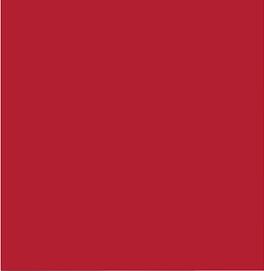




# **Versicherungsmarkt bremst Geschäftsverlauf**

**Geschäftszahlen zum 30. September 2012**

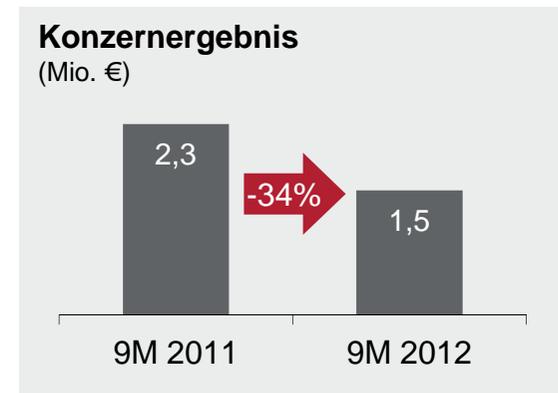
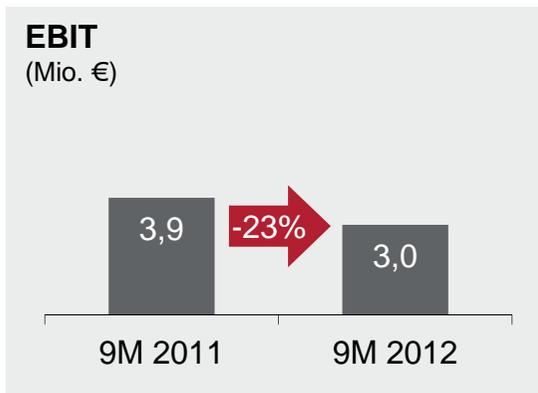
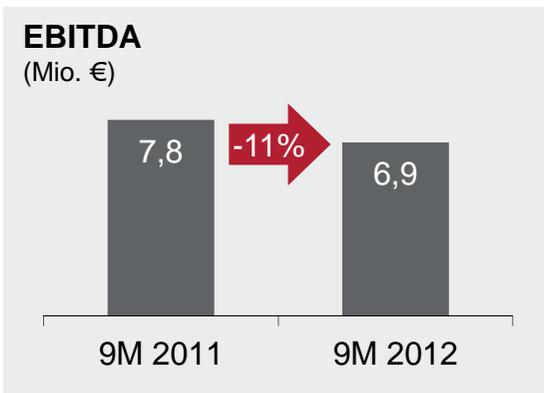
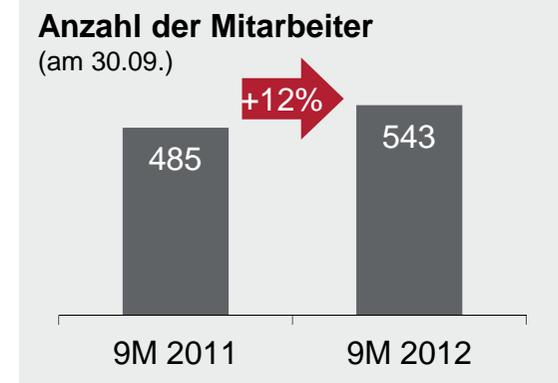
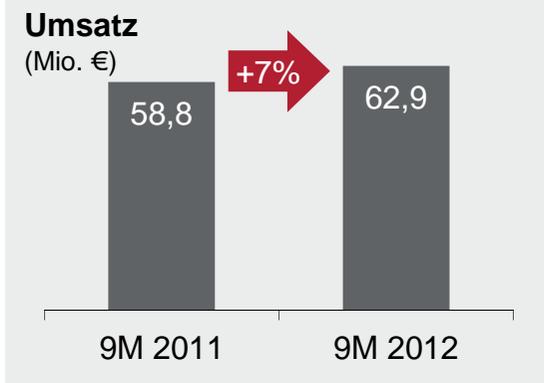


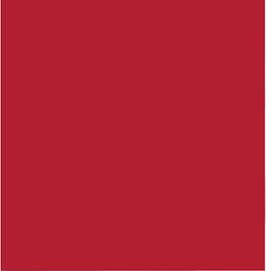
## Inhalt

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

## Ergebnis unter den Erwartungen

Kennzahlen des Hypoport-Konzerns zum 30. September 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

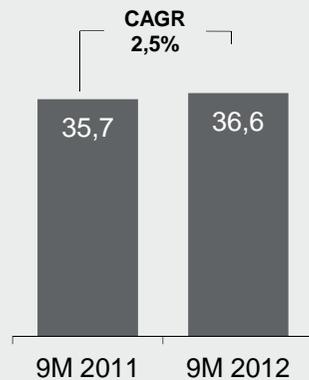


**EUROPACE**

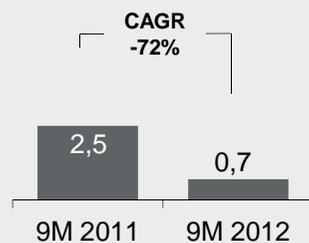
## Schwaches Versicherungsgeschäft belastet Geschäftsbereichsergebnis

Kennzahlen des Geschäftsbereichs Privatkunden

### Umsatz (Mio. €)



### EBIT (Mio. €)



Weiterhin positive Entwicklung in der Immobilienfinanzierung.

Sehr schwieriger Versicherungsmarkt, da Vorsorgeprodukte unter niedrigem Zinsniveau leiden und die schwierige Situation der privaten Krankenversicherung hemmen. Bisher keine belebenden Impulse durch Unisex-Tarife spürbar.

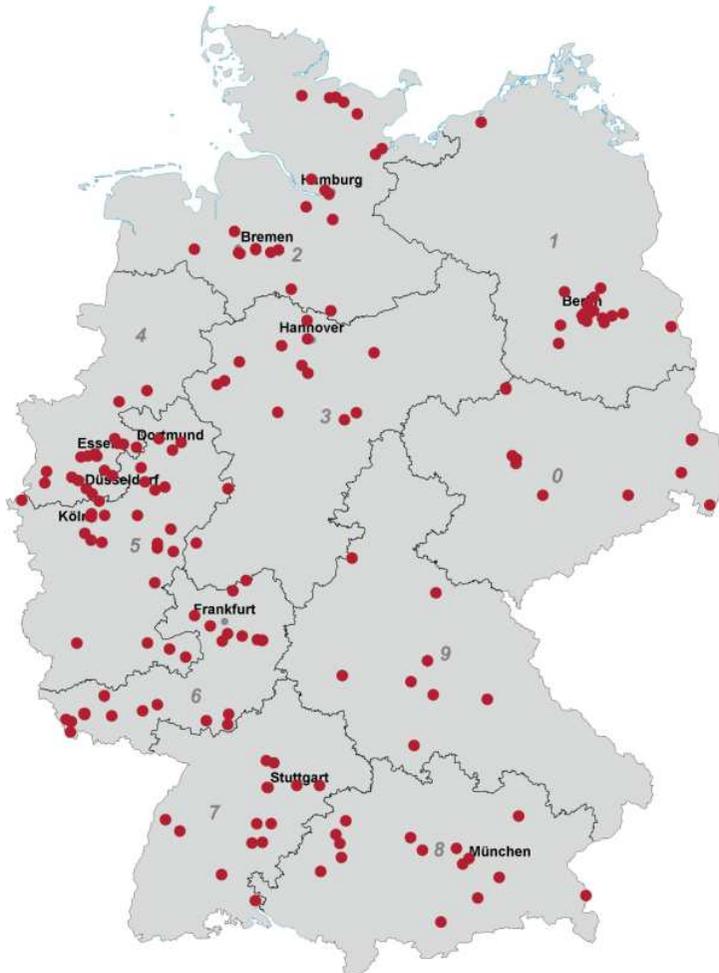
Gesetzliche Regelungen zur Provisionsdeckelung und verlängerten Stornohaftzeit mindern EBIT.

Branchenschwäche beflügelt Wachstum der Franchiseorganisation aufgrund wettbewerbsfähigerem Geschäftsmodell.

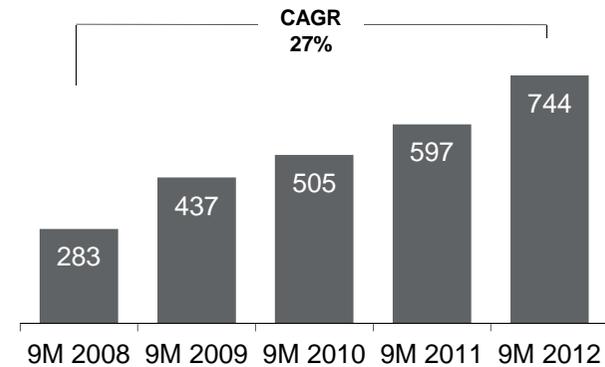
Schwaches Geschäft bei einfachen Geldanlageprodukten, da durch die EZB-Politik des „billigen Geldes“ die Anbieterseite weniger Bedarf an Kundeneinlagen hat.

## Noch mehr Berater und Filialen stärken die flächendeckende Präsenz

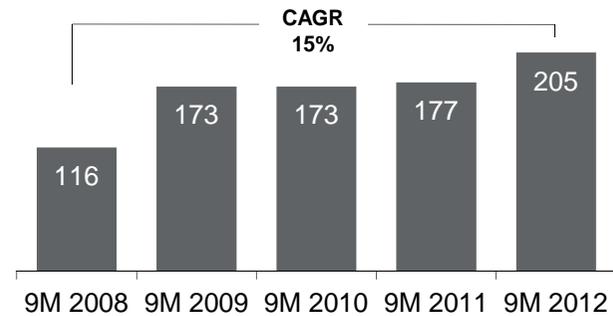
Entwicklung der Filialen und der Berater des Filialvertriebs



Filialvertrieb: Anzahl Berater



Filialvertrieb: Anzahl Filialen

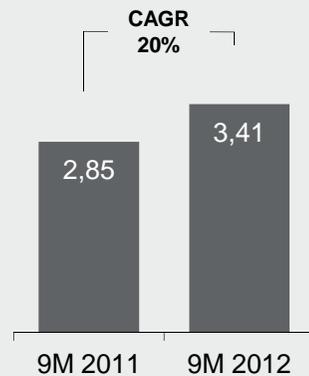


## Sehr schwaches Transaktionsvolumen bei Versicherungen

Weitere Kennzahlen des Geschäftsbereichs Privatkunden

### Transaktionsvolumen Finanzierungen

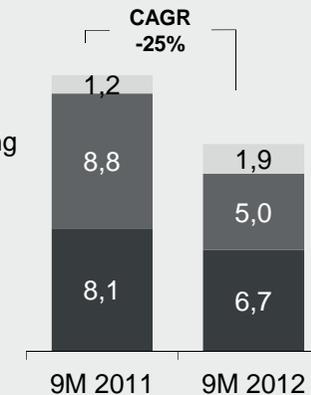
(Mrd. €)



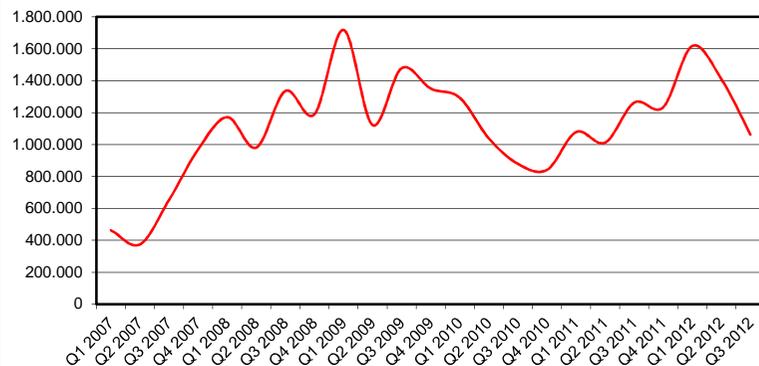
### Transaktionsvolumen Versicherungen

(Mio. €)

- Sachversicherung
- Private Krankenversicherung
- Lebensversicherung



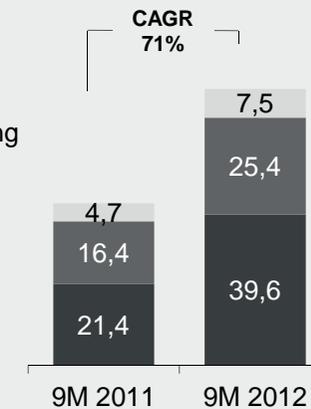
### Onlinevertrieb: Anzahl Leads



### Versicherungsbestand: Jahresprämien in Mio. €

Stichtag 30.09.

- Sachversicherung
- Private Krankenversicherung
- Lebensversicherung



**Drei Geschäftsbereiche – Ein Konzern**

Geschäftsbereich Finanzdienstleister

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

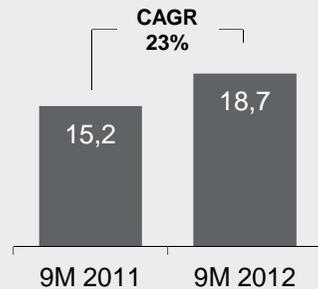


**EUROPACE**

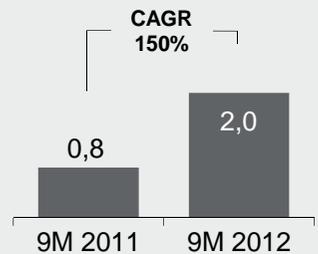
## Solide Ertragsentwicklung in einem weiter günstigen Marktumfeld

Kennzahlen des Geschäftsbereichs Finanzdienstleister

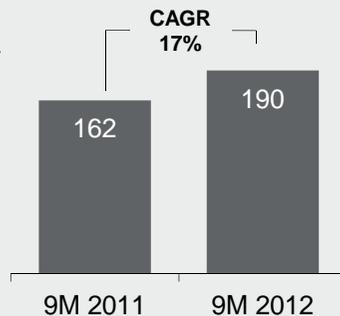
**Umsatz**  
(Mio. €)



**EBIT**  
(Mio. €)



**Anzahl der Vertragspartner**



Quartalsergebnis profitiert vom weiter günstigen Marktumfeld.

Transaktionsvolumen erreicht bereits Ende QIII das Vorjahresergebnis.

Aufgrund des niedrigen Zinsniveaus rückläufige Umwandlungsquoten werden durch längere durchschnittliche Zinsbindungen kompensiert.

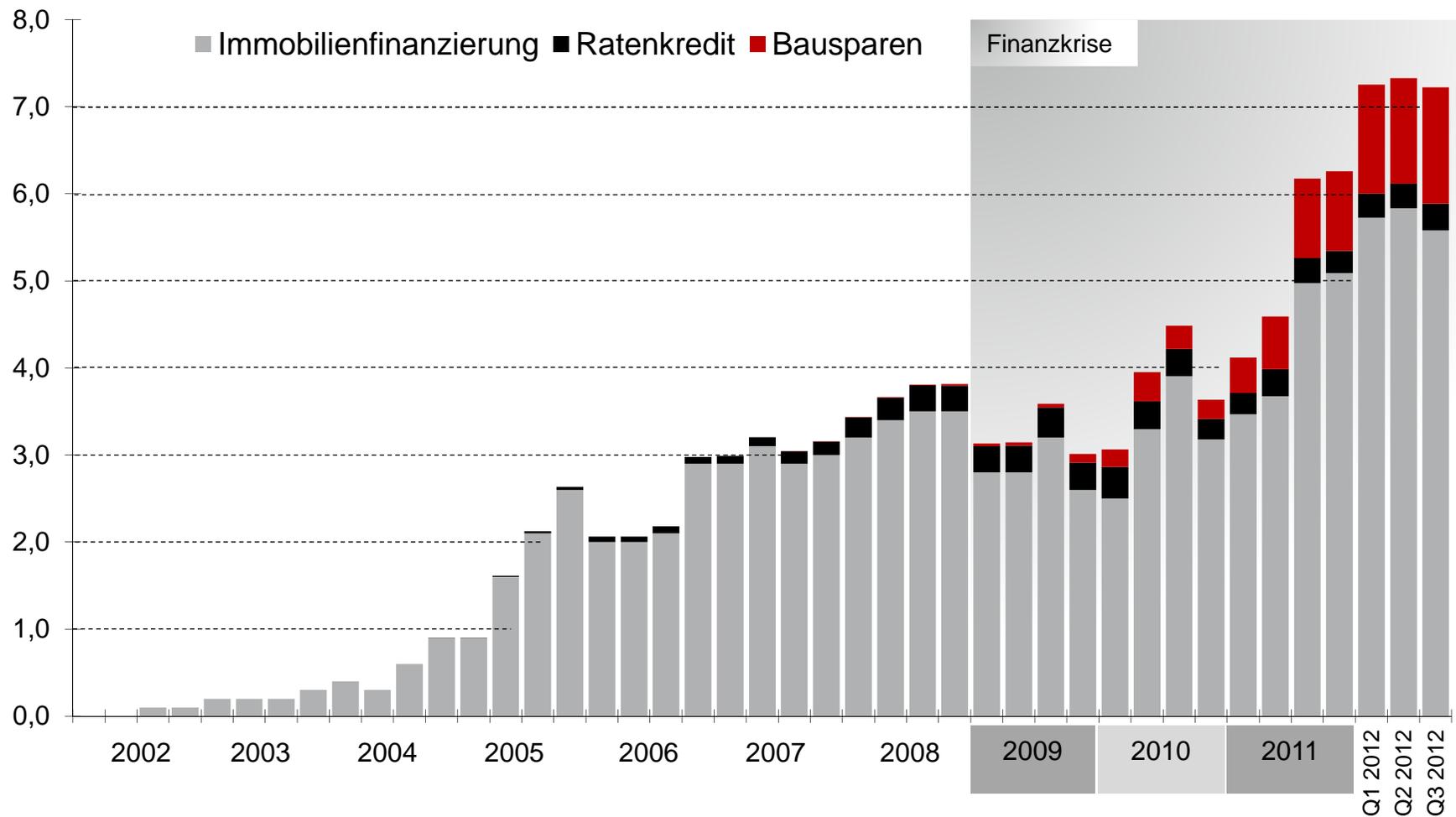
Niedrigmarginige Packagingumsätze steigen.

Konsequente Fortführung der Plattforminvestitionen.

## Transaktionsvolumen 2012 stabil über 7 Mrd. € pro Quartal

Transaktionsvolumen des EUROPACE-Marktplatzes

Mrd. €

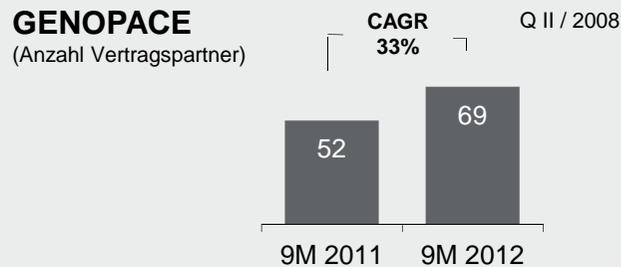


11

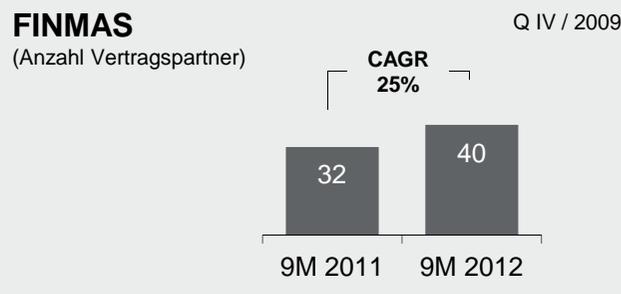
Geschäftszahlen 9M 2012

## Wichtige Investitionsfelder als Fundament für zukünftiges Wachstum

Entwicklungsprojekte des EUROPACE-Marktplatzes



Weiterhin hohe Investitionen und langer Saleszyklus bei Gewinnung neuer Partner.  
Zahlreiche neue Kooperationen in der Anbahnung.  
Implementierung Bausparangebot projektiert.



Erfreuliche Entwicklung der Transaktionsumsätze.  
Weiterhin hohe Investitionen und langer Saleszyklus bei Gewinnung neuer Partner.  
Erstes bedeutendes Institut fungiert als reine Vertriebssparkasse.

**EUROPACE2** 2008  
Neuentwicklung von EUROPACE auf neuer technologischer Basis

EP2 Market-Engine Migration soll zum Jahresende abgeschlossen sein.  
EP2 Frontend kann dann von einem breiten Nutzerkreis eingesetzt werden.

**Hypoport Stater** 2007  
EUROPACE in den Niederlanden

2 Produkthanbieter  
Weiterhin sehr schwieriges Marktumfeld.

**Drei Geschäftsbereiche – Ein Konzern**

Geschäftsbereich Institutionelle Kunden

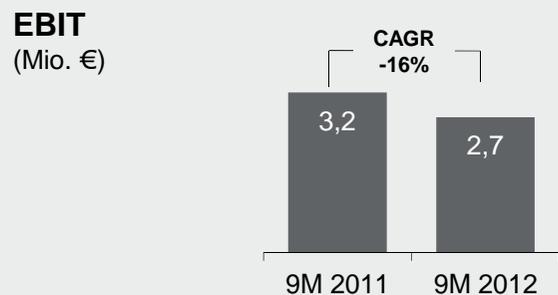
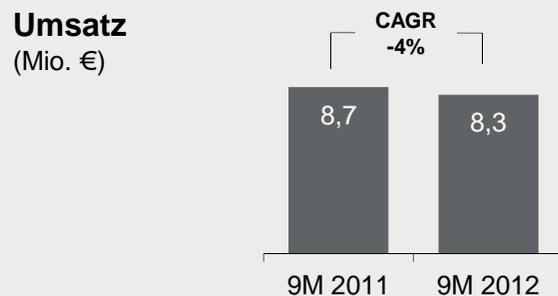
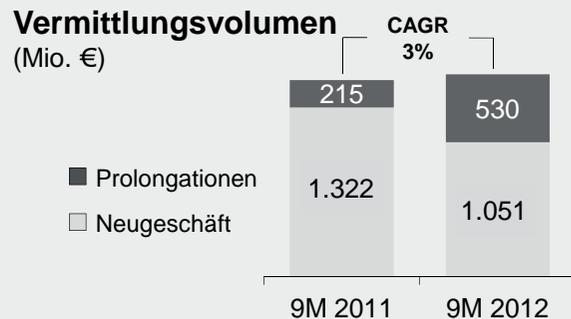
**DR. KLEIN**  
DIE PARTNER FÜR IHRE FINANZEN



**EUROPACE**

## Solider Geschäftsverlauf bei weniger großvolumigem Geschäft

Kennzahlen des Geschäftsbereichs Institutionelle Kunden

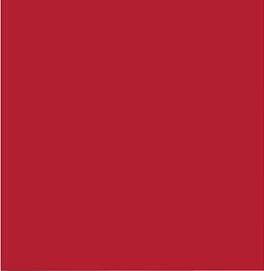


Ordentlicher Geschäftsverlauf im Rahmen der normalen Volatilität. Schwächeres Neugeschäft wird durch Prolongationen kompensiert. Pipeline für die kommenden Monate gut gefüllt.

Verstärktes Angebot für großvolumige Geschäfte von Seiten der Versicherungswirtschaft.

Neue Produktideen sichern Dr. Klein ein Alleinstellungsmerkmal in der gewerblichen Wohnungswirtschaft.

Consulting sowohl für Immobilieninvestoren als auch für Emittenten haben soliden Geschäftsverlauf auf Vorjahresniveau.



## Inhalt

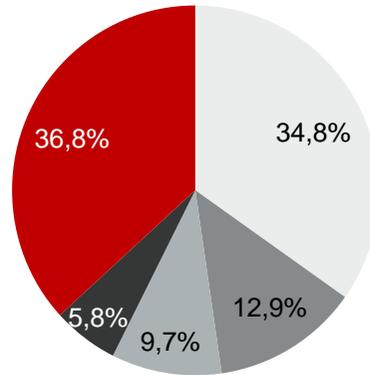
1. Kennzahlen im Überblick
  2. Entwicklung der Geschäftsbereiche
  3. **Die Aktie**
  4. Ausblick
- 

## Zunehmendes Interesse institutioneller Investoren an Informationen zur Aktie

Kursverlauf in den ersten neun Monaten 2012 und Aktionärsstruktur zum 30. September 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

Im 3. Quartal wurden keine Directors' Dealings-Meldungen veröffentlicht.

### Designated Sponsor

Close Brother Seydler Bank AG

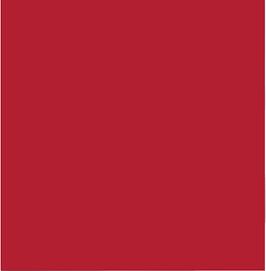
### Aktivitäten für Investoren 2012

15.10.2012	Roadshow (Montega)
01.06.2012	Hauptversammlung
23.03.2012	Roadshow (Equinet)

### Research in Q3 2012

Analysten	Empfehlung	Kursziel	Datum
Montega	Kaufen	16,00 €	13. Sep 12
Equinet	Kaufen	11,50 €	23. Aug 12
CBS Research	Kaufen	15,00 €	06. Aug 12
Equinet	Halten	11,50 €	06. Aug 12





## Inhalt

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

## **Schwaches Versicherungsgeschäft bremst Geschäftserwartung**

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.



Aufgrund des aktuellen Marktumfeldes senken wir unsere Prognose für das Gesamtjahr 2012 und gehen von einem Umsatz über und einem Ergebnis unter Vorjahresniveau aus