

Hypoport wächst ertragreich

Vorläufige Geschäftszahlen für das Jahr 2014

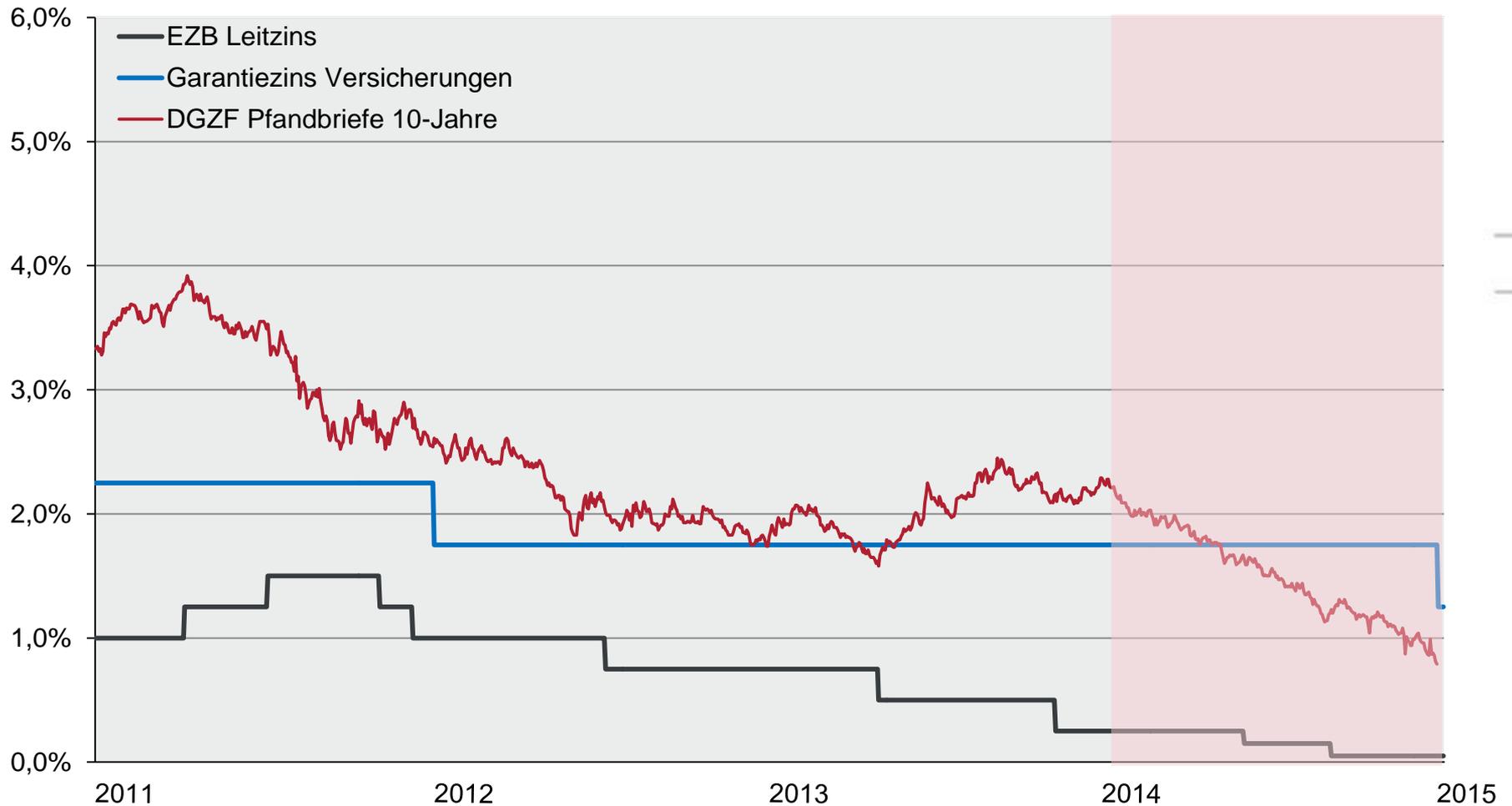


Inhalt

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

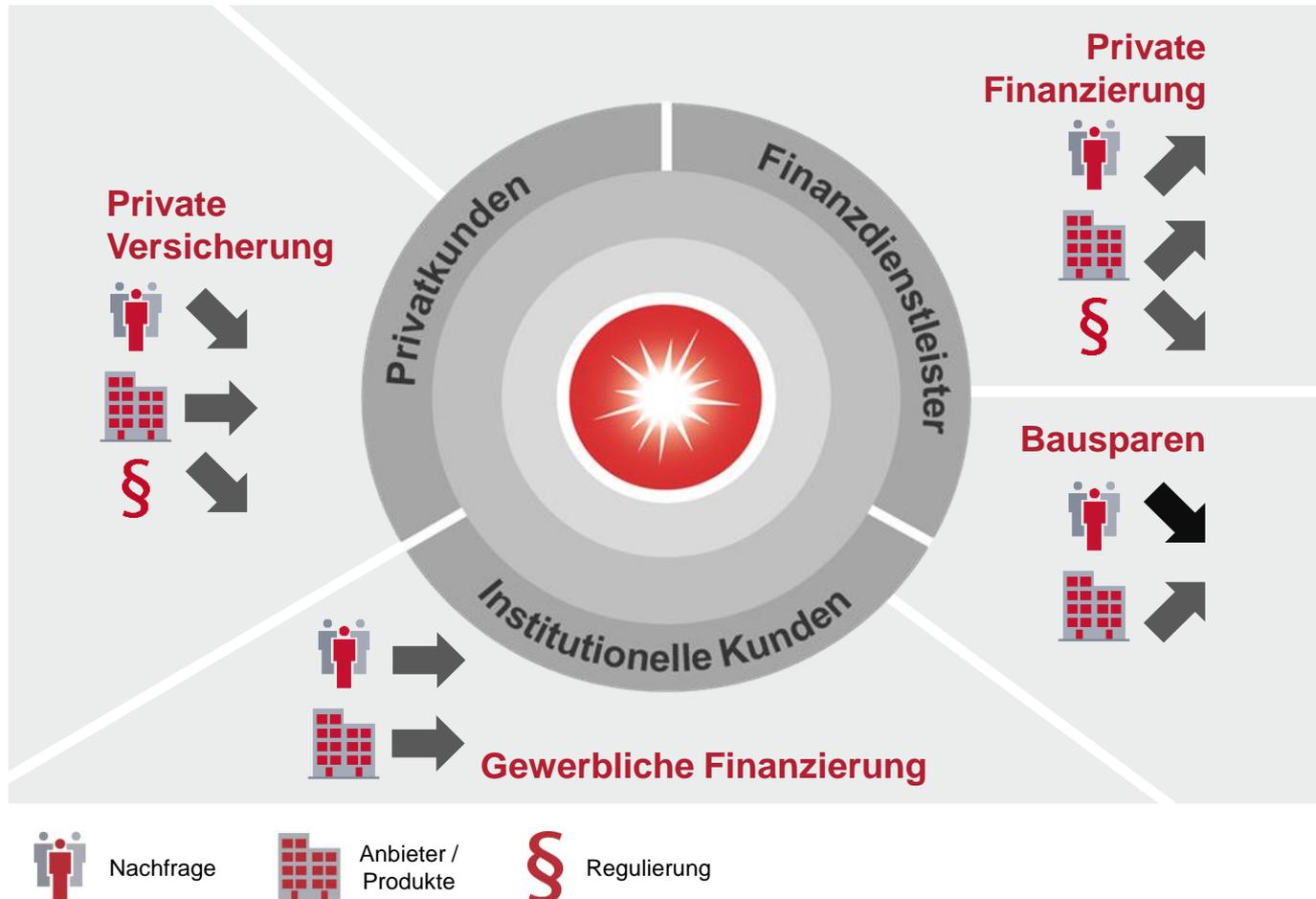
Zinsen in 2014 weiter rückläufig

Entwicklung zentraler Zinssätze seit 2011



Das Marktumfeld für Finanzdienstleistungen wandelt sich tiefgreifend

Entwicklung des Marktumfeldes für die Geschäftsfelder des Hypoport-Konzerns im Jahr 2014



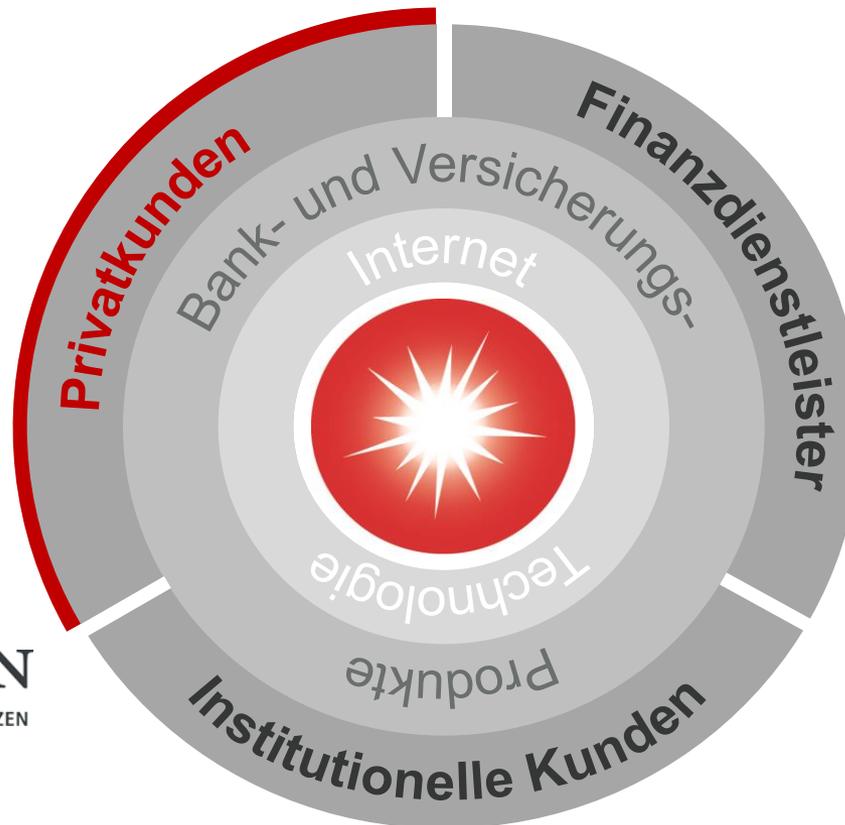


Inhalt

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

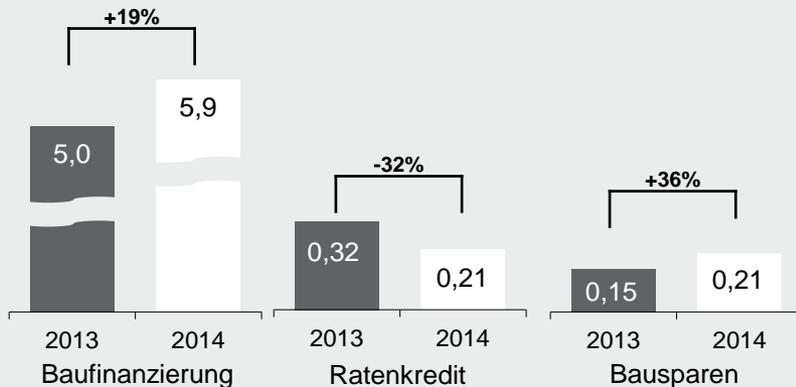
 **EUROPACE**

Der Marktanteil in der privaten Baufinanzierung wächst weiter

Privatkunden: Vermittlungsvolumen Finanzierung und Finanzierungssegmente

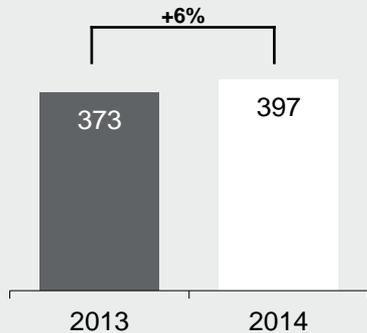
Vermittlungsvolumen Finanzierungen Privatkunden

(Mrd. €)



Berater Finanzierung im Filialvertrieb

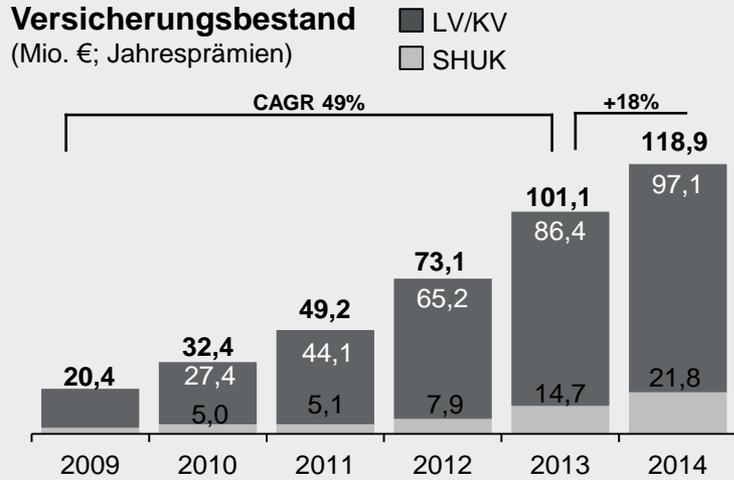
(Anzahl)



- Deutliche Steigerung des Marktanteils in der Immobilienfinanzierung in stagnierendem Gesamtmarkt.
- Bausparmarkt aufgrund dauerhaft niedriger Zinsen und angepasster Bausparprodukte rückläufig. Dank Cross-Selling zur Zinsabsicherung (Vor-Ort-Beratung) dennoch Wachstum.
- Online-Ratenkreditmarkt ist hart umkämpft. Deshalb Fokussierung auf profitable Vor-Ort-Beratung durch Filialvertrieb.
- Zuwachs und deutliche Produktivitätssteigerung bei Finanzierungsberatern.

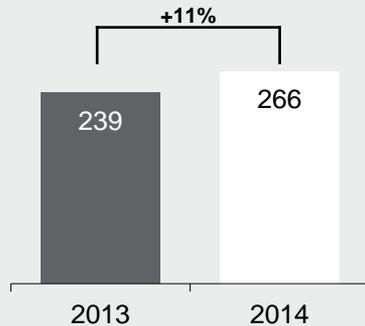
Deutliches Wachstum im Versicherungsbestand

Privatkunden: Versicherungsbestand und wiederkehrende Courtagen



Berater Versicherung im Filialvertrieb

(Anzahl Berater)



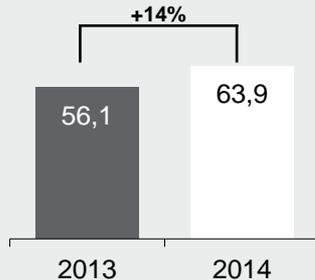
- Deutliches Wachstum im Versicherungsbestand, insbesondere im nachhaltigen und margenträchtigen SHUK-Segment.
- Neugeschäft bei Kranken- und Lebensversicherungen bleibt aufgrund von weiteren Regulierungen und Niedrigzinsen unter Druck.
- Fortschreitender Automatisierungsgrad in den Vertriebs- und Bestandsprozessen unseres Versicherungsgeschäfts führt zu deutlichen Kostensenkungen.

Ertragreich dank Finanzierungswachstum und Sanierung des Versicherungsgeschäfts

Privatkunden: Umsatz, Rohertrag und Ertrag

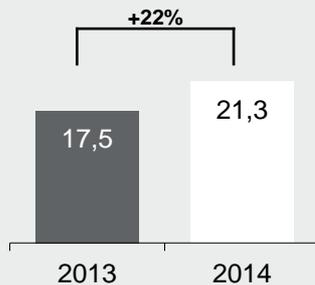
Umsatz

(Mio. €)



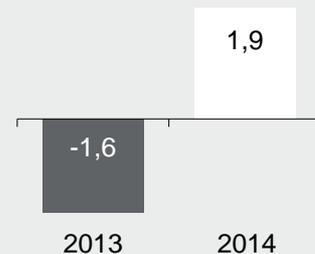
Rohertrag

(Mio. €)



EBIT

(Mio. €)



- Ausweitung der Marktanteile im Bereich Finanzierung lässt Umsatz zweistellig wachsen.
- Sanierung des Versicherungssegments zeigt Wirkung. Andauernd rückläufiges Neugeschäft aufgrund der Marktverwerfungen belastet weiterhin. Das Bestandswachstum schreitet voran.
- Aufgrund weiter wachsender Vertriebsleistung in der Finanzierung und Effizienzgewinn bei Versicherungen erhöht sich das EBIT deutlich.

Geschäftsbereich Finanzdienstleister

Vorstellung der Segmentergebnisse



DR. KLEIN
DIE PARTNER FÜR IHRE FINANZEN

 **EUROPACE**

Mit 36,2 Mrd. Euro Transaktionsvolumen erfolgreichstes Jahr

Finanzdienstleister: Transaktionsvolumen und Partneranzahl

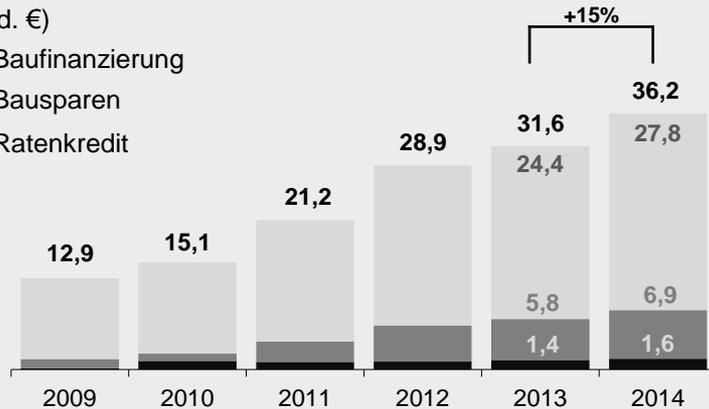
Transaktionsvolumen

(Mrd. €)

□ Baufinanzierung

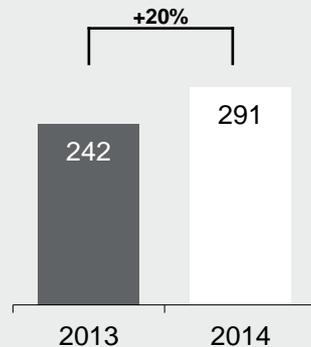
■ Bausparen

■ Ratenkredit



Vertragspartner

(Anzahl)



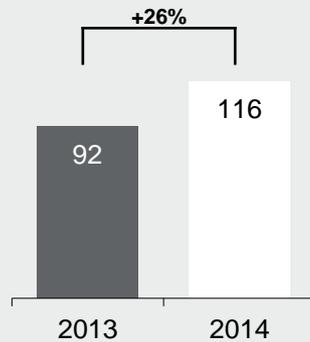
- Immobilienfinanzierung auf EUROPACE gewinnt weitere Marktanteile.
- Durch Cross-Selling-Effekte konnte das Bausparvolumen entgegen der Marktentwicklung gesteigert werden.
- Wachstum im Bereich Ratenkredit durch Marktplatzeffekt.
- Alle relevanten Großbanken sind auf EUROPACE vertreten. Weiteres Wachstum der Partnerzahl vor allem durch FINMAS und GENOPACE.
- Neues Vertriebs-Frontend EUROPACE 2 wird am Markt gut angenommen. Vollständige Migration aller Partner bis einschließlich 2016 geplant.

GENOPACE und FINMAS wachsen in 2014 kräftig

Finanzdienstleister: Partneranzahl von FINMAS und GENOPACE

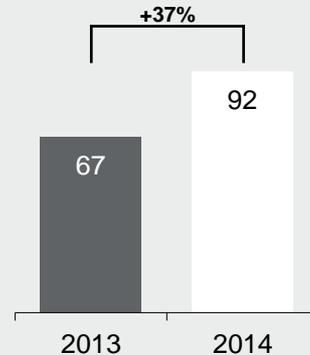
GENOPACE Vertragspartner

(Anzahl)



FINMAS Vertragspartner

(Anzahl)



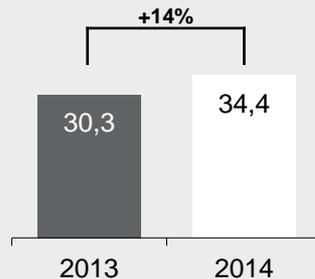
- GENOPACE: In 2014 wurde die Schwelle von 100 Partnern überschritten.
- GENOPACE: 15 der Top-25 Volks- und Raiffeisenbanken sind Vertragspartner.
- FINMAS: Nutzung der Möglichkeiten des Multikanalvertriebs rückt für Sparkassen zunehmend in den Fokus.
- FINMAS: 13 der Top-25 Sparkassen sind Vertragspartner.
- Hohe Investitionen durch weiterhin langen Sales-Zyklus bei Partnergewinnung und nachfolgender Nutzungsintensivierung. Weiterhin enormes Wachstumspotenzial selbst bei den bestehenden Vertragspartnern.

EUROPACE ist weiterhin auf Kurs

Finanzdienstleister: Umsatz, Rohertrag und Ertrag

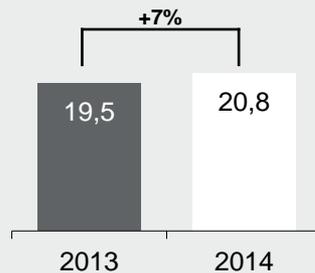
Umsatz

(Mio. €)



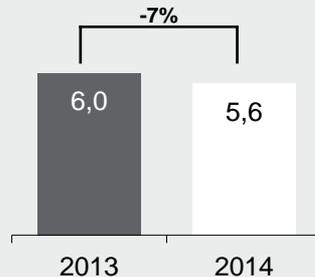
Rohertrag

(Mio. €)



EBIT

(Mio. €)

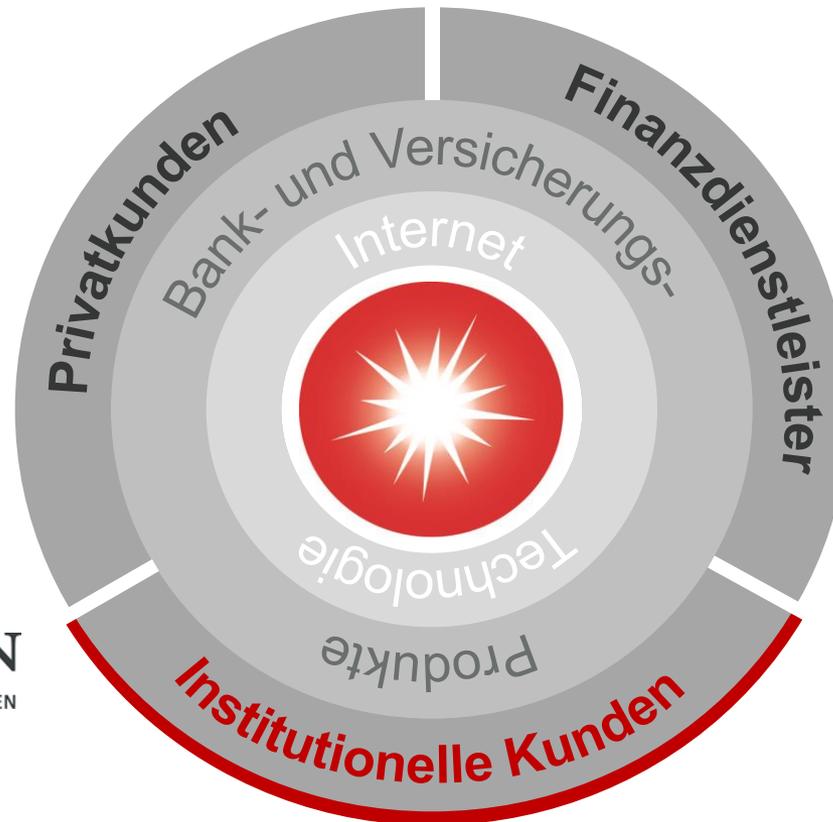


- Stetige Ausweitung der Marktanteile kommt gut voran.
- Der Packager soll ertragsneutraler Vertriebsunterstützer für die Plattformpartner sein (Umsatz \approx Vertriebskosten). Als Sondereffekt war 2013 ein Teil des Packager-Umsatzes mit 0,6 Mio. Euro ertragswirksam, in 2014 ein kleiner Verlust von 0,2 Mio. Euro.
- EBITDA um 6 Prozent auf 8,6 Mio. Euro gestiegen (8,1 Mio. Euro).
- Im EBIT ist ein Negativeffekt von 1,0 Mio. Euro aufgrund eines zunehmend neutraleren Aktivierungsergebnisses aus der Plattformentwicklung enthalten.
- Trotzdem erfreuliche EBIT-Marge von 16 Prozent.

* Werte 2013 angepasst

Geschäftsbereich Institutionelle Kunden

Vorstellung der Segmentergebnisse



DR. KLEIN
DIE PARTNER FÜR IHRE FINANZEN

 **EUROPACE**

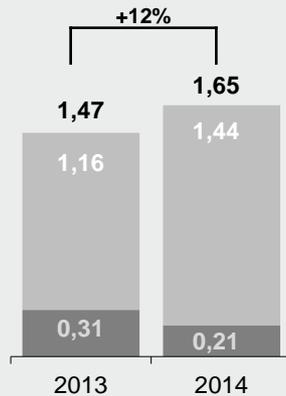
Dienstleistungen rund um die Finanzierung gewinnen weiter an Bedeutung

Institutionelle Kunden: Vermittlungsvolumen und Consulting-Umsatz

Vermittlungsvolumen Finanzierung

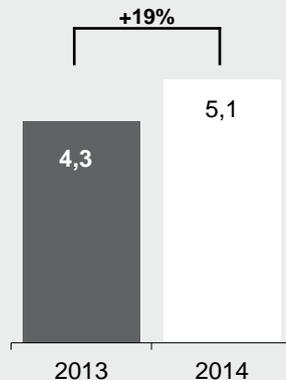
(Mrd. €)

Neugeschäft
 Prolongation



Consulting-Umsatz

(Mio. €)

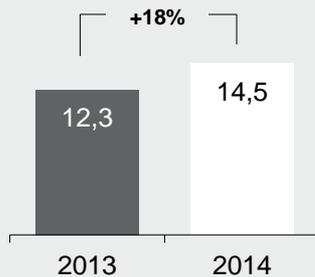


- Neugeschäftsvolumen trotz eines impulslosen Zinsumfeldes deutlich gewachsen.
- Geringeres Prolongationsgeschäft aufgrund der Laufzeitstruktur des betreuten Kreditportfolios.
- Consulting-Dienstleistungen gewinnen weiter an Bedeutung.

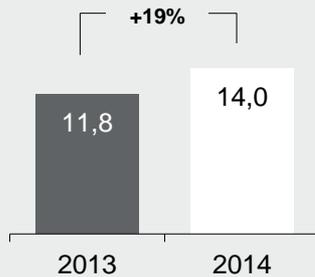
Erfolgreiches Jahr für den Geschäftsbereich Institutionelle Kunden

Institutionelle Kunden: Umsatz, Rohertrag und Ertrag

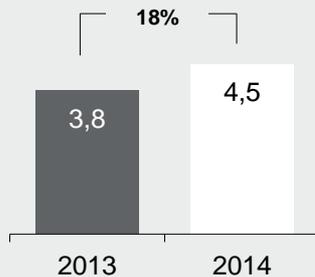
Umsatz (Mio. €)



Rohertrag (Mio. €)



EBIT (Mio. €)



- Gestärkte Kundenbindung und Ausweitung des Produktangebotes sorgt für soliden Geschäftsverlauf über alle Quartale 2014.
- Aufbau neuer Produktbereiche (Gründung KVG im neuen Geschäftsfeld Immobilieninvestment) bedingt erhöhtes Kostenniveau.
- Deutliches Wachstum in Umsatz und Ertrag.

* Werte 2013 angepasst



Inhalt

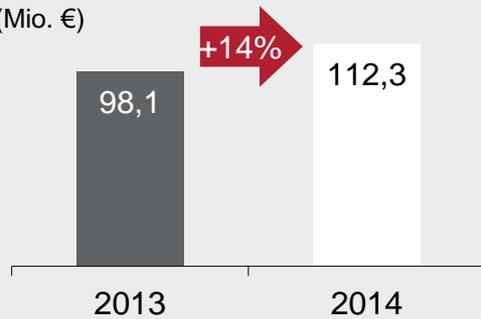
1. Marktumfeld
 2. Entwicklung der Geschäftsbereiche
 3. **Kennzahlen im Überblick**
 4. Die Aktie
 5. Ausblick
- 

Hypoport wächst in 2014 ertragreich

Kennzahlen des Hypoport-Konzerns im Überblick

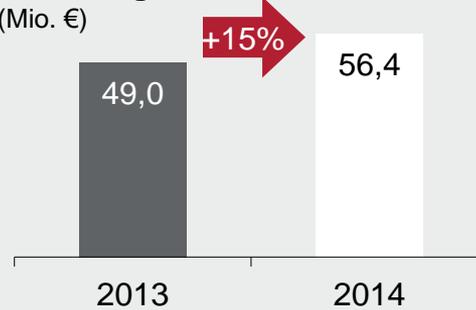
Umsatz

(Mio. €)



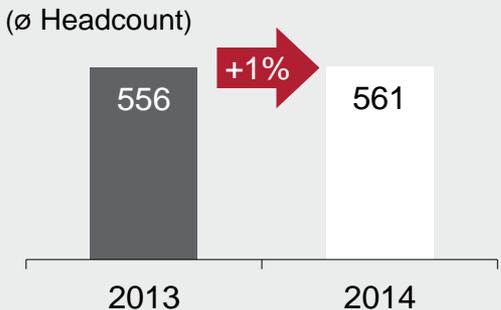
Rohertrag

(Mio. €)



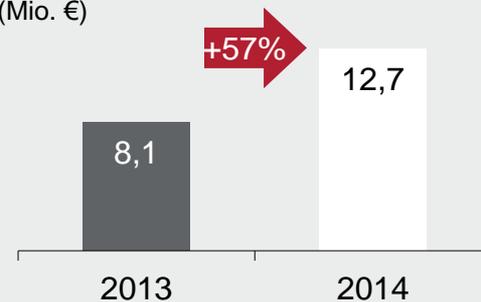
Anzahl der Mitarbeiter

(Ø Headcount)



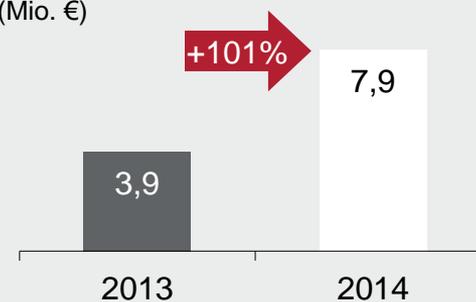
EBITDA

(Mio. €)



EBIT

(Mio. €)



Konzernergebnis

(Mio. €)



* Werte 2013 angepasst

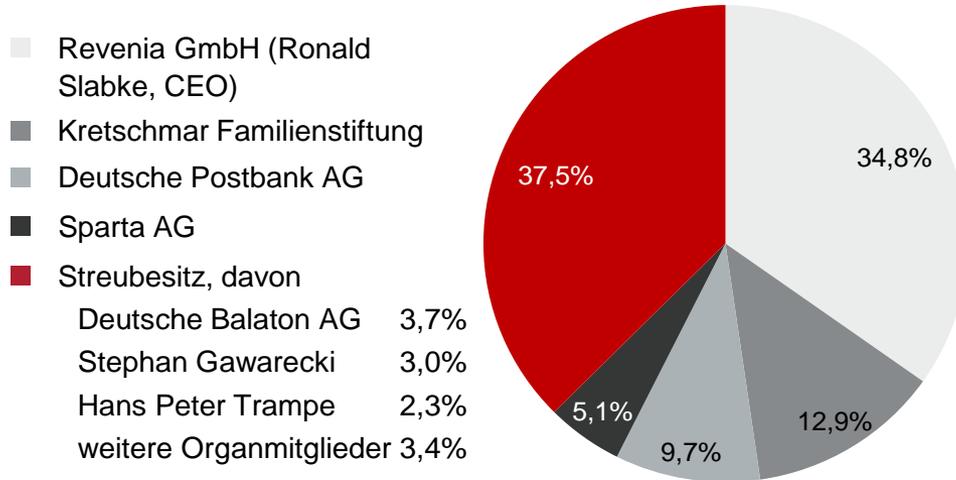


Inhalt

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

Aktienkurs folgt dem erfolgreichen Jahresauftakt

Kursverlauf und Aktionärsstruktur zum 31. Dezember 2014



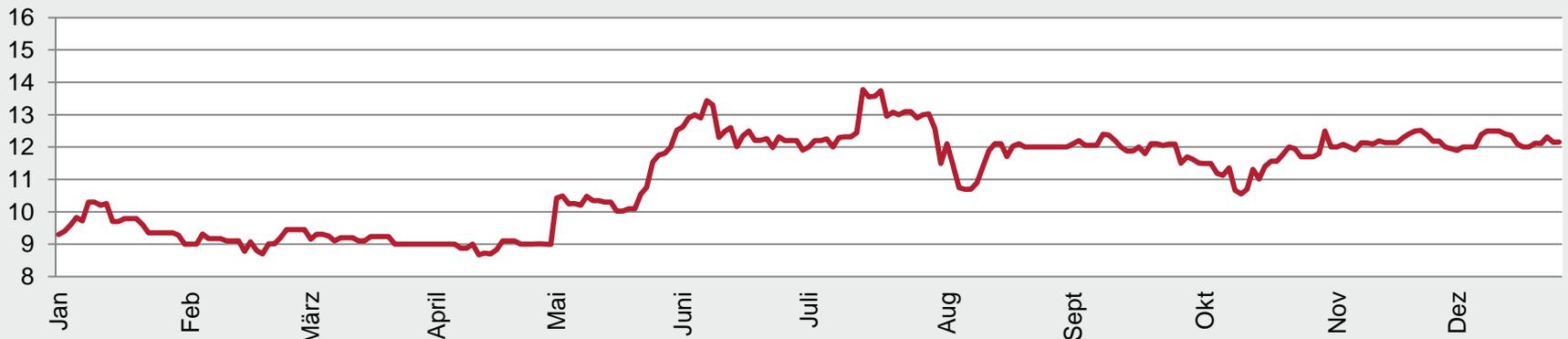
Research

Analyst	Empfehlung	Kursziel	Datum
Montega	Kaufen	18,50 €	24.02.2015
ODDO Seydler	Kaufen	17,00 €	30.01.2015
CBS Research	Kaufen	17,00 €	04.08.2014

Aktienrückkaufprogramme

Jahr	Erworbene Aktien	Max. Kurs
2015	Laufend	14,00 €
2014	25.271 Stücke	13,00 €
2012	60.000 Stücke	-

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





Inhalt

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

Hypoport wird das profitable Wachstum fortsetzen

Hypoport Konzern Ausblick für das Jahr 2015ff

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 einen starken Ausbau des Finanzierungsgeschäftes, eine Sanierung des Versicherungsgeschäftes und eine **systematische Verbesserung unserer Margenstruktur** an.

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

Hypoport erwartet für Umsatz und Ertrag im Jahr 2015 ein leicht zweistelliges Wachstum.