

## **Solide gestartet!**

**Geschäftszahlen zum 31. März 2012**

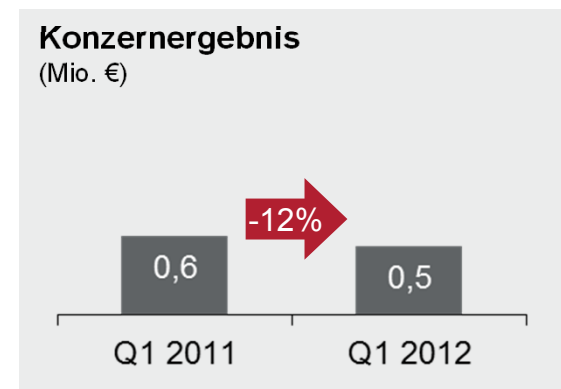
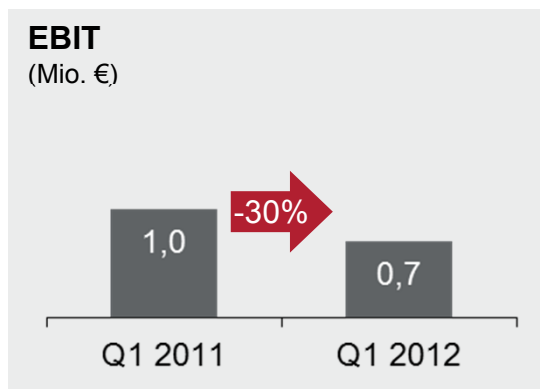
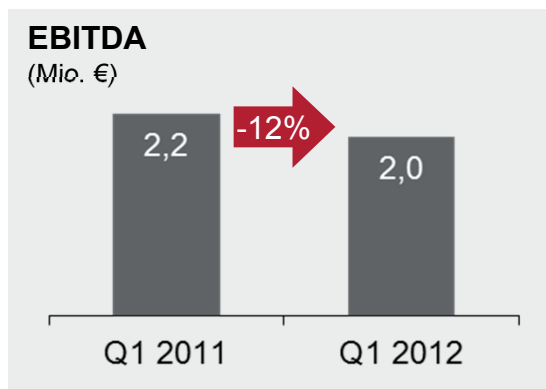
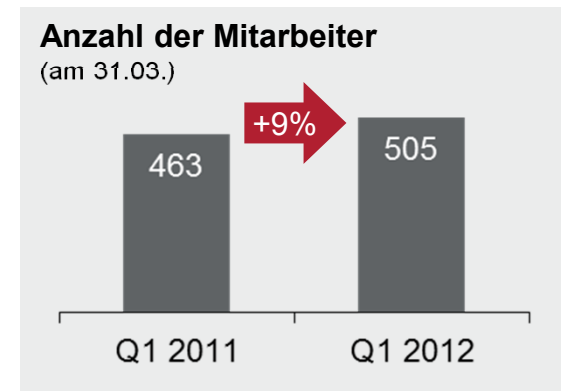
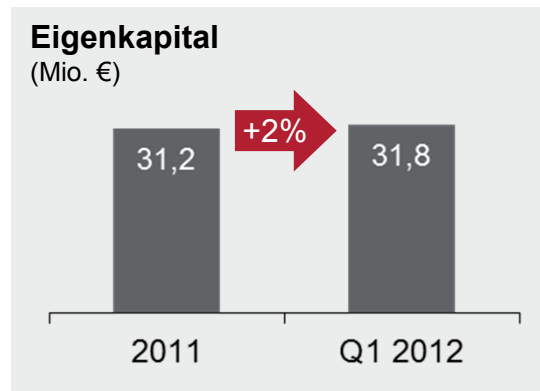
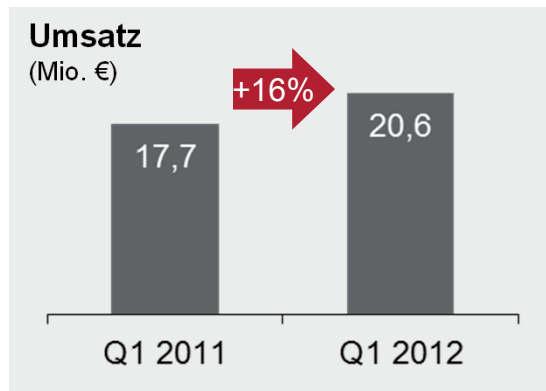


## Inhalt

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

## Strategisch erfolgreicher Jahresauftakt

Kennzahlen des Hypoport-Konzerns zum 31. März 2012 im Überblick





## Inhalt

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

**Solider Start ins Jahr mit ruhigem Auftakt im Versicherungsbereich**

Geschäftsbereich Privatkunden

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

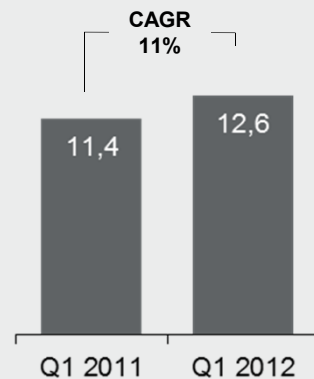


**EUROPACE**<sup>®</sup>

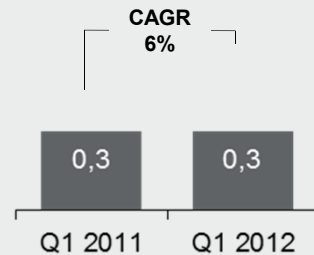
## Solider Start ins Jahr mit ruhigem Auftakt im Versicherungsbereich

Kennzahlen des Geschäftsbereichs Privatkunden

### Umsatz (Mio. €)



### EBIT (Mio. €)



Weiter starkes Wachstum der Beraterzahlen, darüber hinaus steigende Filialzahlen

Sehr erfreuliche Entwicklung in den Bereichen „Einfache Finanzdienstleistungsprodukte“ und „Baufinanzierung“ tragen die positive Umsatzentwicklung

Sehr ruhiges Marktumfeld führt zu schwachem Start im Versicherungsgeschäft

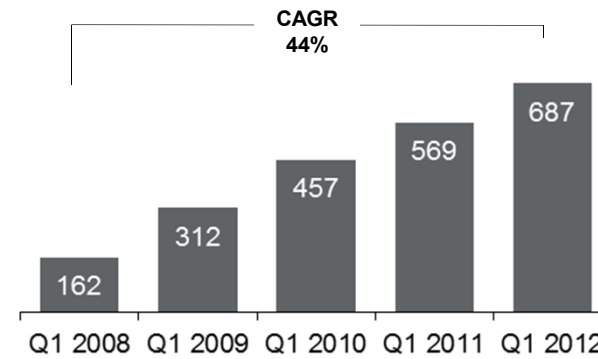
Änderungen im regulatorischen Umfeld führen zu Verunsicherungen im Kranken- und Lebensversicherungsbereich

## Starkes Wachstum der Anzahl der Berater und weitere Filialen

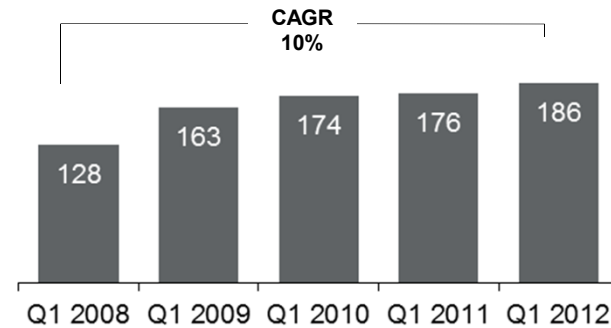
Entwicklung der Filialen und der Berater des Filialvertriebes



### Filialvertrieb: Anzahl Berater



### Filialvertrieb: Anzahl Filialen

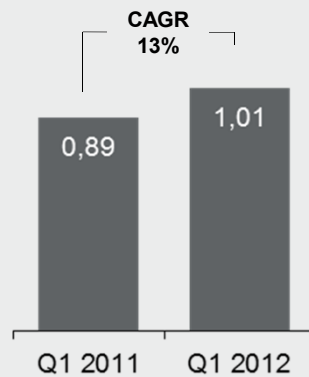


## Versicherungsgeschäft durch ruhiges Marktumfeld beeinträchtigt

Weitere Kennzahlen des Geschäftsbereiches Privatkunden

### Transaktionsvolumen Finanzierungen

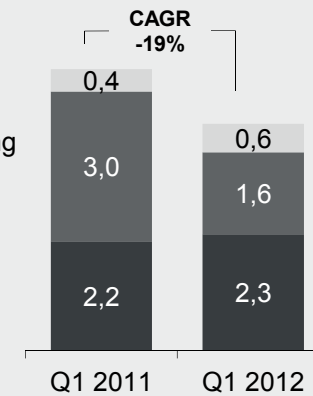
(Mrd. €)



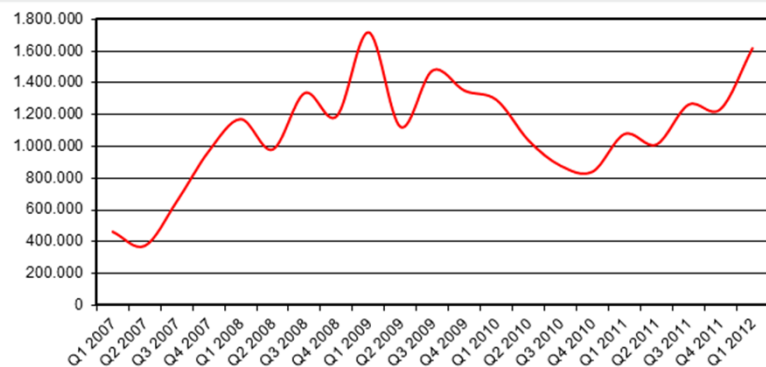
### Transaktionsvolumen Versicherungen

(Mio. €)

- Sachversicherung
- Private Krankenversicherung
- Lebensversicherung



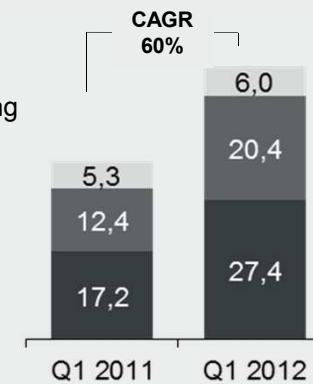
### Onlinevertrieb: Anzahl Leads



### Versicherungsbestand: Jahresprämien in Mio. €

Stichtag 31.03.

- Sachversicherung
- Private Krankenversicherung
- Lebensversicherung





**Anstieg im Transaktionsvolumen „schlägt“ Marktentwicklung deutlich**

Geschäftsbereich Finanzdienstleister

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

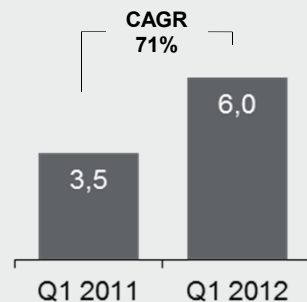


**EUROPACE**

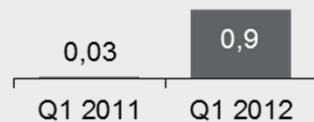
## Investitionen der letzten Jahre zahlen sich aus

Kennzahlen des Geschäftsbereichs Finanzdienstleister

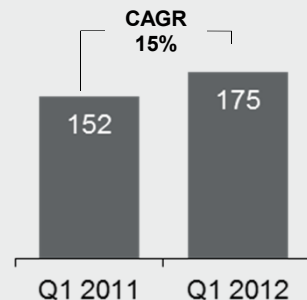
### Umsatz (Mio. €)



### EBIT (Mio. €)



### Anzahl der Vertragspartner



Starkes Wachstum des Transaktionsvolumens wurde durch die Gewinnung weiterer strategischer Partner unterstützt

Niedrige Zinsen sorgen nach wie vor für ein positives Marktumfeld für Baufinanzierung

Wachsende technische Integrationstiefe bei den Vertriebs- und Produktpartnern

Produktpartner vermitteln zunehmend auch an Drittvertriebe

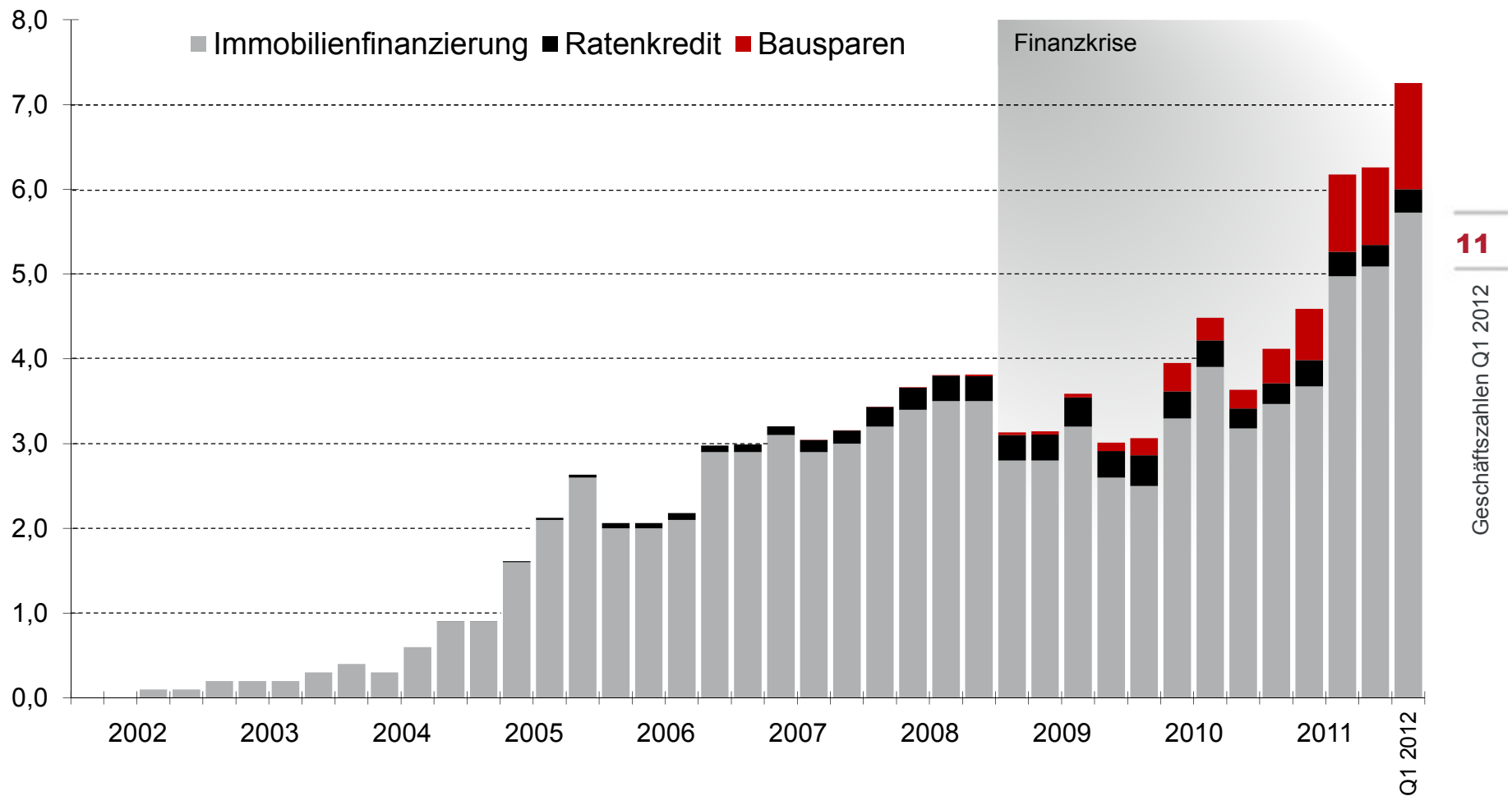
Transaktionsvolumen von Hypoport Stater läuft in extrem schwierigem Marktumfeld in den Niederlanden an

Angebot von finanzierungsnahen Versicherungen mit Credit Life gestartet

## Anstieg im Transaktionsvolumen „schlägt“ Marktentwicklung deutlich

Entwicklung des Transaktionsvolumens pro Quartal von EUROPACE

Mrd. €

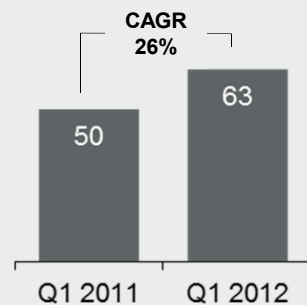


## Anhaltend hohe Investitionen in den Anschluss neuer Partner

Entwicklung von GENOPACE und FINMAS

### GENOPACE

(Anzahl Vertragspartner)



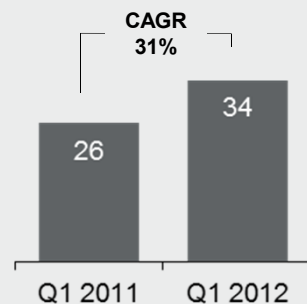
Richtungsweisende Beteiligung der Bausparkasse Schwäbisch Hall an der Gesellschaft

Dadurch Ausweitung der Produktpalette von GENOPACE auf Bausparprodukte in Vorbereitung

Anhaltend hohe Investitionen in Akquisition und Schulung neuer Partner

### FINMAS

(Anzahl Vertragspartner)



Durchdringung im Verbandsgebiet des OSV wächst; Pilotprojekte in anderen Verbandsgebieten auf gutem Weg

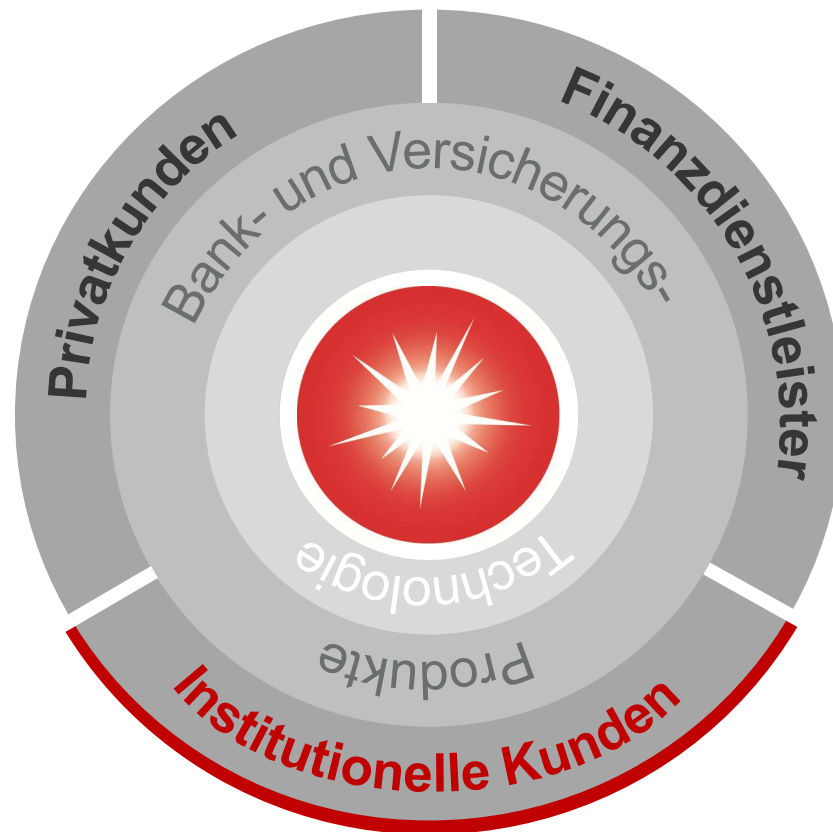
Lange Implementierungszyklen

Anhaltend hohe Investitionen in Akquisition und Schulung neuer Partner

**Neuer und großer Geschäftsbereich Institutionelle Kunden**

Neuer Geschäftsbereich Institutionelle Kunden umfasst „Immobilienfirmenkunden“ und „Institutionelle Kunden (alt)“

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



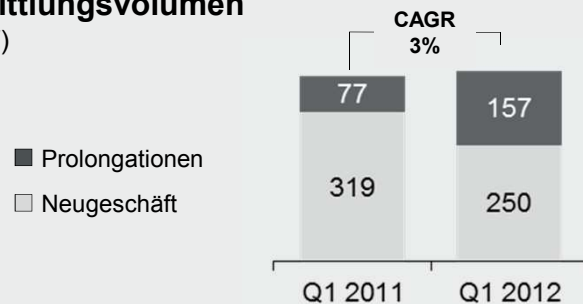
**EUROPACE**

## Schwaches erstes Quartal durch das Fehlen großer Kreditgeschäfte

Kennzahlen des Geschäftsbereichs Institutionelle Kunden

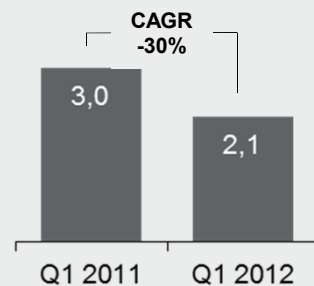
### Vermittlungsvolumen

(Mio. €)



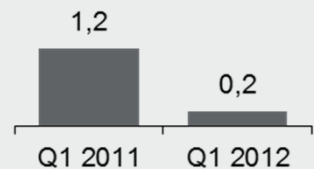
### Umsatz

(Mio. €)



### EBIT

(Mio. €)



Neuer Geschäftsbereich Institutionelle Kunden entstand aus der Fusion der GB Immobilienfirmenkunden und Institutionelle Kunden

Ziel: Nutzung organisatorischer Synergien und Schaffung von drei gleich großen Geschäftsbereichen

Schwaches erstes Quartal durch Volatilität bei großen Finanzierungsgeschäfte (insbesondere im Vergleich zum überdurchschnittlich starken ersten Quartal 2011)

Durch besondere Einzelgeschäfte bedingtes kalkulatorisches Abschmelzen der Durchschnittsprovision

Pipeline von Finanzierungsanfragen auch für große Kreditvolumen jedoch gut gefüllt, gleiches gilt für Consulting (Firmenkunden und Banken)



## Inhalt

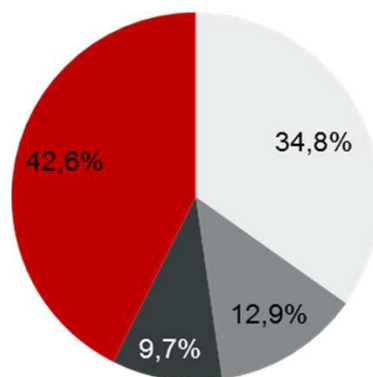
1. Kennzahlen im Überblick
2. Entwicklung der Geschäftsbereiche
3. **Die Aktie**
4. Ausblick

## Zunehmendes Interesse institutioneller Investoren an Informationen zur Aktie

Kursverlauf im ersten Quartal 2012 und Aktionärsstruktur zum 31. März 2012

Anzahl der Aktien: 6.194.958

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



### Directors' Dealings-Meldungen

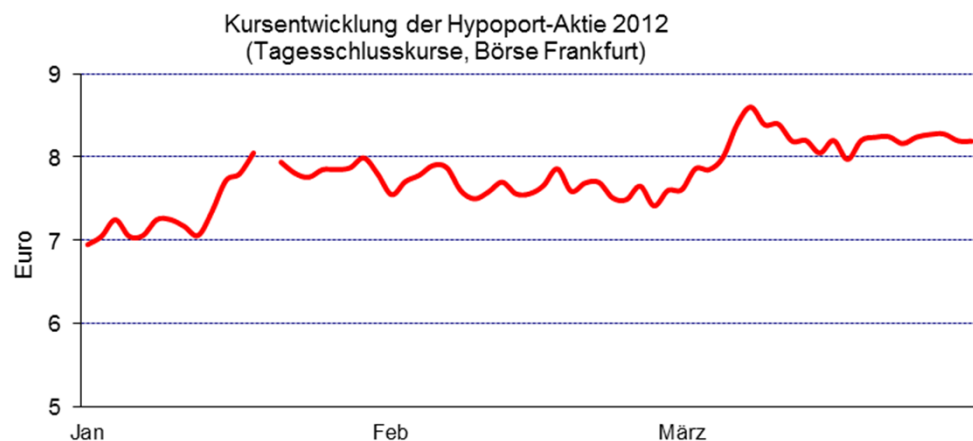
Datum der Transaktion	Mitteilungs-pflichtiger	Trans-aktion	Börsen-platz	Anzahl der Aktien	Aus-führungs-kurs
30.03.2012	Thilo Wiegand	Kauf	XETRA	267	8,241
30.03.2012	Thilo Wiegand	Kauf	XETRA	60	8,27
30.03.2012	Thilo Wiegand	Kauf	XETRA	470	8,25
30.03.2012	Thilo Wiegand	Kauf	XETRA	2.000	8,20
30.03.2012	Thilo Wiegand	Kauf	XETRA	470	8,28
28.03.2012	Ronald Slabke	Kauf	XETRA	500	8,25
23.03.2012	Ronald Slabke	Kauf	XETRA	480	8,20
22.03.2012	Inge Trampe	Kauf	XETRA	5.290	8,25
22.03.2012	Ronald Slabke	Kauf	XETRA	2.600	8,25
22.03.2012	Ronald Slabke	Kauf	XETRA	410	8,20
21.03.2012	Inge Trampe	Kauf	XETRA	710	8,15

### Aktivitäten für Investoren 2012

- 01.06.2012 Hauptversammlung
- 23.03.2012 Roadshow (Equinet)

### Research in Q1 2012

Analysten	Empfehlung	Kursziel	Datum
CBS Research	Kaufen	17,00 €	20.03.2012
CBS Research	Kaufen	17,00 €	05.03.2012







## Inhalt

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

## Solide Basis für erfolgreiches Jahr

Ausblick für 2012

Wir setzen die Strategie der Gewinnung weiterer Marktanteile in allen Geschäftsbereichen konsequent fort

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 an, um unsere Einkaufskonditionen systematisch zu verbessern und die Basis für die Ausweitung von EUROPACE auf neue Produkte vorzubereiten

Unter der Annahme eines stabilen Marktumfeldes rechnen wir für 2012 mit einem zweistelligen Umsatzwachstum und einem Ergebnis über Vorjahresniveau