch Segment Kreditplattform (Europace, FINMAS, GENOPACE) bietet weiterhin hohes Potenzial
- Für 2023 erwarten wir weiterhin einen deutlichen Umsatzrückgang verbunden mit einer hohen Belastung des Konzernergebnisses

Versicherungsplattform

Geschäftsmodell & Ergebnisse

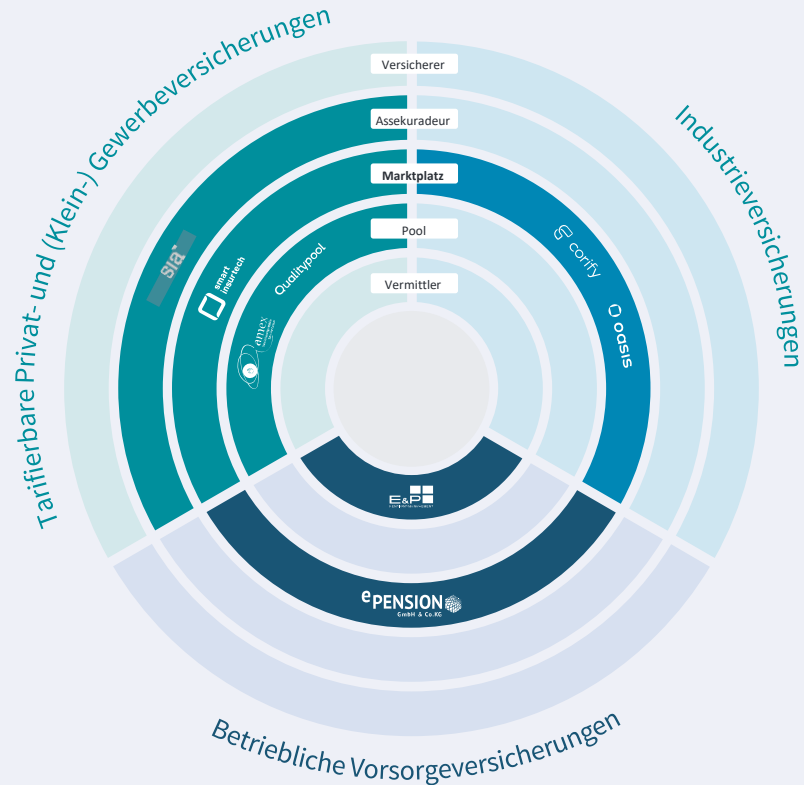


Versicherungswirtschaft



Marktpositionierung der Unternehmen abgeschlossen

Strategische Positionierung des Segment-Portfolios

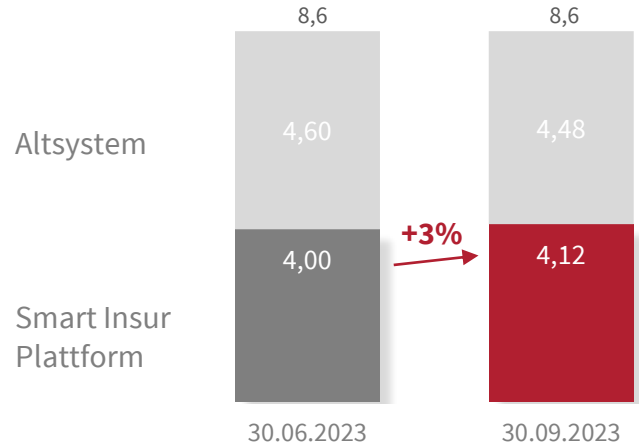


Sukzessiver Anstieg des Plattformvolumens

Versicherungsplattform: Bestände Privatversicherungen

Vertragsbestand private Versicherungen

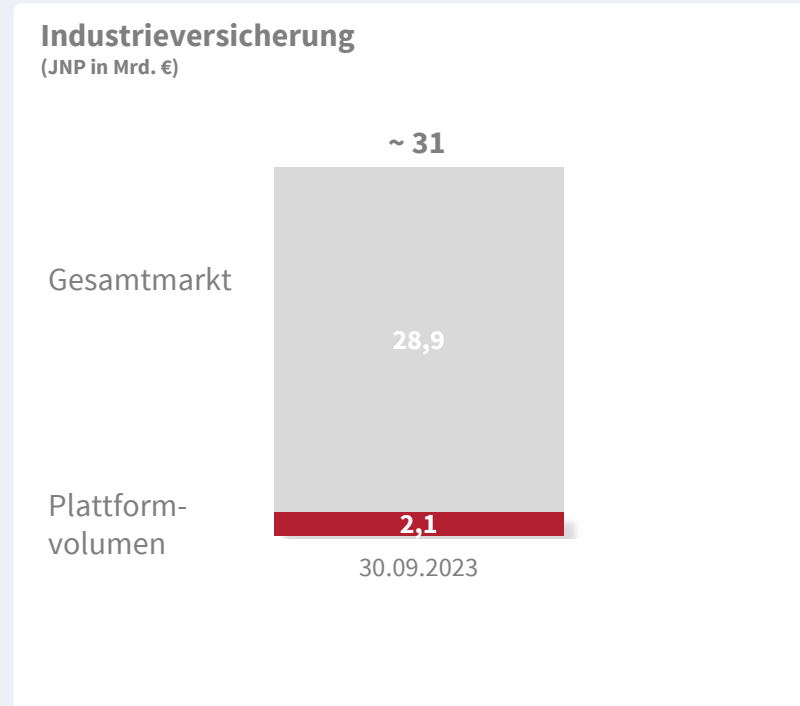
(JNP Mrd. €)



- In Altsystemen werden knapp 9 Mrd. € Jahresnettoprämien (JNP) zu privaten Versicherungsverträgen geführt
- Migration dieser Bestände auf die SMART INSUR Plattform entscheidend für Etablierung des prämierten Gebührenmodells in der Branche
- SmIT validiert diese Bestände schrittweise. Validierungsquote bereits über 30%
- Validierter Vertragsbestand ist Voraussetzung für weitere Mehrwerte für Makler, Vertriebsorganisationen und Versicherungsunternehmen wie z.B. automatisierte Handlungsempfehlungen für ihre Berater

Industrierversicherungen jetzt selbstständig

Versicherungsplattform: Bestände Industrierversicherung

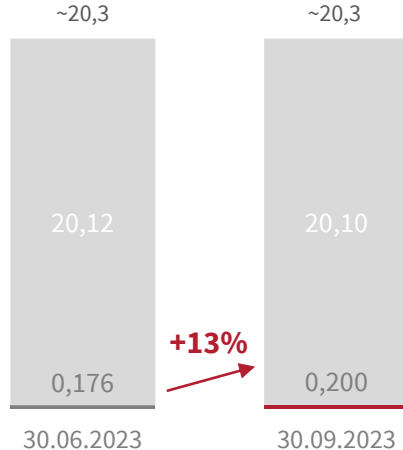


- Strategische Neupositionierung als Bestandsverwaltungsplattform für den wachsenden Industrierversicherungsmarkt abgeschlossen
- Corify, als erster Marktplatz für Versicherungsrisiken der Industrie planmäßig im 2. Halbjahr mit ersten Produktapplikationen live gegangen
- Erster Kunde im 2. Halbjahr gewonnen
- Zusammenarbeit mit weiteren großen Industriemaklern und Industrierversicherern schreitet voran
- Marktanteil und Wachstum im Gesamtmarkt des Industrierversicherungsgeschäfts hat attraktive Entwicklungspotenziale für Hypoport in den nächsten Jahren

Digitalisierung der bAV mit großem Potenzial

Versicherungsplattform: Bestände betriebliche Vorsorge

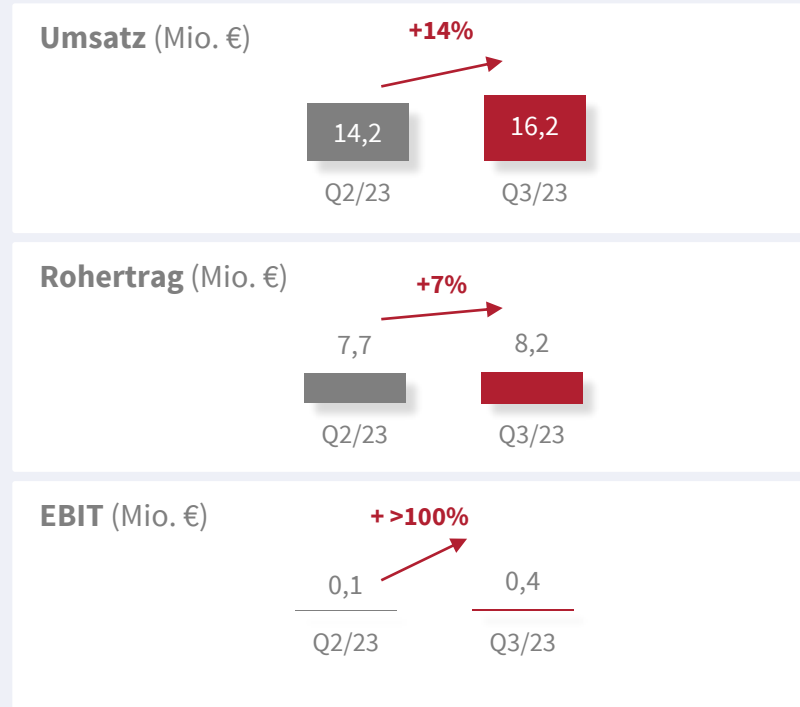
Vertragsbestand JNP betriebliche Vorsorge (Mrd. €)



- ePension integriert alle Stakeholder in der betrieblichen Vorsorge: Personalabteilung größerer Unternehmen, Versicherungsgesellschaften, bAV-Spezialvertriebe und Maklerorganisationen, Arbeitnehmer
- In Q3 konnte ein großer Allfinanzvertrieb für die Nutzung von ePension gewonnen werden
- Regulierung des bAV-Marktes zwingt Arbeitgeber zu komplexen Prozessen mit vielfältigem Angebot
- Volumen bei Neukundengewinnung durch Einsparungen bei Corporates Benefits (freiwillige Zuschüsse) aktuell gebremst
- Volumen der Bestandskunden auf der Plattform wachsen durch Lohnsteigerungen und Anhebungen der Beitragsbemessungsgrenze beständig

Strategische Neuausrichtung kommt voran

Versicherungsplattform: Umsatz, Rohertrag und EBIT



- In 2022 und 2023 konnten zusätzliche Kunden für SMART INSUR und ePension gewonnen werden, deren Volumen sukzessiv auf die Plattform migriert wird. Geschwindigkeit der Neukundengewinnung jedoch weiterhin unter Erwartung
- Deutliche Umsatzsteigerung des Segments von Q2 auf Q3 durch Saisonalität im niedrigmargigen Poolgeschäft
- Positive Ergebnisentwicklung und der damit erfolgte Turnaround bestätigt sich in Q3
- Für 2023 leichtes Umsatzwachstum und durch verbesserte Kostenbasis ausgeglichenes EBIT geplant

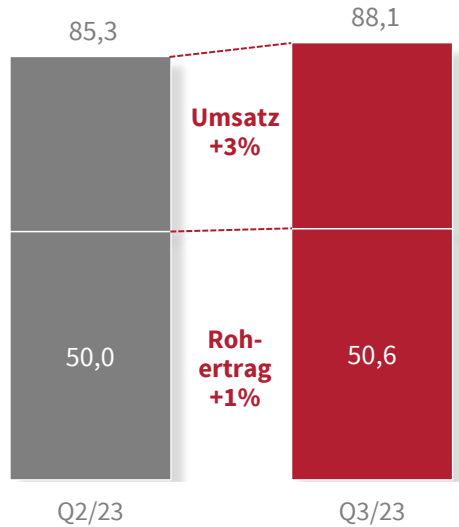
Inhalt

1. Marktumfeld
 2. Kennzahlen Segmente
 - 3. Kennzahlen Überblick**
 4. Ausblick
- Anhang (inkl. Aktie & IR)

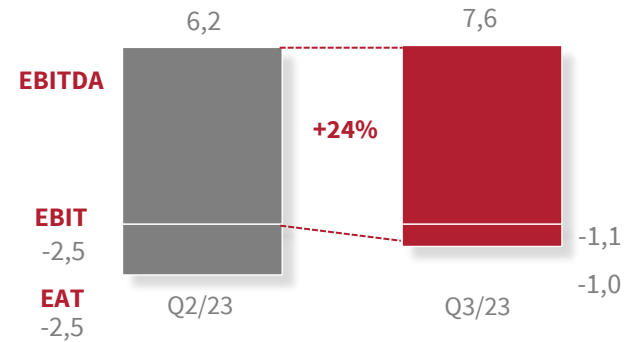
Ergebnisverbesserung gegenüber Q2

Hypoport-Kennzahlen im Überblick

Leistung (Mio. €)

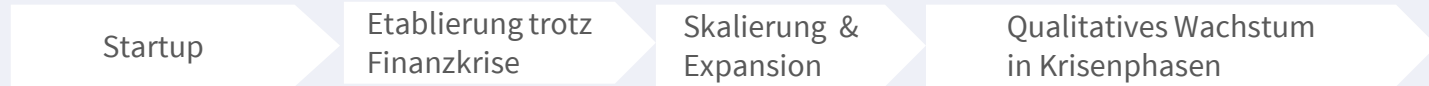


Ertrag (Mio. €)

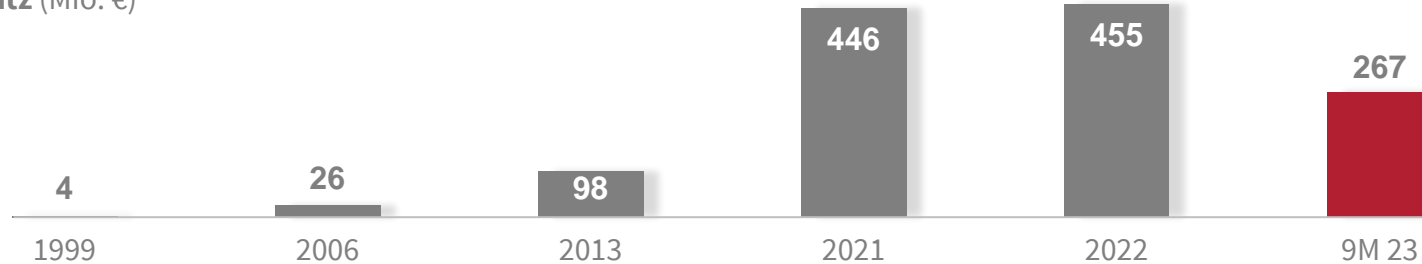


Aktuelles Umfeld bieten langfristig hohe Chancen

Langfristige Entwicklung von Umsatz und EBITDA



Umsatz (Mio. €)



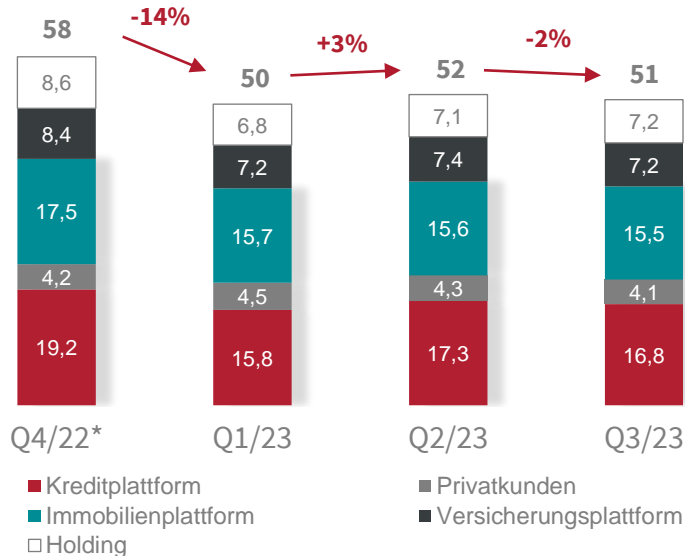
EBITDA (Mio. €)



Kosten trotz Inflationsdrucks seit Jahresbeginn konstant gehalten

Kostenentwicklung der Segmente

Personalaufwand und sonstige betriebliche Aufwände (in Mio. €)



*Q4 bereinigt um netto Sondereffekte von insg. 4 Mio. €

- Kostensenkung in allen Segmenten wird zur Senkung der Aufwendungen von 35-40 Mio. € in 2023 gegenüber initialem Quartal Q3/22 (60 Mio. €) führen
- Verringerung der Sachkosten durch Reduzierung von Büroflächen, Beraterverträgen und Identifizierung vieler kleinteiliger Einzelkosten
- Unter Berücksichtigung sonstiger betrieblicher Erträge von 0,5 Mio. € in Q3/23 durch Untervermietungen würde Kostenreduktion noch höher ausfallen
- Investitionen in neue Plattformen und Produkte wurden trotz Kostensenkung nahezu konstant gehalten. Alle vielversprechenden Innovationsprojekte wurden und werden in 2023 weiter verfolgt

Inhalt

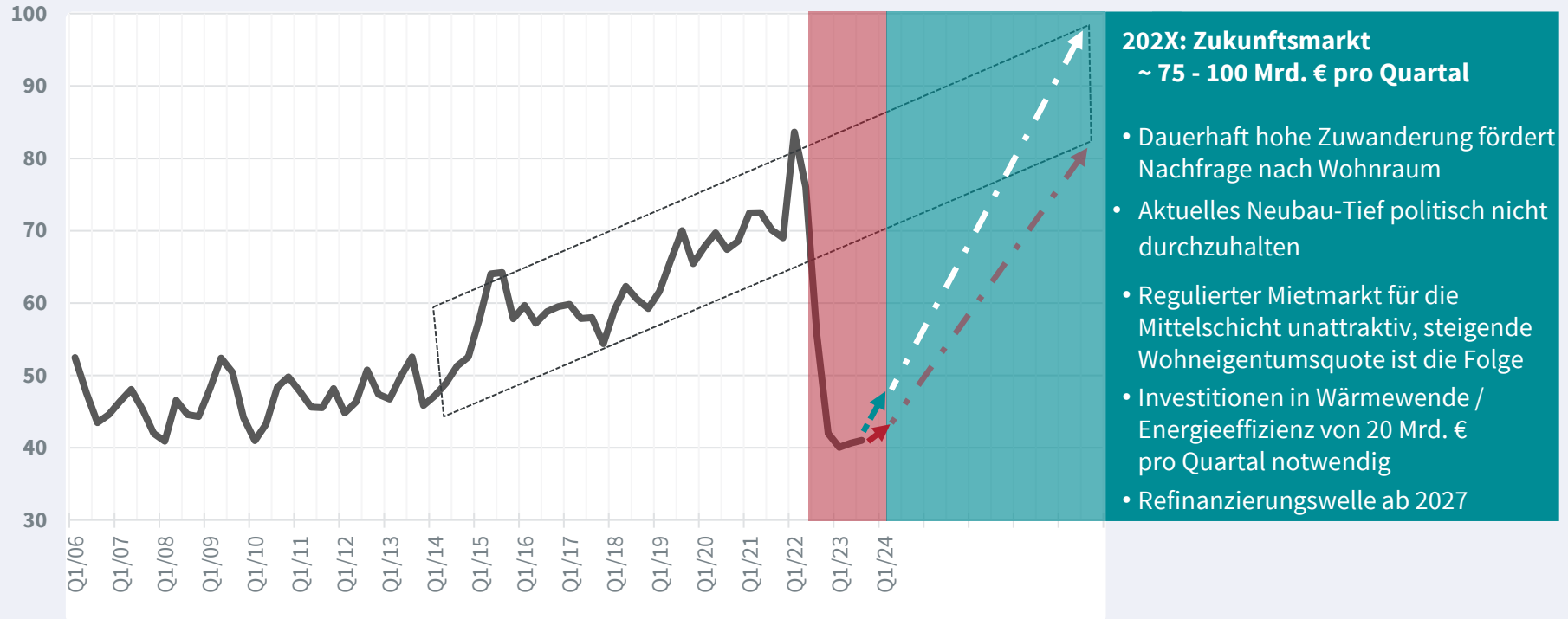
1. Marktumfeld
2. Kennzahlen Segmente
3. Kennzahlen Überblick

4. Ausblick

Anhang (inkl. Aktie & IR)

Wohnungseigentum ist langfristiger Wachstumsmarkt

Primäre Trends zur Nachfrage nach Immobilienfinanzierungen



Immobilienfinanzierungsvolumen Gesamtmarkt pro Quartal in Mrd. €, Quelle: Bundesbank

Seit Jahren

Jeweils ein prozentual zweistelliges Wachstum in Umsatz- und EBIT

Prognose 2023

Umsatzrückgang von bis zu 25 Prozent und Konzern-EBIT von 10 bis 15 Mio. Euro; auch durch eine Reihe von netto positiven Einmaleffekten.

Viele weitere Jahre

Jeweils ein prozentual zweistelliges Wachstum von Marktanteilen und in normalen Marktphasen dadurch von Umsatz- und EBIT

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 \(Deutsch\) hier](#)

[Click here to subscribe to the IR mailing list \(English\)](#)

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.

Anhang

Investment Highlights

~20% **UMSATZWACHSTUM**
CAGR 10 Jahre

~20% **EBIT-ANSTIEG**
CAGR 10 Jahre

15+ **AKQUISITIONEN**
in 10 Jahren

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

88% **UNSERER MITARBEITER**
sind zufrieden bis äußerst
zufrieden mit Hypoport als
Arbeitgeber

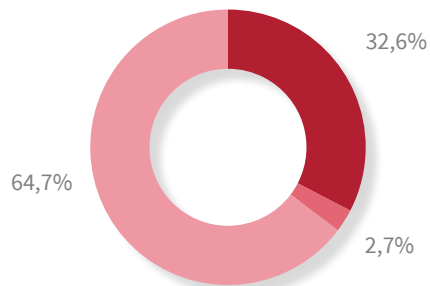
Marktkapitalisierung von knapp 1 Milliarden €

Übersicht Aktionärsstruktur und Aktienkennzahlen

Aktionärsstruktur zum 31. Oktober 2023

- Ronald Slabke (CEO)
- Eigene Aktien
- Streubesitz

(> 5% Baillie Gifford, >3% Allianz Global Investors, >3% Premier Miton, >3% Union Investment, >3% Nicolas Schulmann)

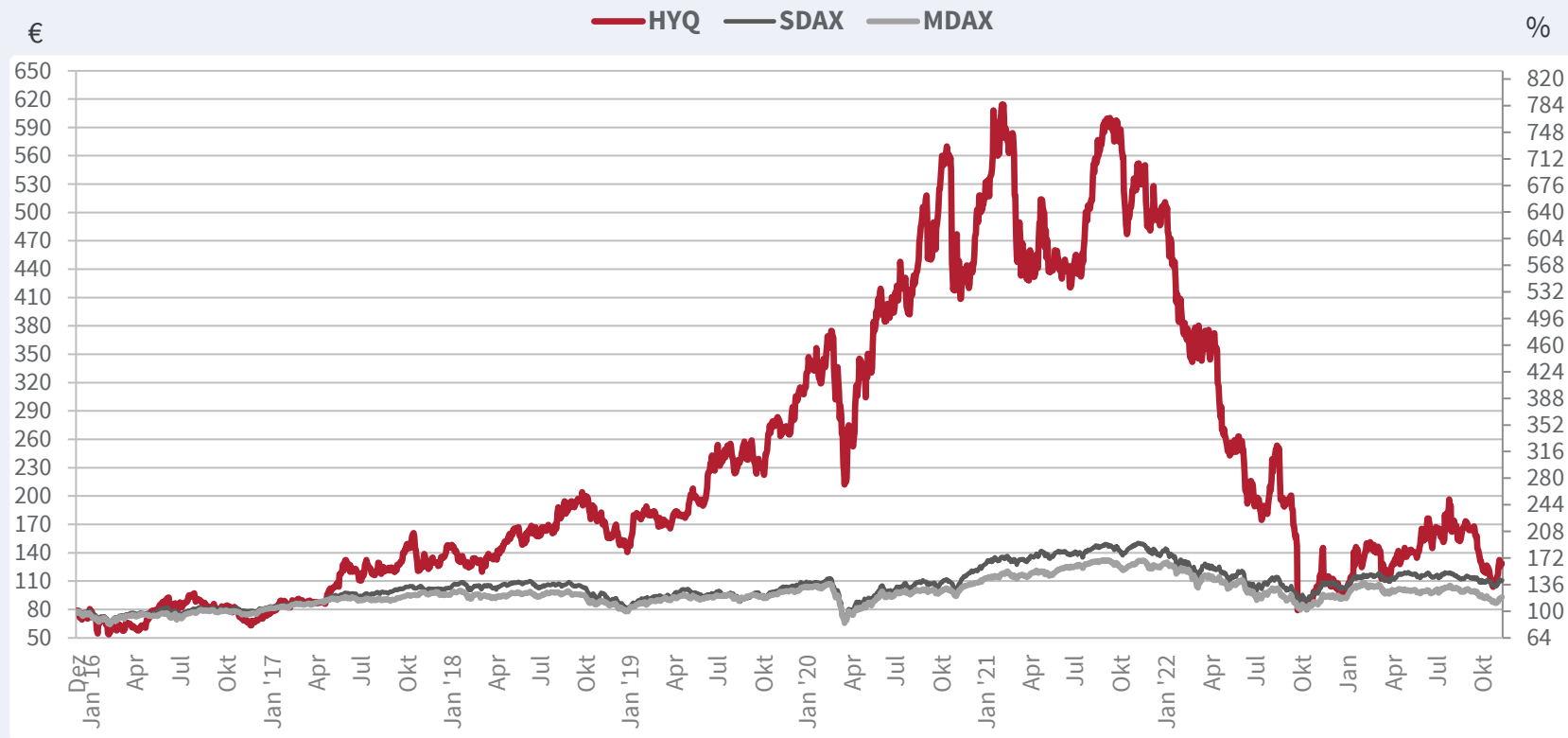


Kennzahlen

KPI	Details	Wert
EPS	Gewinn je Aktie Q3 2023	-0,14 €
Aktienanzahl	Gesamte Aktienanzahl	6.872.164
Market Cap	Marktkapitalisierung 09.11.2023	~0,8 Mrd. €
Handelsvolumen	Ø Handelsvolumen pro Tag in 2023	~2,9 Mio. €
Höchstkurs	Höchster Schlusskurs 2023	196,50 €
Tiefstkurs	Niedrigster Schlusskurs 2023	100,40 €
Indizes	SDAX, Prime All Share, CDAX, DAXplus Family, GEX	

Outperformance der Indizes

Aktienkurs seit Aufnahme SDAX (Tagesschlusskurs, Xetra, Euro)



Hypoports Investor Relations-Tätigkeit

Investorentermine, professionelle Analysteneinschätzung, Auszeichnungen

Analyst	Empfehlung	Kursziel	Datum
Bankhaus Metzler	Verkaufen	€97,00	20. Oktober 2023
Berenberg	Kaufen	€230,00	16. August 2023
BNP Paribas Exane	Neutral	€170,00	14. August 2023
Pareto Securities	Kaufen	€215,00	27. Oktober 2023
Warburg	Kaufen	€200,00	27. Oktober 2023

Index & Auszeichnungen

- SDAX, HDAX, DAX PLUS FAMILY
- Warburg 'Best Ideas 2023'
- 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	Lyon, Frankfurt (2x), New York, Hamburg, München	9M/23
Roadshow	Boston, D-A-CH, USA, UK	9M/23
Konferenzen	Lyon, Hamburg, Frankfurt (3x), London, München (2x), Paris (2x)	2022
Roadshow	D-A-CH, UK, USA	2022
Konferenzen	Amsterdam, Berlin, Frankfurt (2x), Hamburg, London, Lyon, München (2x), Paris, USA (2x)	2021
Roadshow	D-A-CH, London (2x), USA	2021

Finanzkalender

11. März 2024

GJ Ergebnis 2023

Immobilienfinanzierung – Markt mit hohem Potenzial

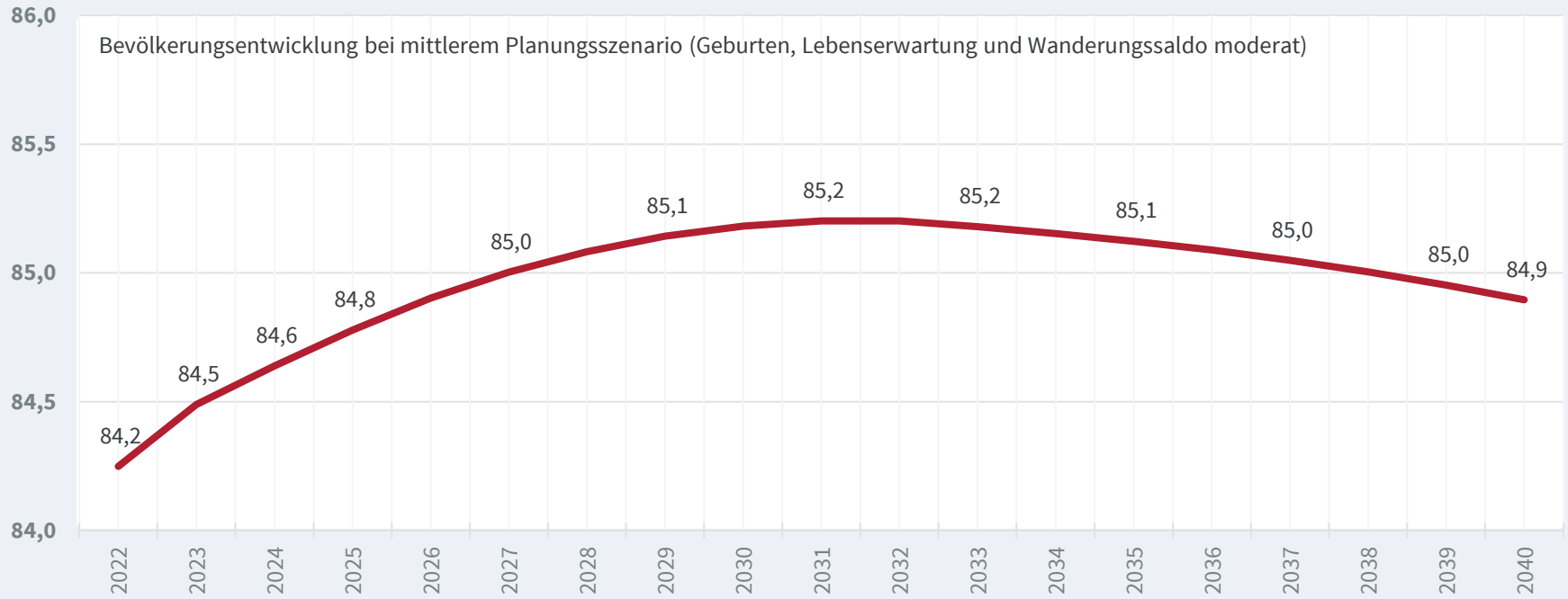
Langfristige Faktoren private & institutionelle Wohnimmobilienfinanzierung

	Hindernde Faktoren	Fördernde Faktoren
Finanzierung EIGENTUM Kreditplattform Privatkunden	<ul style="list-style-type: none">• Fehlendes Immobilienangebot• Hohe Kaufnebenkosten• Gesetzgeber beschäftigt Markt stetig mit neuen Regulierungsideen• Konkurrenz um Bauressourcen zwischen Gewerbe- & Wohnimmobilien	<ul style="list-style-type: none">• Hoher Nachfragedruck im/aus Mietmarkt• Kaufen oft billiger als Mieten• Leichter Anstieg der Bautätigkeit• Marktanteil neutraler Finanzierungsberater wächst• Niedrige Eigentumsquote von unter 50%*
Finanzierung MIETIMMOBILIEN Immobilien- plattform	<ul style="list-style-type: none">• Zunehmend unwirtschaftliche Mietregulierungsphantasien im bereits überregulierten Mietmarkt• In Metropolregionen wie Berlin verhindert Klientelpolitik benötigte Neubautätigkeit	<ul style="list-style-type: none">• Spürbare Zunahme von Projektplanungen aufgrund des politisch betonten Nachfragedrucks für „bezahlbaren Wohnraum“

* Quelle: Statistisches Bundesamt

Leichter Bevölkerungsanstieg stärkt Wohnungsnachfrage

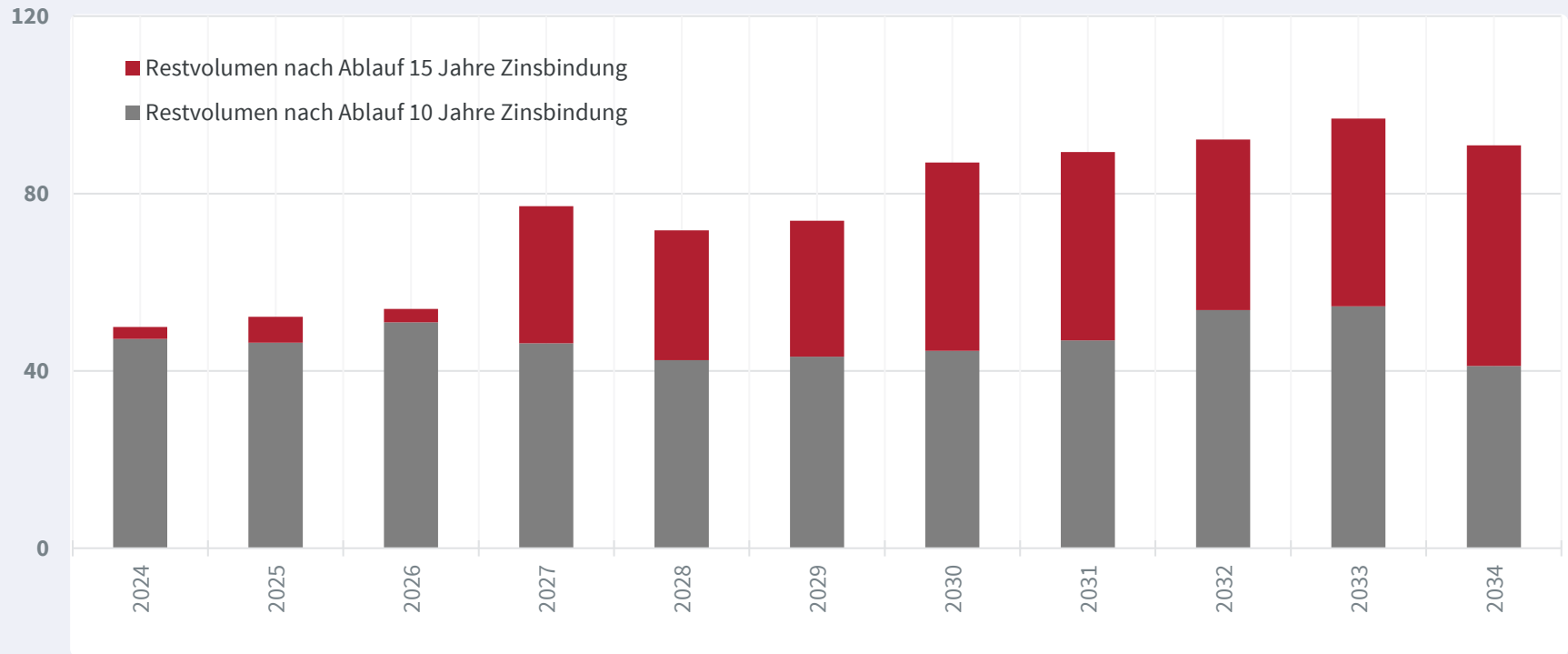
Erwartete Bevölkerungsentwicklung bis 2040



Quellen: Statistisches Bundesamt (2022) 15. koordinierten Bevölkerungsvorausberechnung, BEV-VARIANTE-02 Geburten, LE und WS moderat (G2L2W2)

Refinanzierungswelle ab 2027 baut sich auf





















Erwartetes Volumen Refinanzierung 2024 - 2030



Quelle: Bundesbank, Europace, eigene Berechnungen

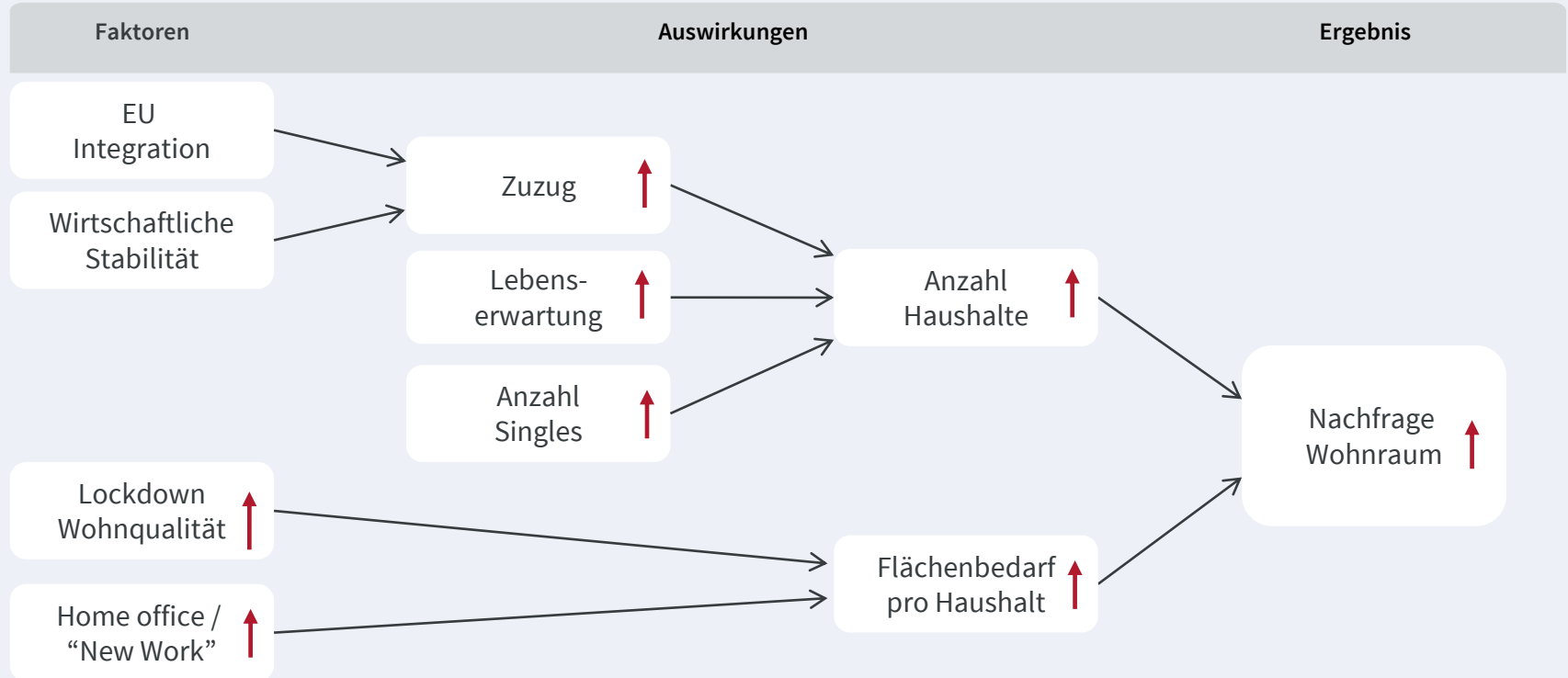
Deutsche finanzieren aufgrund von Triggerevents

Einflussfaktoren für Finanzierungsentscheidungen

Gründe \ Art	Immobilienkauf	Refinanzierung	Neubau	Modernisierung
Lebensereignisse	 Kinder, Scheidung, Jobwechsel		 Kinder	
Zinsniveau	 Anpassung über Lage, Größe und Ausstattung der Immobilie	 Mehrheit der Kredite muss nach 10 Jahren refinanziert werden	 Kleinere Anpassung zur Ausstattung des Neubaus	
Ressourcen			 Knappes Bauland, Baukosten	 Fachkräftemangel
Regulierung & Politik	 Hohe Transaktionskosten & verschlossener Mietmarkt		 Überreguliertes Baurecht. Fehlende Förderpolitik	 Bonus Dämmung
Gesamtwirtschaftliches Umfeld	 Zielgruppe Gut- bis Besserverdiener		 Zielgruppe Besserverdiener	

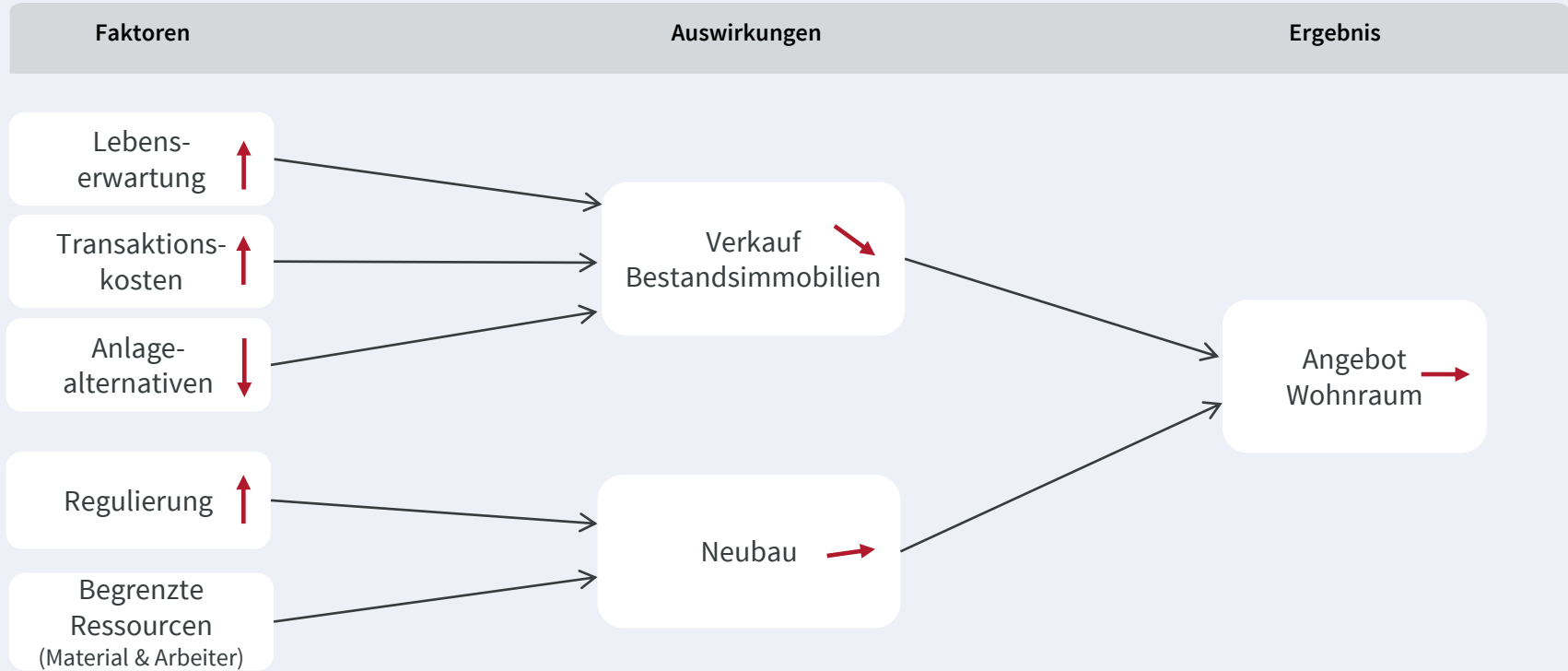
Langfristig weder Zinsen noch kurzfristige Politik relevant

Faktoren für die Nachfrageentwicklung im deutschen Immobilienmarkt



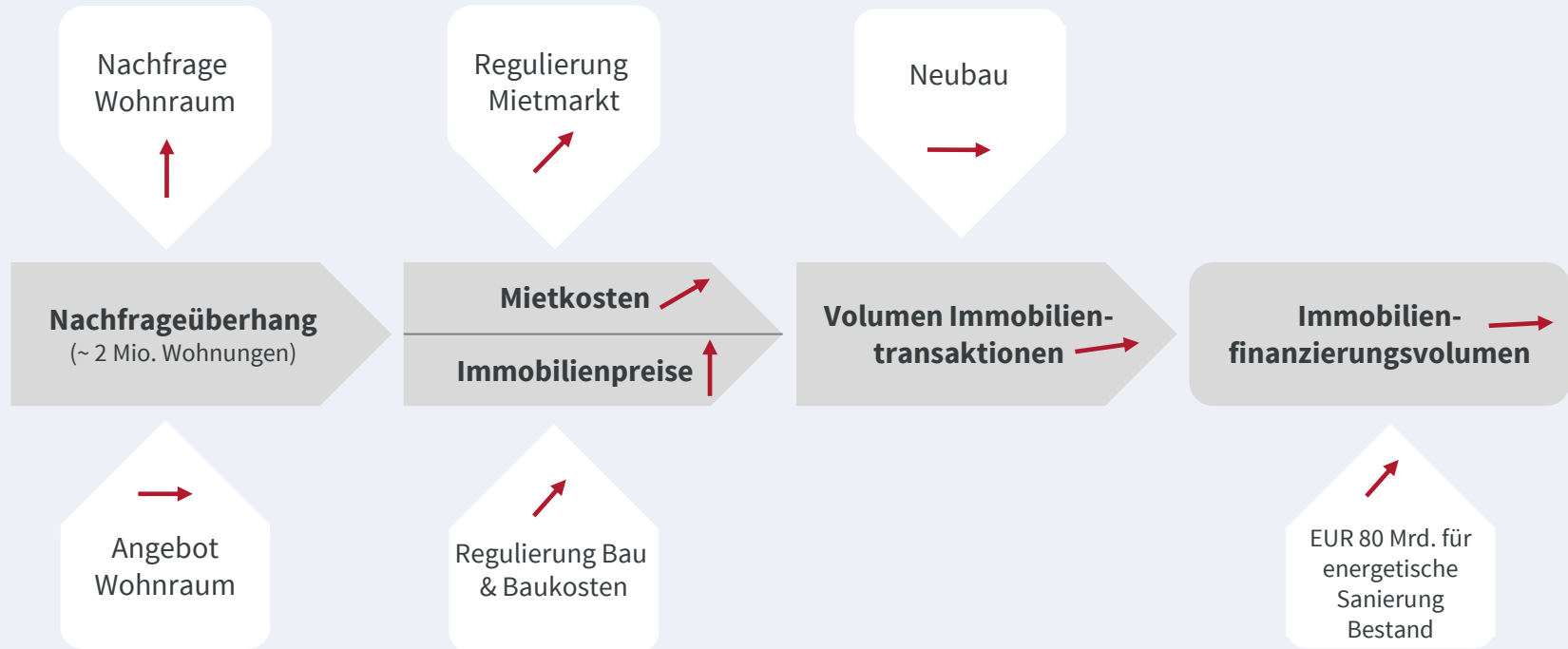
Angebotsknappheit durch geringen Verkauf & Neubau

Faktoren für die Angebotsentwicklung am deutschen Immobilienmarkt



Langfristig ein Wachstumsmarkt

Strukturelle Faktoren der nachhaltigen Entwicklung des Finanzierungsmarktes



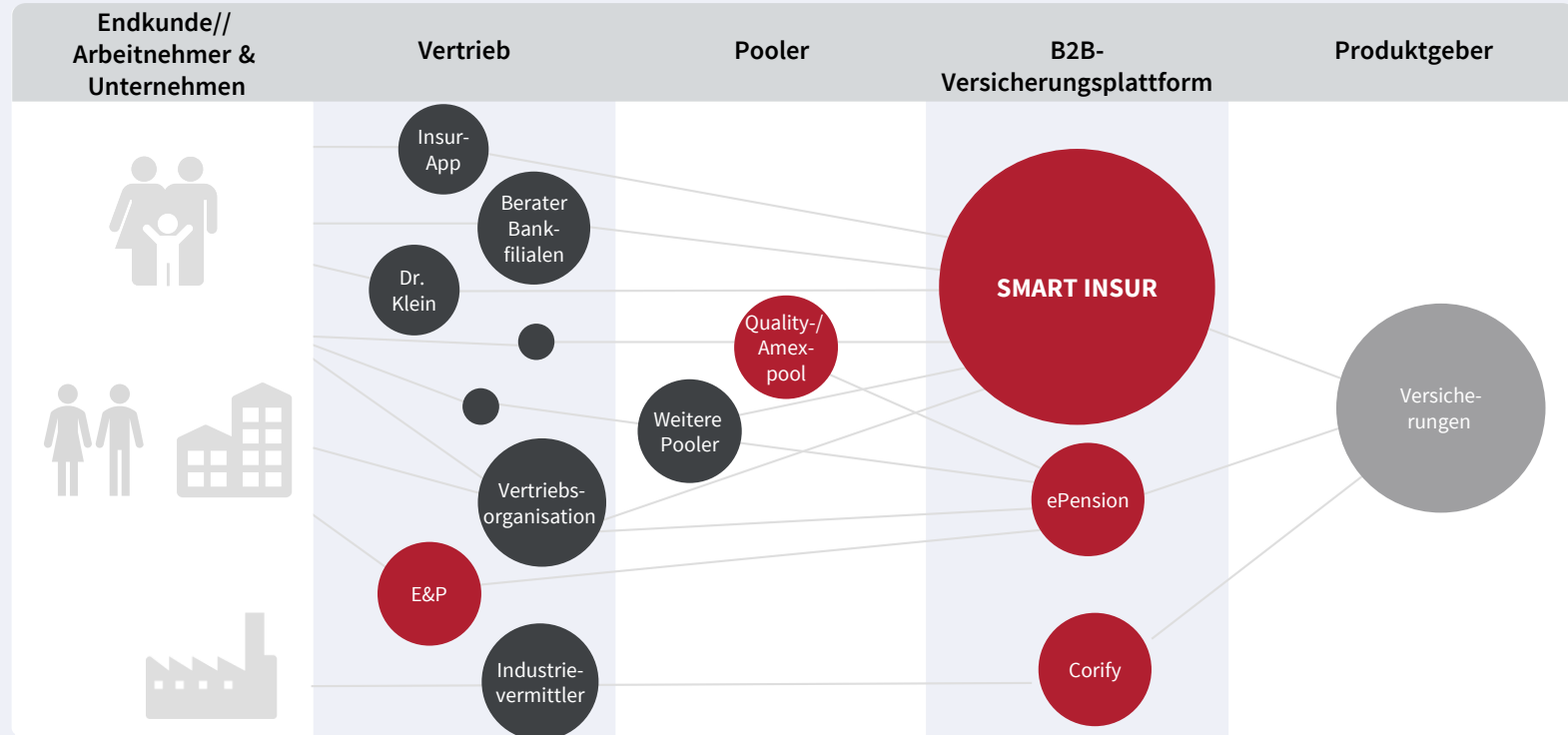
Digitalisierungspotenzial im Versicherungsmarkt

Langfristige Marktfaktoren

	Hindernde Faktoren	Fördernde Faktoren
Private Versicherungen	<ul style="list-style-type: none">• Legacy-Systeme von etablierten Marktteilnehmern verlangsamen die Digitalisierung durch mangelnde Kompatibilität mit neuen Technologien• 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 zur Digitalisierung• 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 sinkender 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

Digitalisierung der Versicherungswirtschaft

Geschäftsmodell Segment Versicherungsplattform



Enormes Wachstumspotenzial in allen Produktbereichen

Marktanteile in den drei Produktbereichen

Gesamtmarkt 2022: Jahresnettoprämie €224 Mrd.



Quellen: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), 26.01.23; eigene Schätzungen