


Hypoport setzt erfolgreiches Jahr 2014 fort

Zahlen zum dritten Quartal 2014

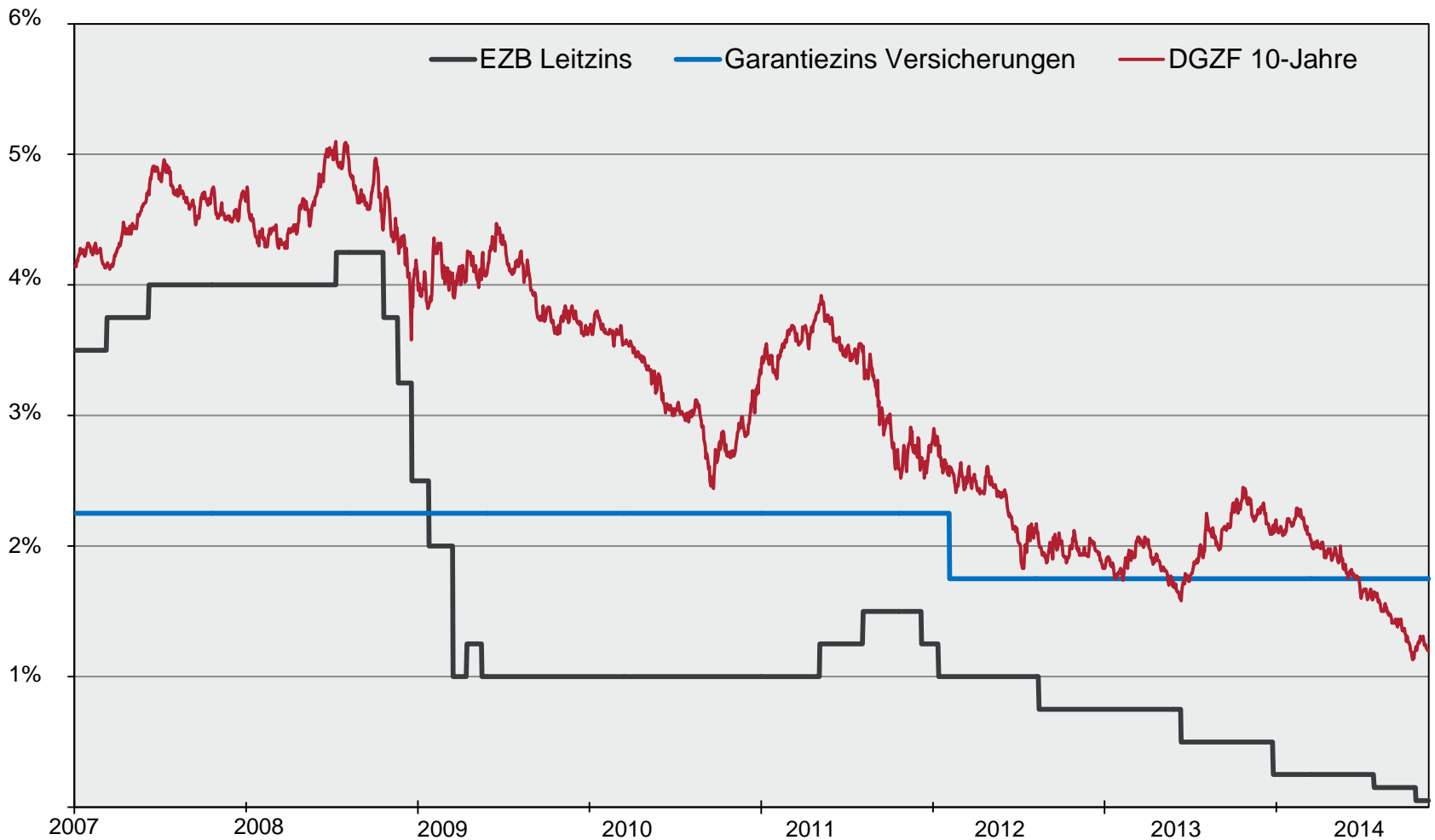


Inhalt

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

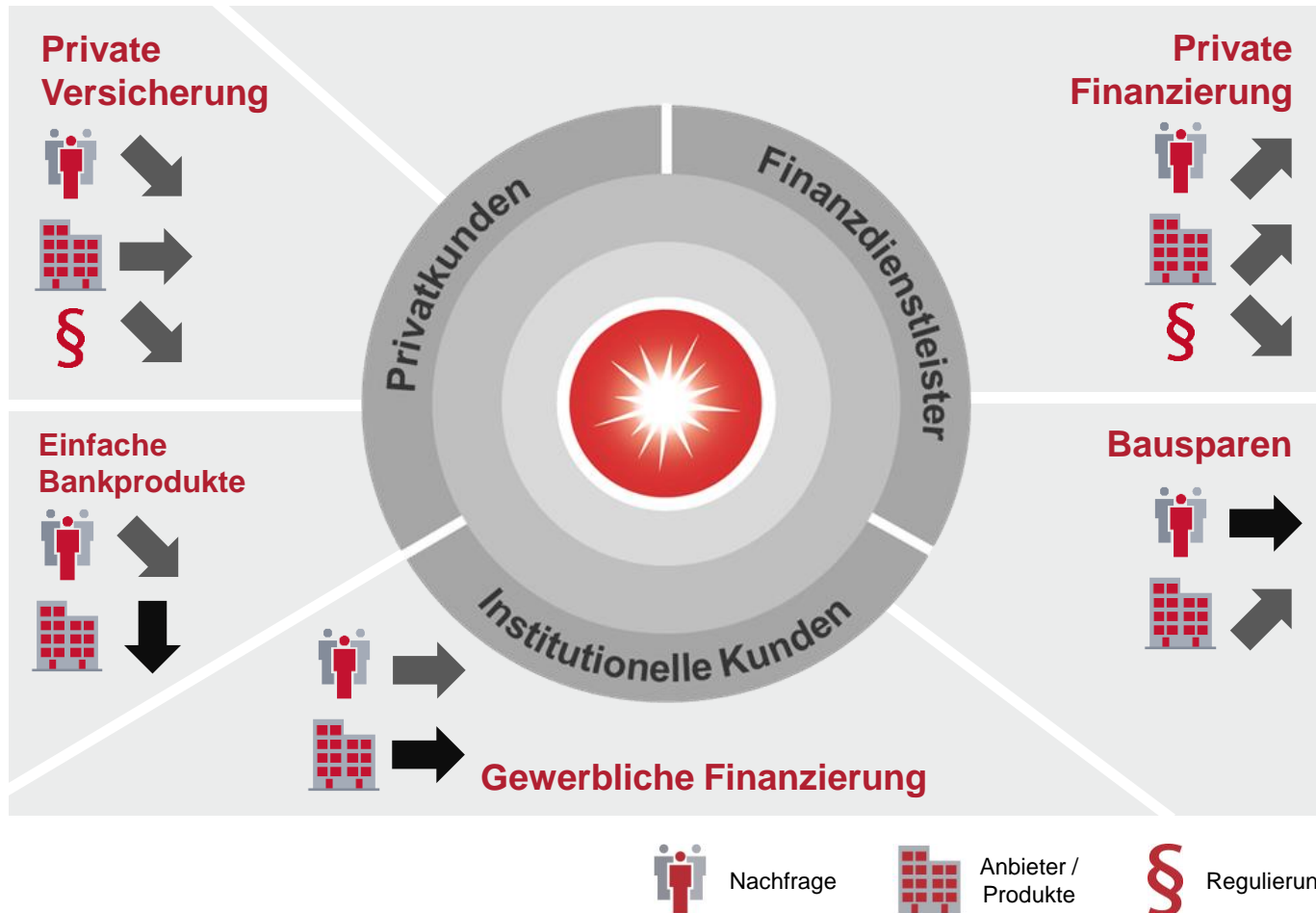
Zinsen in 2014 weiter auf Tiefststand

Zinsentwicklung wichtiger Teilsegmente seit 2007



Auswirkungen des Marktumfeldes auf die Hypoport-Geschäftsbereiche

Entwicklung des Marktumfeldes für die relevanten Finanzdienstleistungsprodukte



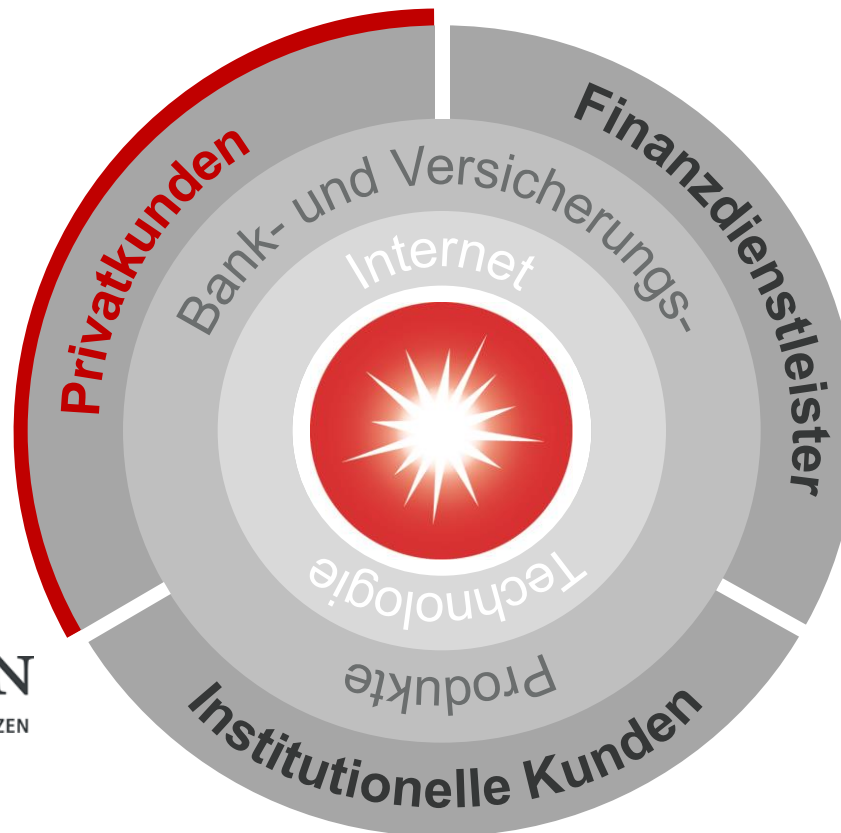


Inhalt

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

Geschäftsbereich Privatkunden

Vorstellung der Segmentergebnisse



DR. KLEIN
DIE PARTNER FÜR IHRE FINANZEN

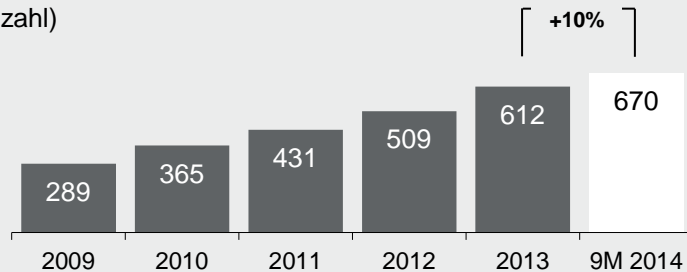
 **EUROPACE**

Das Beste aus zwei Welten: Online-Kundengewinnung und Vor-Ort-Beratung

Privatkunden: Entwicklung der Vertriebskraft

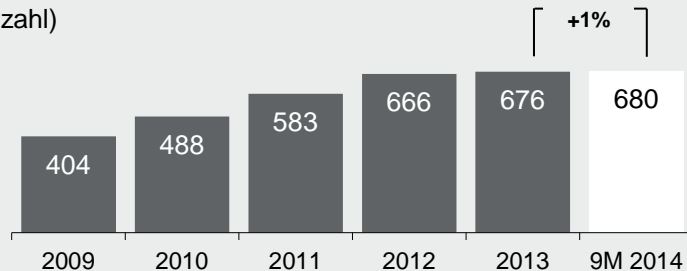
Filialvertrieb: Anzahl aktive Berater

(Anzahl)



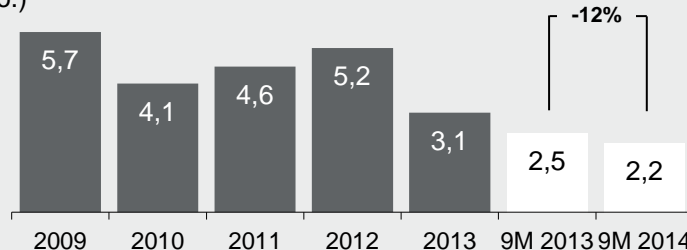
Maklervertrieb: Anzahl aktive Makler

(Anzahl)



Onlinevertrieb: Anzahl der generierten Leads

(Mio.)



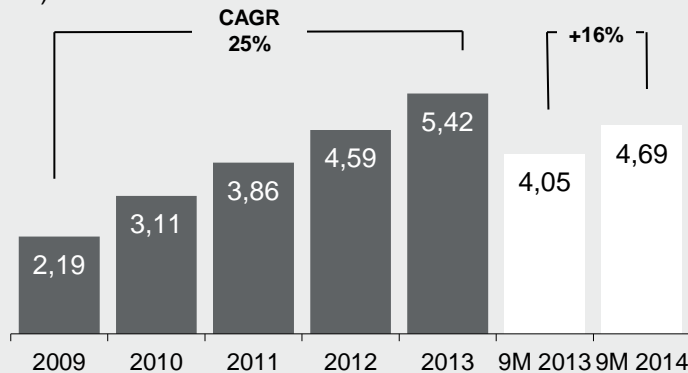
- Filialen: Zuwachs und Produktivitätssteigerung bei den Finanzierungs-Beratern. Gesteigerte Markenwahrnehmung durch Testsiege.
- Makler: Fokussierung auf produktive Makler im Segment Baufinanzierung.
- Online: Rückgang der Leadanzahl um 12 Prozent (yoy) aufgrund von schwachem Geschäft bei einfachen Geldanlageprodukten (z. B. Tagesgeld) durch die EZB-Politik des „billigen Geldes“.

In der Finanzierung werden weiterhin Marktanteile gewonnen

Privatkunden: Vermittlungsvolumen Finanzierung und Bundesbankzahlen

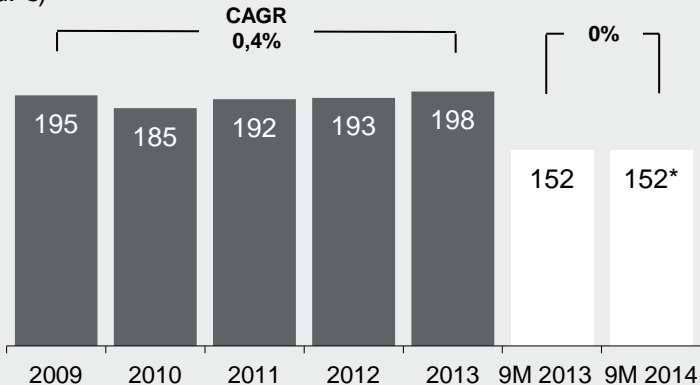
Vermittlungsvolumen Finanzierungen Privatkunden

(Mrd. €)



Marktvolumen Private Baufinanzierung

(Mrd. €)



Quelle: Bundesbank (* September 2014 geschätzt)

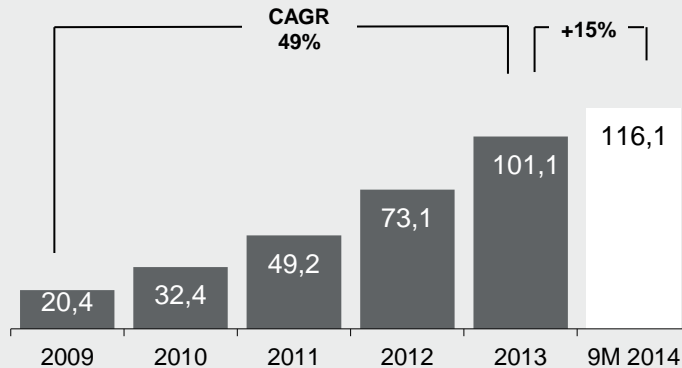
- Steigerung im Gesamtvolumen Finanzierungen um 16 Prozent auf 4,69 Mrd. Euro (yoy).
- Gewinnung weiterer Marktanteile in der Immobilienfinanzierung in einem stagnierenden Markt. Volumen um 15,2 Prozent (yoy) auf 4,34 Mrd. Euro gesteigert.
- Ratenkredite um 7,1 Prozent (yoy) auf 178,4 Mio. Euro und Bausparvolumen um 45,7 Prozent (yoy) auf 162,6 Mio. Euro ausgebaut.

Regulierung und niedrige Zinsen belasten Versicherungsneugeschäft

Privatkunden: Versicherungsbestand und Neugeschäft

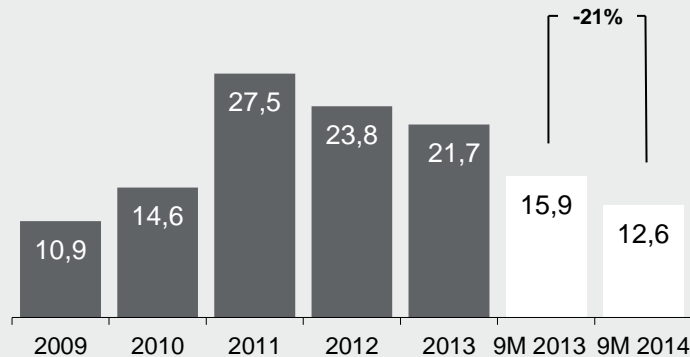
Versicherungsbestand

(Mio. €; Jahresprämien)



Versicherungsneugeschäft

(Mio. €; Jahresprämien)

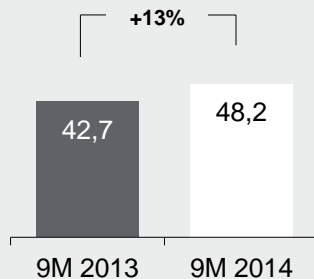


- Versicherungsbestand wächst um 15 Prozent (ytd). LV-Bestand wächst um 14 Prozent (ytd) und der besonders nachhaltige Bestand an Sachversicherungen um 48 Prozent (ytd).
- Das Neugeschäft bei Kranken- und Lebensversicherungen bleibt aufgrund von weiteren Regulierungen und Niedrigzinsen unter Druck.
- Durch das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) wird die Kapitallebensversicherung weiter an Attraktivität verlieren.

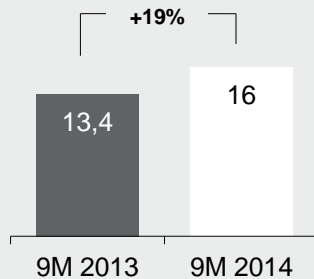
Ertragreich dank Wachstum bei Finanzierungen und Neuausrichtung bei Versicherungen

Privatkunden: Umsatz, Rohertrag und Ertrag

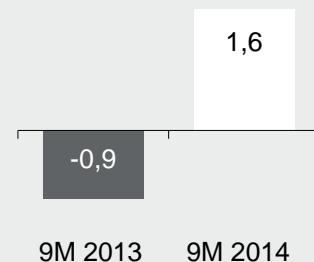
Umsatz (Mio. €)



Rohertrag (Mio. €)



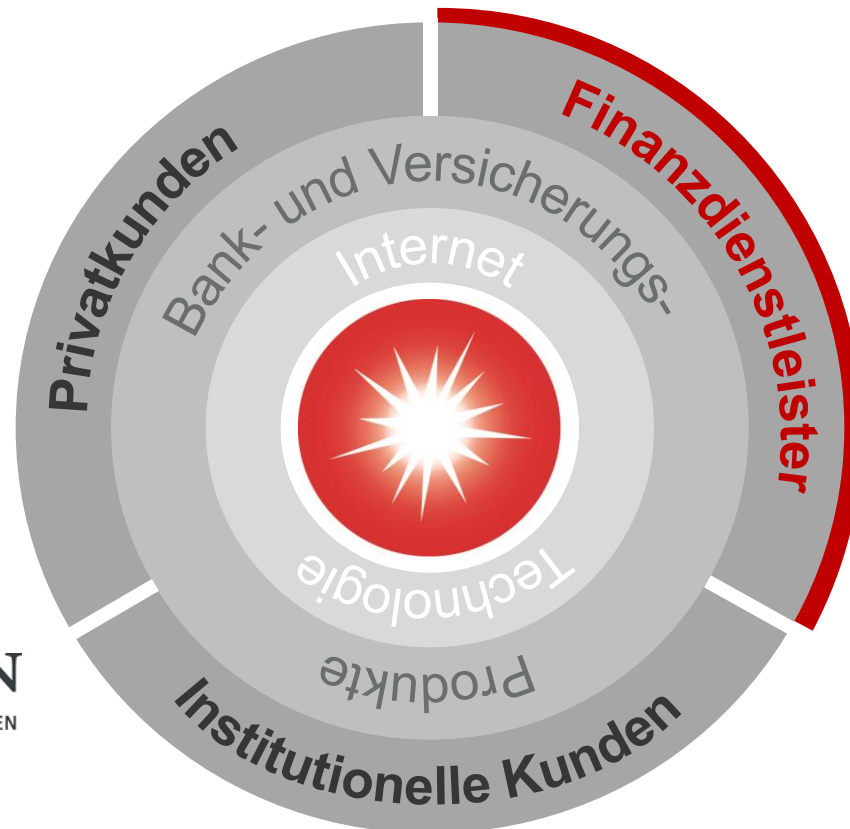
EBIT (Mio. €)



- Ausweitung der Marktanteile im Bereich Finanzierung lässt Umsatz um 13 Prozent (yoy) wachsen.
- Sanierung des Versicherungssegments zeigt Wirkung. Andauernd rückläufiges Neugeschäft aufgrund der Marktverwerfungen belastet weiterhin. Das Bestandswachstum schreitet voran.
- Einfache Geldanlageprodukte bleiben wegen des Niedrigzinsniveaus unattraktiv. Der intensive Wettbewerb im Onlinemarkt drückt die Margen.
- Aufgrund gesteigerter Umsatzerlöse und der Kostensenkungen im Segment Versicherungen erhöht sich das EBIT deutlich.

Geschäftsbereich Finanzdienstleister

Vorstellung der Segmentergebnisse

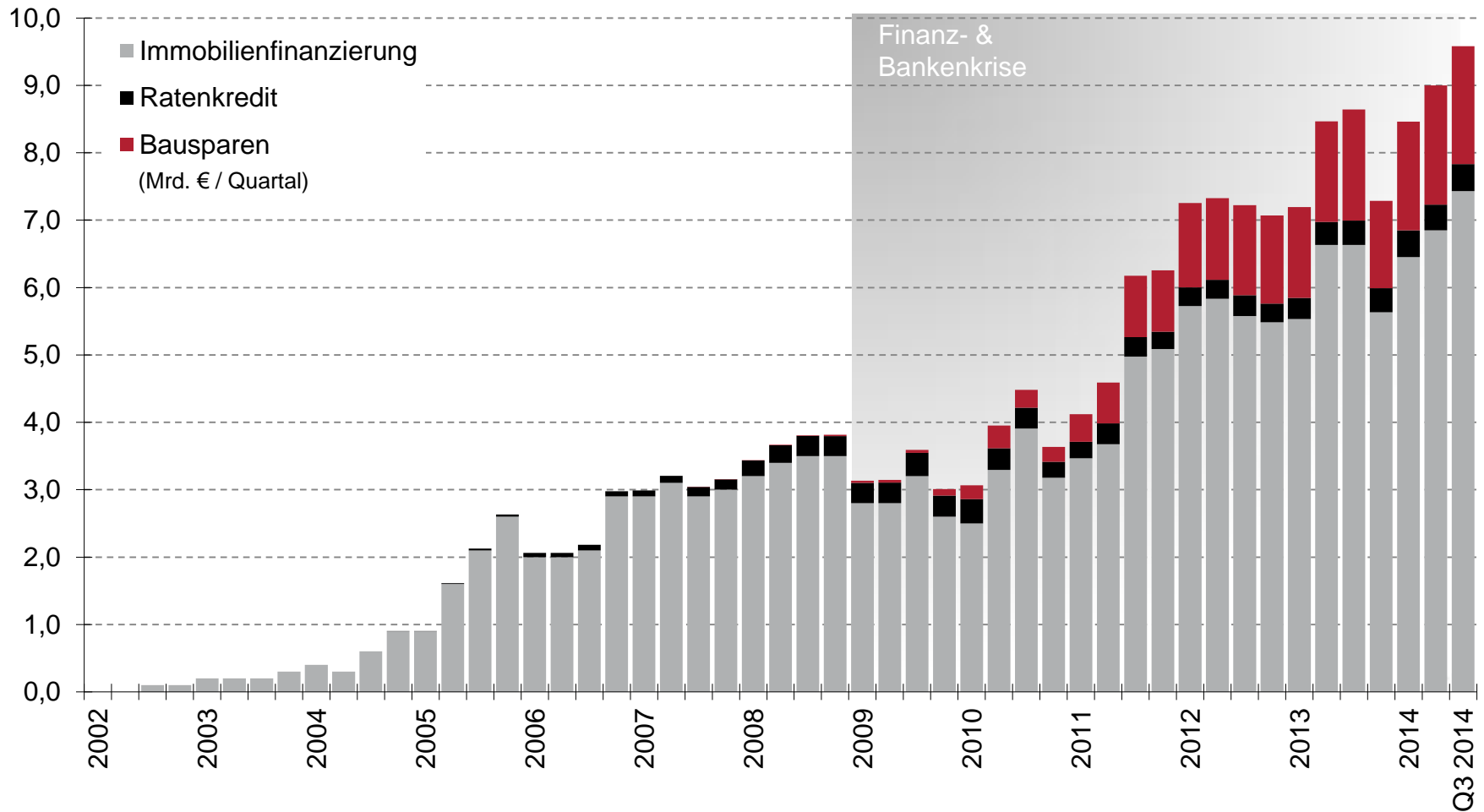


DR. KLEIN
DIE PARTNER FÜR IHRE FINANZEN

 **EUROPACE**

Mit 9,6 Mrd. Euro Transaktionsvolumen das beste Quartal aller Zeiten

Finanzdienstleister: Transaktionsvolumen EUROPACE-Marktplatz

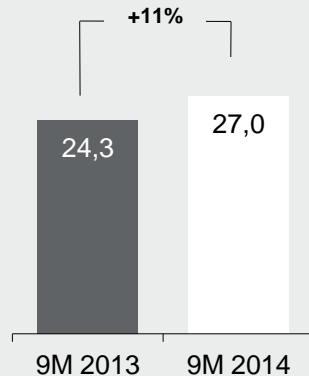


Der EUROPACE-Marktplatz gewinnt weiter Marktanteile

Finanzdienstleister: Transaktionsvolumen und Partneranzahl

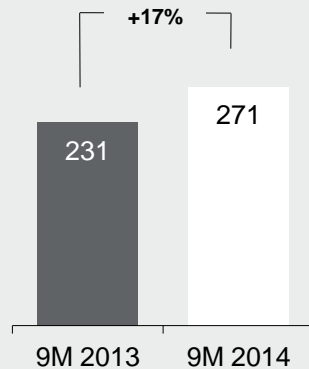
Transaktionsvolumen

(Mrd. €)



Vertragspartner

(Anzahl)



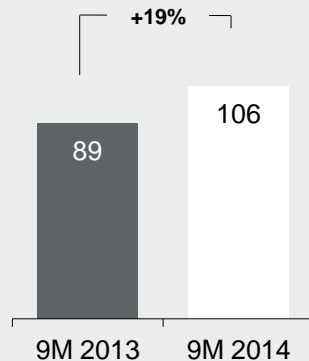
- Immobilienfinanzierung weiterhin volumenstärkstes Produkt auf EUROPACE. Das Transaktionsvolumen wurde um 10,5 Prozent (yoy) auf 20,7 Mrd. Euro ausgebaut.
- Im Bausparmarkt wurden weitere Marktanteile gewonnen und das Volumen um 14,3 Prozent (yoy) auf 5,1 Mrd. Euro gesteigert.
- Wachstum im Bereich Ratenkredit um 13,7 Prozent (yoy) auf 1,2 Mrd. Euro.
- Alle relevanten Großbanken sind auf EUROPACE vertreten. Weiteres Wachstum der Partnerzahl vor allem durch FINMAS und GENOPACE.

GENOPACE und FINMAS wachsen weiter kräftig

Finanzdienstleister: Partneranzahl von FINMAS und GENOPACE

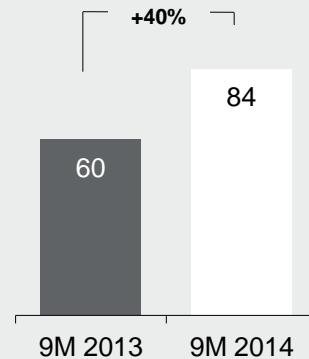
GENOPACE Vertragspartner

(Anzahl)



FINMAS Vertragspartner

(Anzahl)

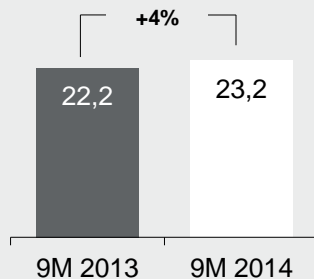


- GENOPACE: Mit einem Wachstum von 19 Prozent (yoy) ist die Schwelle von 100 Partnern überschritten.
- GENOPACE: 15 der Top-25 Volks- und Raiffeisenbanken sind Vertragspartner.
- FINMAS: Mit 84 Sparkassen wächst die Partnerzahl um 40 Prozent (yoy).
- FINMAS: Nutzung der Möglichkeiten des Multikanalvertriebs rückt für Sparkassen zunehmend in den Fokus.
- Hohe Investitionen durch weiterhin langen Sales-Zyklus bei Partnergewinnung und Nutzungsintensivierung.

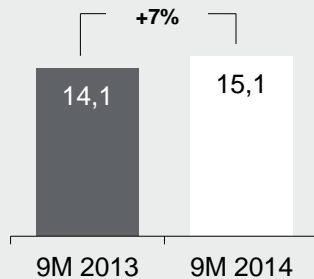
EUROPACE ist weiterhin auf Kurs

Finanzdienstleister: Umsatz, Rohertrag und Ertrag

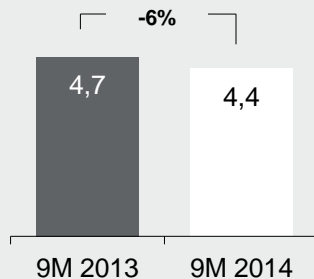
Umsatz (Mio. €)



Rohertrag (Mio. €)



EBIT (Mio. €)

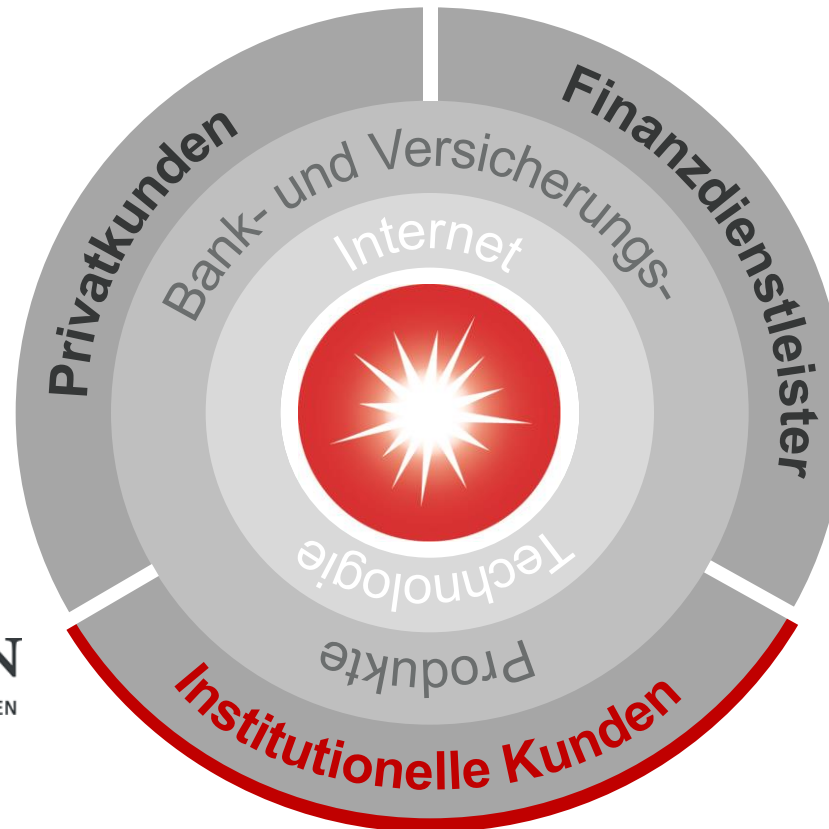


- Stetige Ausweitung der Marktanteile kommt gut voran.
- Trotz zweistelliger Steigerung des Transaktionsvolumens nur moderates Umsatzwachstum von 4 % (yoy) auf 23,2 Mio. Euro bedingt durch leichten Packager-Umsatzrückgang.
- Das EBIT ist im Jahresverlauf durch hohe Aufwendungen für die Anpassungen an regulatorische Anforderungen und höhere planmäßige Abschreibungen belastet.
- Dennoch erfreuliche EBIT-Marge von 19 Prozent.

* Werte 2013 angepasst

Geschäftsbereich Institutionelle Kunden

Vorstellung der Segmentergebnisse



DR. KLEIN
DIE PARTNER FÜR IHRE FINANZEN

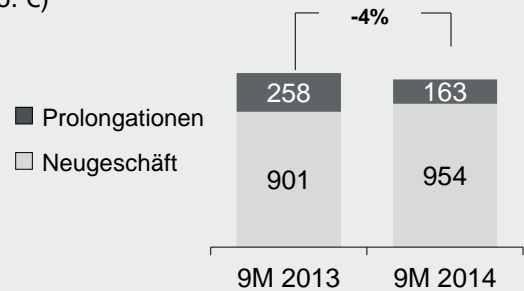
 **EUROPACE**

Dienstleistungen rund um die Finanzierung gewinnen weiter an Bedeutung

Institutionelle Kunden: Vermittlungsvolumen und Consulting-Umsatz

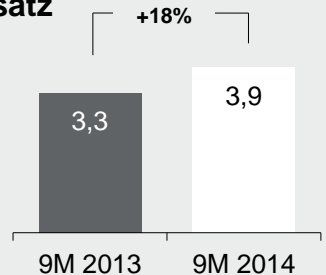
Vermittlungsvolumen Finanzierung

(Mio. €)



Consulting-Umsatz

(Mio. €)

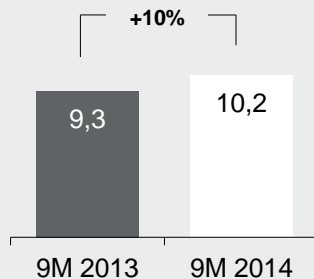


- Geringeres Prolongationsgeschäft aufgrund der Portfoliostruktur und des impulslosen Zinsumfeldes.
- Neugeschäftsvolumen leicht über Vorjahr.
- Consulting-Dienstleistungen gewinnen weiter an Bedeutung und wachsen um 18 Prozent (yoy).

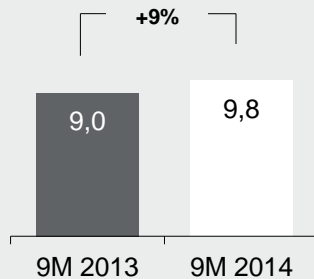
Solider Geschäftsverlauf im dritten Quartal

Institutionelle Kunden: Umsatz, Rohertrag und Ertrag

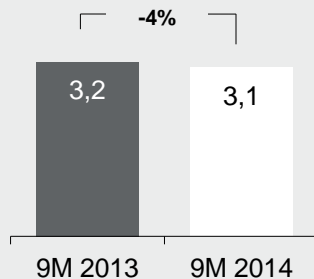
Umsatz (Mio. €)



Rohertrag (Mio. €)



EBIT (Mio. €)



- Solider Geschäftsverlauf mit Steigerung im Umsatz um 10 Prozent (yoy).
- Aufbau neuer Produktbereiche erhöht Kostenniveau.
- Ertrag in den ersten 9 Monaten auf solidem Vorjahresniveau.

* Werte 2013 angepasst



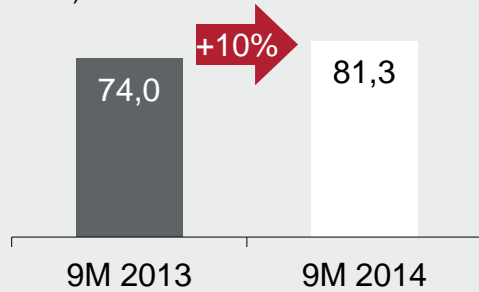
Inhalt

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

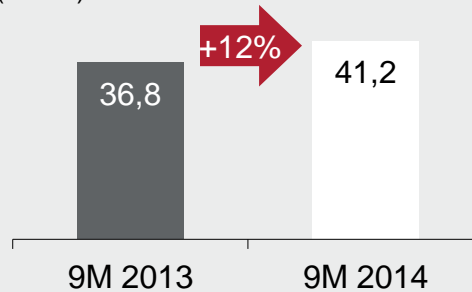
Hypoport ist weiter auf Kurs

Kennzahlen des Hypoport-Konzerns zum 30. September 2014 im Überblick

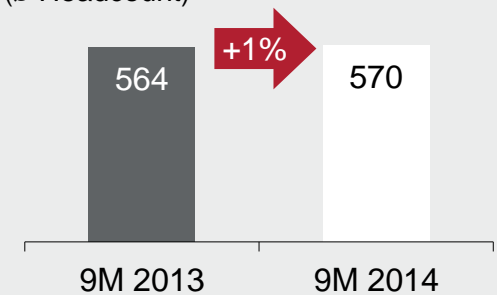
Umsatz
(Mio. €)



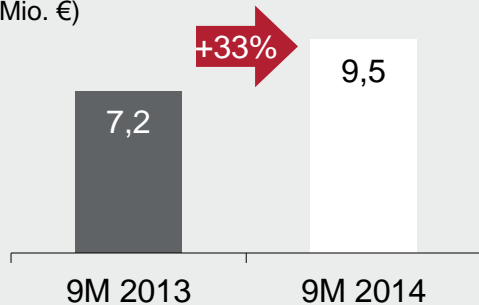
Rohertrag
(Mio. €)



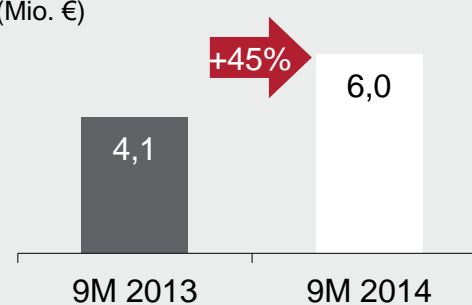
Anzahl der Mitarbeiter
(Ø Headcount)



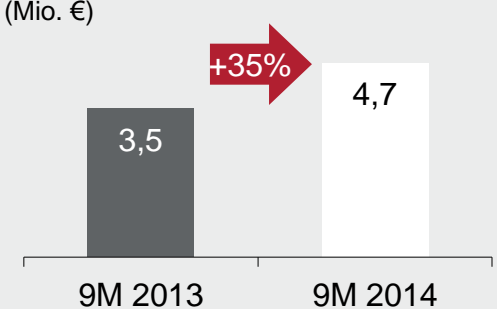
EBITDA
(Mio. €)



EBIT
(Mio. €)




Konzernergebnis
(Mio. €)



* Werte 2013 angepasst



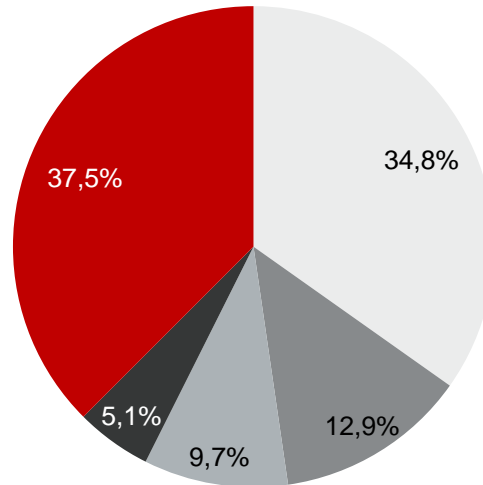
Inhalt

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

Aktienkurs folgt dem erfolgreichen Jahresauftakt

Kursverlauf und Aktionärsstruktur zum 30. September 2014

- Revenia GmbH (Ronald Slabke, CEO) 34,8%
- Kretschmar Familienstiftung 12,9%
- Deutsche Postbank AG 9,7%
- Sparta AG 5,1%
- Streubesitz, davon
 - Deutsche Balaton AG 3,7%
 - Stephan Gawarecki 3,0%
 - Hans Peter Trampe 2,3%
 - weitere Organmitglieder 3,4%



Grunddaten zur Aktie

ISIN	DE 000 549 3365
Börsenkürzel	HYQ
Marktsegment	Regulierter Markt
Transparenzlevel	Prime Standard
Anzahl Aktien	6.194.958

Research


Analyst	Empfehlung	Kursziel	Datum
Montega	Kaufen	13,00 €	04.08.2014
CBS Research	Kaufen	17,00 €	04.08.2014

Kursentwicklung der Hypoport-Aktie (Tagesschlusskurse, Xetra, Euro)





Inhalt

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

Profitables Wachstum

Ausblick für 2014ff

Wir setzen die Strategie der Gewinnung weiterer Marktanteile in allen Geschäftsbereichen konsequent fort. Gleichzeitig nutzen wir die erreichten Positionen verstärkt für die Verbesserung unserer Profitabilität.

Im Bereich Finanzdienstleister steht die weitere Steigerung der Durchdringung von Marktsegmenten mit unserer Plattform im Fokus. Zudem soll durch die Ausweitung der Produkt- und Dienstleistungspalette die Integrationstiefe der Kunden weiter erhöht werden.

Im Privatkundenbereich streben wir eine Sanierung des Versicherungsgeschäftes, einen starken Ausbau des Finanzierungsgeschäftes und eine systematische Verbesserung unserer Margenstruktur an.

Der Geschäftsbereich Institutionelle Kunden wird sein nachhaltiges Wachstum durch Nutzung der Innovationsführerschaft in der Branche und eine Ausweitung der Produktpalette weiter fortsetzen.

Für 2014 erwarten wir ein zweistelliges Umsatzwachstum und ein Ertrag über dem Niveau der Rekordjahre 2010/2011.