

Hypoport steigert Umsatz und Ertrag deutlich

Geschäftszahlen zum 30. Juni 2012

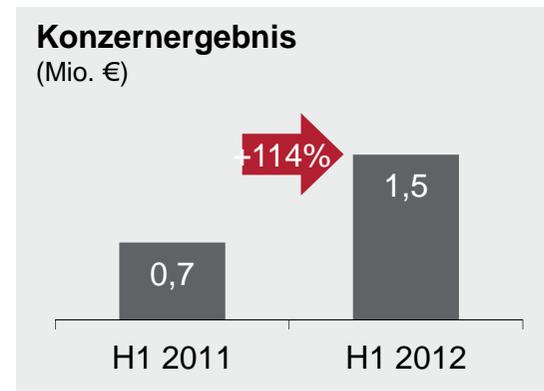
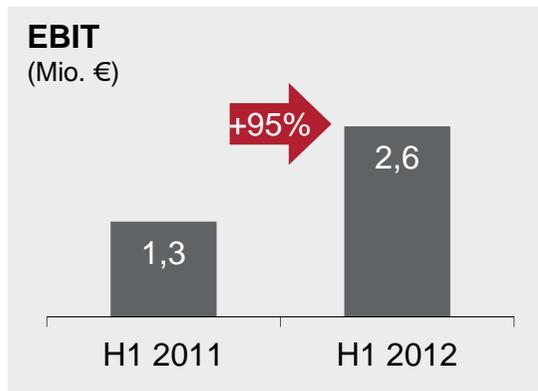
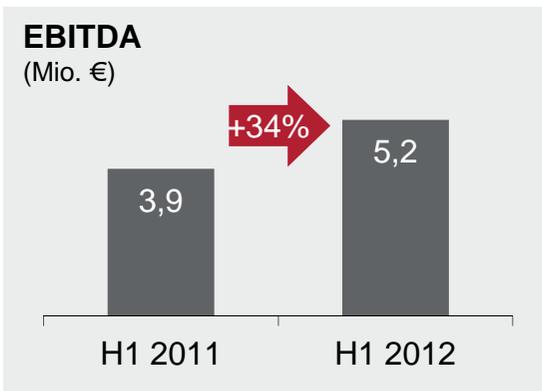
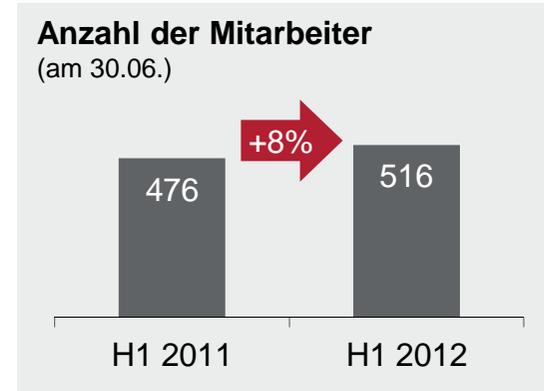
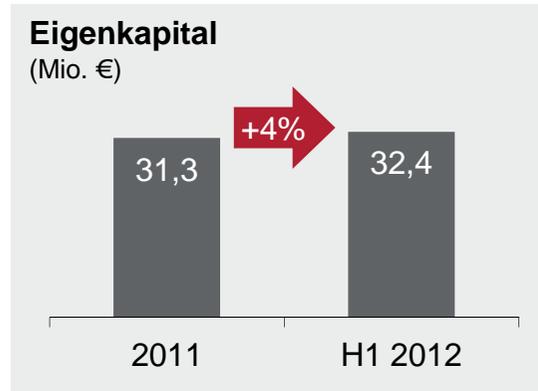
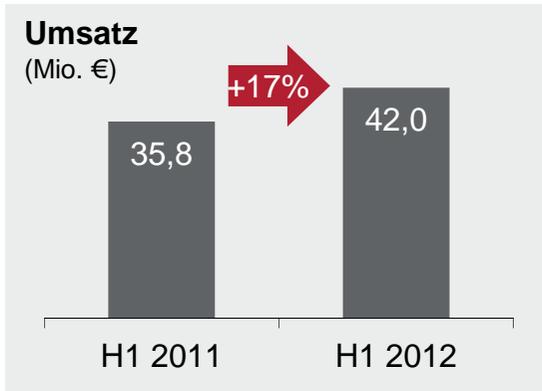


Inhalt

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

Deutlich zweistelliges Wachstum in allen Kernkennzahlen

Kennzahlen des Hypoport-Konzerns zum 30. Juni 2012 im Überblick





Inhalt

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

Drei Geschäftsbereiche – ein Konzern

Geschäftsbereich Privatkunden

DR. KLEIN
DIE PARTNER FÜR IHRE FINANZEN

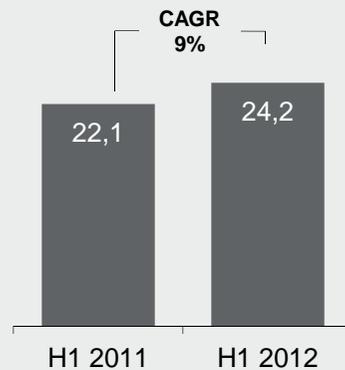


EUROPACE

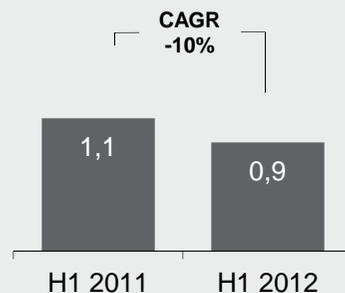
Immobilienfinanzierungsbereich kurbelt Umsatzwachstum an

Kennzahlen des Geschäftsbereichs Privatkunden

Umsatz (Mio. €)



EBIT (Mio. €)



Weiterhin positive Entwicklung in den Bereichen „Einfache Finanzdienstleistungsprodukte“ und „Immobilienfinanzierung“

Weiter starkes Wachstum der Beraterzahlen, darüber hinaus steigende Filialzahlen

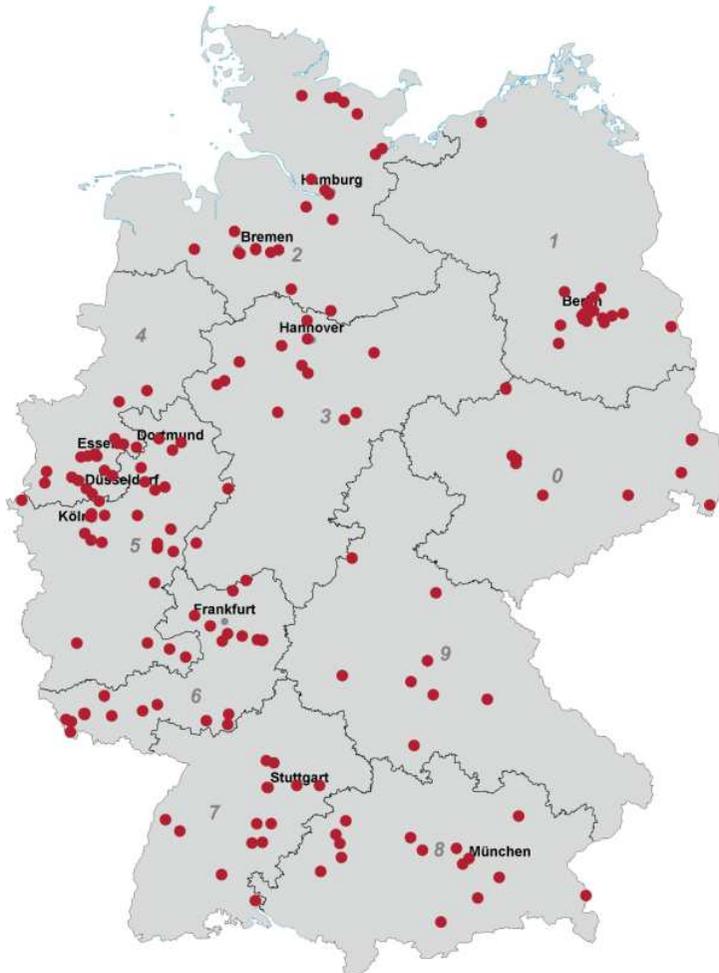
Unverändert hohe Vertriebskosten

Unverändert schwieriger Versicherungsmarkt durch permanente Änderungen im regulatorischen Umfeld

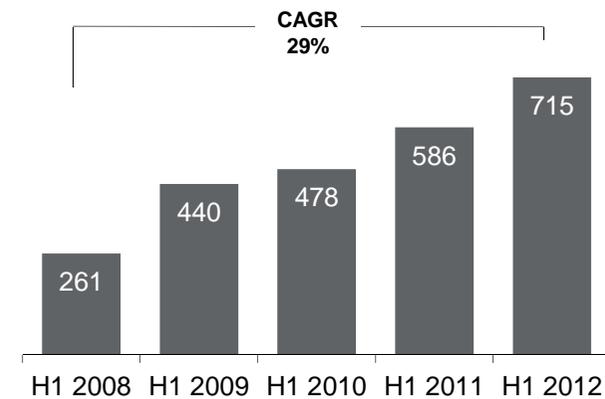
Historisch niedriges Zinsniveau senkt temporär das Renditepotenzial von Altersvorsorgeprodukten. Produktsegment wird langfristig weiter nachgefragt, da Grundbedürfnis

Starkes Wachstum der Anzahl der Berater und weitere Filialen

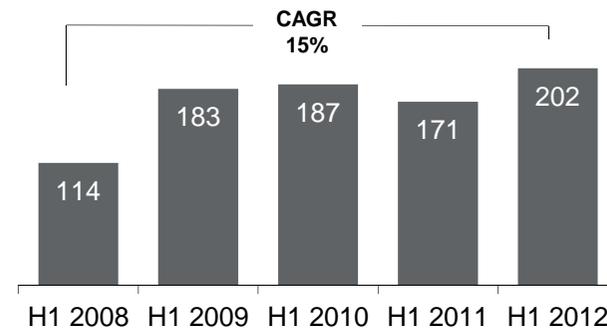
Entwicklung der Filialen und der Berater des Filialvertriebes



Filialvertrieb: Anzahl Berater



Filialvertrieb: Anzahl Filialen

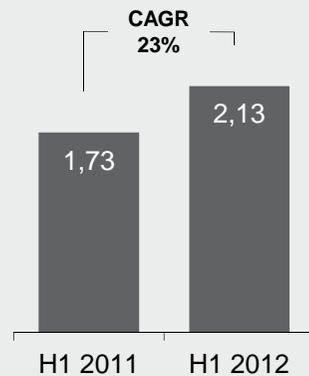


Regulatorisches Umfeld bremst Versicherungsmarkt

Weitere Kennzahlen des Geschäftsbereiches Privatkunden

Transaktionsvolumen Finanzierungen

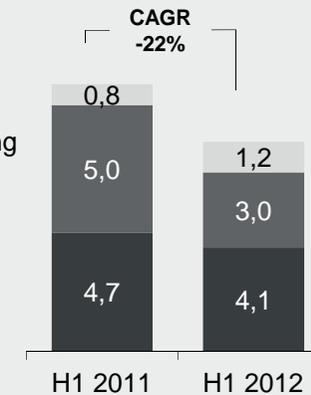
(Mrd. €)



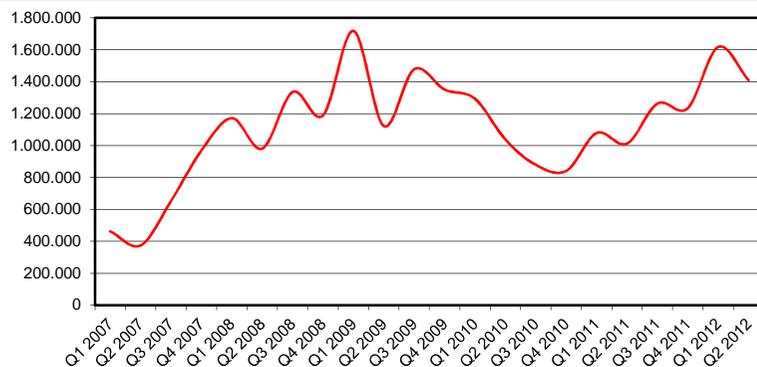
Transaktionsvolumen Versicherungen

(Mio. €)

- Sachversicherung
- Private Krankenversicherung
- Lebensversicherung



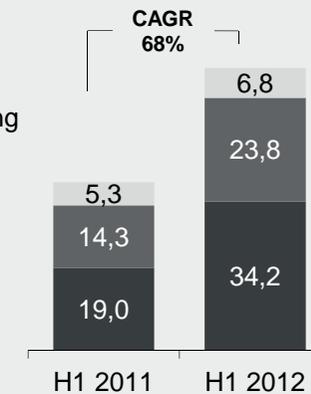
Onlinevertrieb: Anzahl Leads



Versicherungsbestand: Jahresprämien in Mio. €

Stichtag 30.06.

- Sachversicherung
- Private Krankenversicherung
- Lebensversicherung



Drei Geschäftsbereiche – ein Konzern

Geschäftsbereich Finanzdienstleister

DR. KLEIN
DIE PARTNER FÜR IHRE FINANZEN

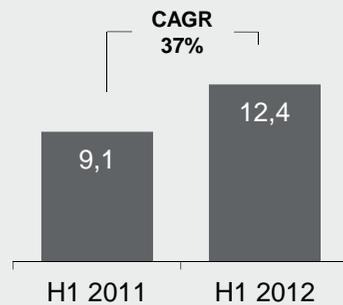


EUROPACE

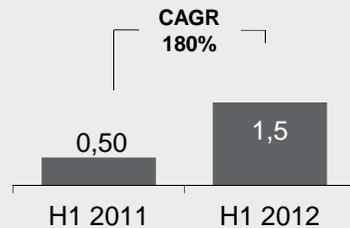
Starkes Ertragswachstum lässt Skalierbarkeit erkennen

Kennzahlen des Geschäftsbereichs Finanzdienstleister

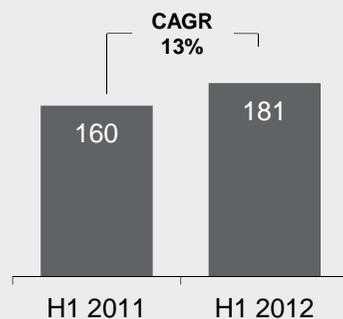
Umsatz
(Mio. €)



EBIT
(Mio. €)



Anzahl der Vertragspartner



Immobilienfinanzierung und Bausparbereich profitieren vom günstigen Marktumfeld

Erstgeschäfte bei kreditnahen Versicherungen

Erfolgsmodell der „offenen“ Architektur von EUROPACE begünstigt Entwicklung beim Transaktionsvolumen und in der Gewinnung weiterer Produktanbieter und Berater

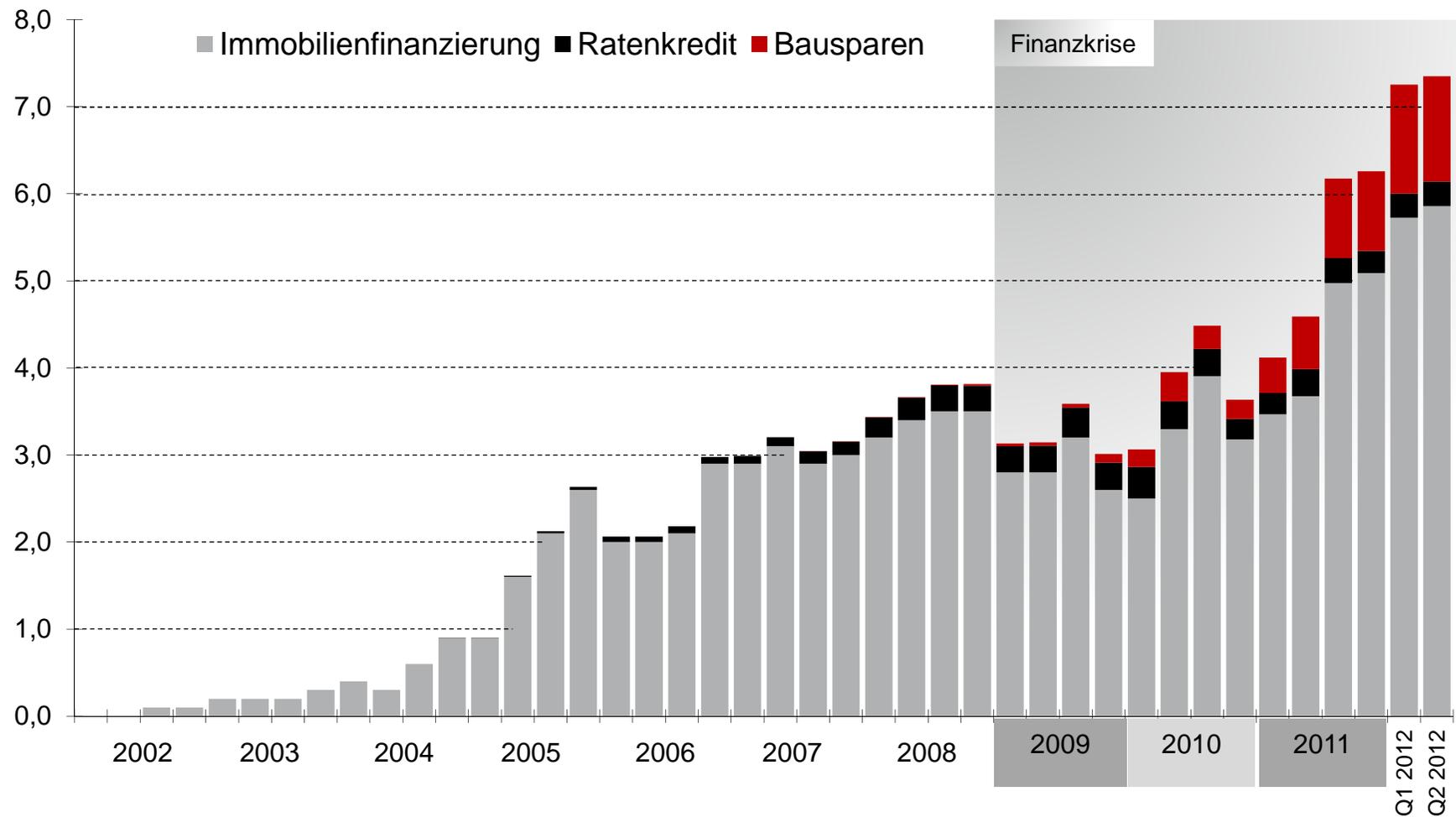
Länger werdende Zinsbindungsfristen verbessern Ertragsseite. Umwandlungsquoten haben noch Potenzial

Fast 15 Mrd. Euro Transaktionsvolumen im ersten Halbjahr 2012

Anstieg im Transaktionsvolumen „schlägt“ Marktentwicklung deutlich

Transaktionsvolumen des EUROPACE Marktplatzes

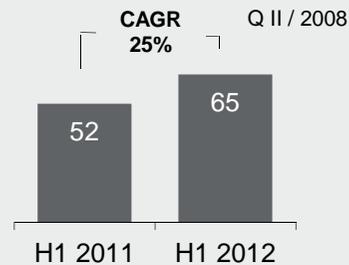
Mrd. €



Wichtige Investitionsfelder als Fundament für zukünftiges Wachstum

Entwicklungsprojekte des EUROPACE Marktplatzes

GENOPACE (Anzahl Vertragspartner)

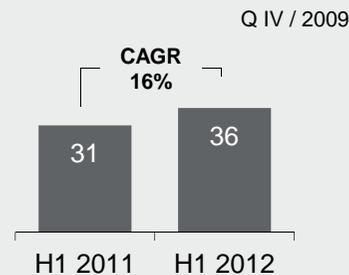


Ausweitung der Produktpalette auf Bausparprodukte in Vorbereitung

Anhaltend hohe Investitionen in Akquisition und Schulung neuer Partner

Deutliche Zunahme der Kooperationsanfragen

FINMAS (Anzahl Vertragspartner)



Erfreuliche Entwicklung des Transaktionsvolumens

Vielversprechende Pilot- und Anbindungsprojekte

Implementierungsaufwände höher als erwartet

EUROPACE2

2008

Neuentwicklung von EUROPACE auf neuer technologischer Basis

EP2 Market-Engine: Migrationsstand ca. 90%

EP2 Frontend: im Pilotbetrieb

Rollout absehbar

Hypoport Stater

2007

EUROPACE in den Niederlanden

2 Produktanbieter

Stagnierende Umsätze auf überschaubarem Niveau

Weiterhin sehr schwieriges Marktumfeld

Drei Geschäftsbereiche – ein Konzern

Geschäftsbereich Institutionelle Kunden

DR. KLEIN
DIE PARTNER FÜR IHRE FINANZEN



EUROPACE

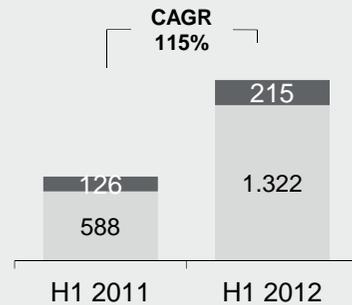
GB durch starkes Neugeschäft und großvolumige Abschlüsse auf gutem Kurs

Kennzahlen des Geschäftsbereichs Institutionelle Kunden

Vermittlungsvolumen

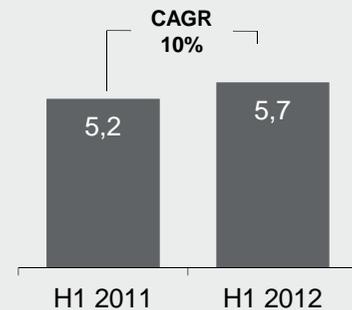
(Mio. €)

■ Prolongationen
□ Neugeschäft



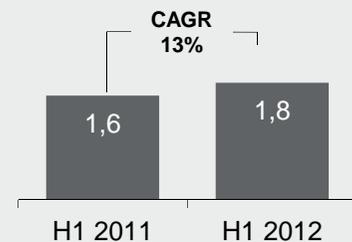
Umsatz

(Mio. €)



EBIT

(Mio. €)



Geschäftsbereich baut seine führende Position als Finanzierungs- und Versicherungsspezialist der deutschen Wohnungswirtschaft, der Kommunen und gewerblicher Immobilieninvestoren aus.

Der Abschluss mehrerer großer Finanzierungen für unsere Kunden unterstützte das Wachstum des Geschäftsbereichs zusätzlich.

Starkes Wachstum des Vermittlungsvolumens insbesondere in niedrigmargigeren, großvolumigen Produktbereichen



Inhalt

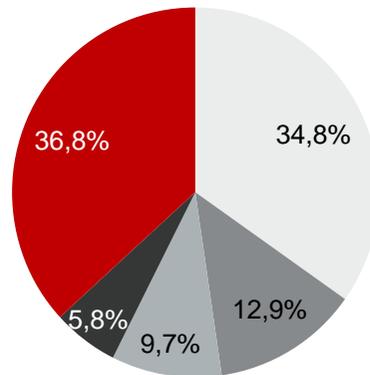
1. Kennzahlen im Überblick
2. Entwicklung der Geschäftsbereiche
3. **Die Aktie**
4. Ausblick

Zunehmendes Interesse institutioneller Investoren an Informationen zur Aktie

Kursverlauf im ersten Halbjahr 2012 und Aktionärsstruktur zum 30. Juni 2012

Anzahl der Aktien: 6.194.958

- Revenia GmbH (Ronald Slabke, CEO) 34,8%
- Kretschmar Familienstiftung 12,9%
- Deutsche Postbank AG 9,7%
- Sparta AG 5,8%
- Streubesitz
 - Stephan Gawarecki 3,0%
 - Hans Peter Trampe 2,9%
 - übrige Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder: 2,8%
 - weitere Aktionäre 28,1%



Directors' Dealings-Meldungen

Datum der Transaktion	Mitteilungs-pflichtiger	Trans-aktion	Börsen-platz	Anzahl der Aktien	Aus-führungs-kurs
15.06.2012	Christian Schröder	Verkauf	XETRA	500	10,60
17.05.2012	Monika Schröder	Verkauf	XETRA	1.000	10,00
17.04.2012	Monika Schröder	Verkauf	XETRA	890	9,30
16.04.2012	Monika Schröder	Verkauf	XETRA	110	9,30
02.04.2012	Thilo Wiegand	Kauf	XETRA	333	8,25
02.04.2012	Thilo Wiegand	Kauf	XETRA	400	8,29

Aktienrückkauf gestartet

Rückkauf von insgesamt bis zu 60.000 eigenen Aktien zur Ausgabe an Mitarbeiter des Konzerns und Bedienung von Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen

Designated Sponsor

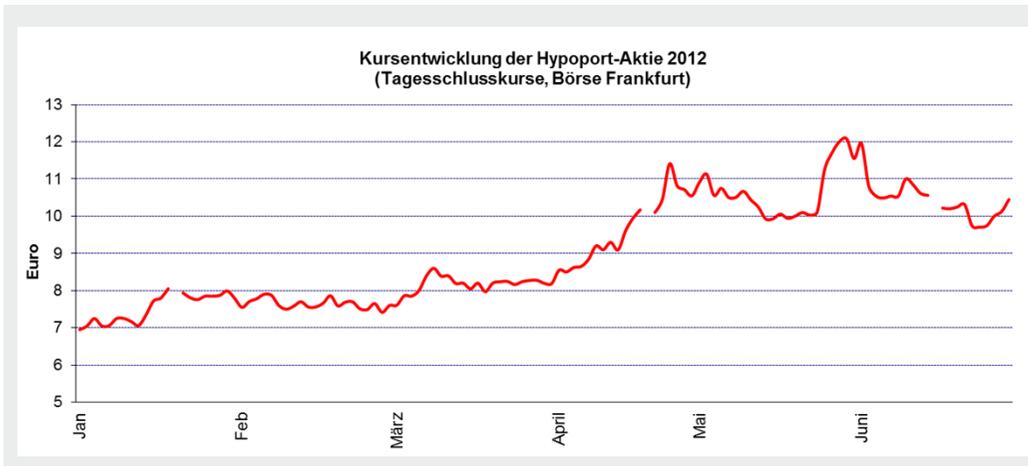
Close Brother Seydler Bank AG

Aktivitäten für Investoren 2012

01.06.2012 Hauptversammlung
23.03.2012 Roadshow (Equinet)

Research in Q2 2012

Analysten	Empfehlung	Kursziel	Datum
Equinet	Halten	11,50 €	08. Mai 12
CBS Research	Kaufen	17,00 €	07. Mai 12





Inhalt

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

Erstes Halbjahr legt die Basis für erfolgreiches Jahr 2012

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