




Starker Jahresauftakt für Hypoport

Geschäftszahlen für das erste Quartal 2015



Inhalt

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

Das Marktumfeld für Finanzdienstleistungen wandelt sich tiefgreifend

Auswirkung des Marktumfeldes auf die Hypoport Geschäftsbereiche

Private Versicherung

Privatkunden



- Niedrigzinsumfeld macht LV/PKV weiter unattraktiv



- Weiter hoher Regulierungsdruck



Gewerbliche Finanzierung

Institutionelle Kunden



- Impulsloses Zinsumfeld sorgt für lethargischen Markt



Private Finanzierung

Privatkunden, Finanzdienstleister



- Stabiles Marktvolumen trotz Niedrigzinsen (2014: +3 Prozent)



- Q1 frühe Bautätigkeit



- Produkthanbieter wollen wachsen

Bausparen

Finanzdienstleister, Privatkunden, Institutionelle Kunden



- Niedrige Verzinsung in Sparphase unattraktiv



- Zinssicherung wenig nachgefragt



Kundennachfrage



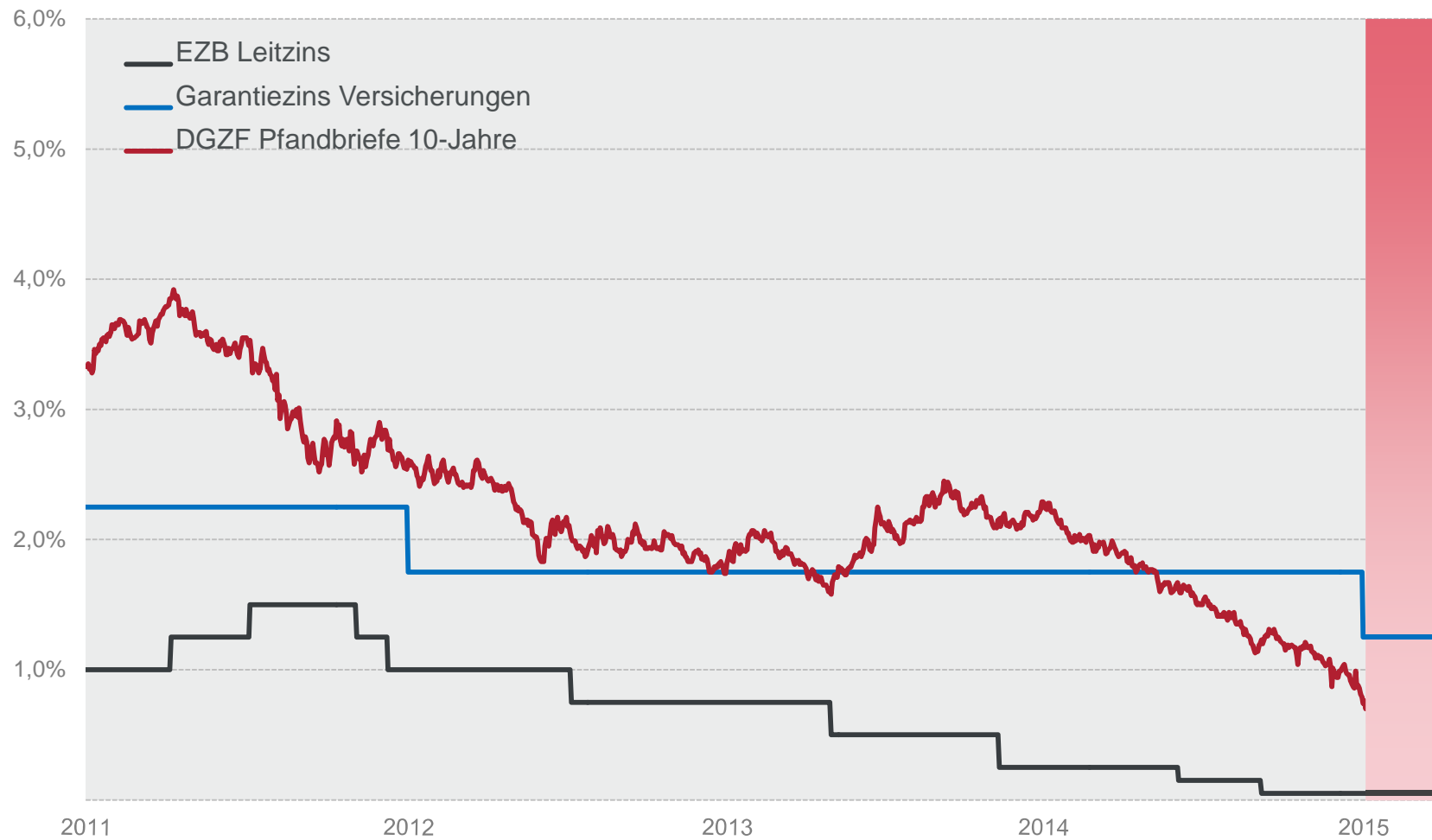
Produktangebot



Regulierung


Zinsen fallen zum Jahresauftakt 2015 weiter

Entwicklung zentraler Zinssätze seit 2011





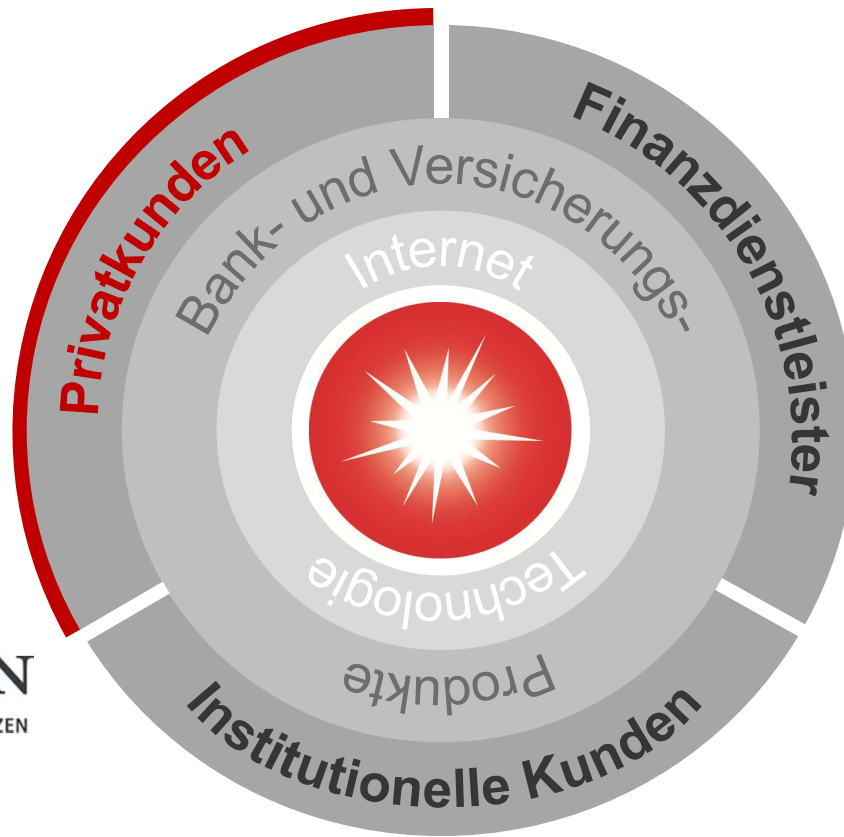
Inhalt

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**

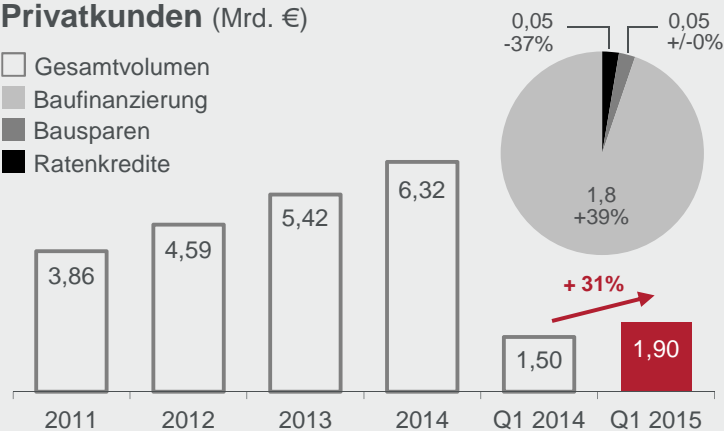
Marktanteil in der privaten Baufinanzierung wächst weiter deutlich

Privatkunden: Vermittlungsvolumen Finanzierung und Berateranzahl

Vermittlungsvolumen Finanzierungen

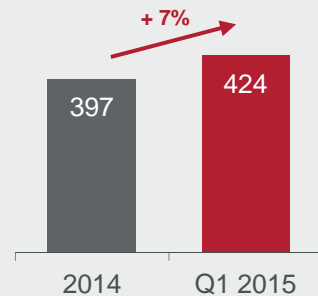
Privatkunden (Mrd. €)

- Gesamtvolumen
- Baufinanzierung
- Bausparen
- Ratenkredite



Berater Finanzierung im Filialvertrieb

(Anzahl)



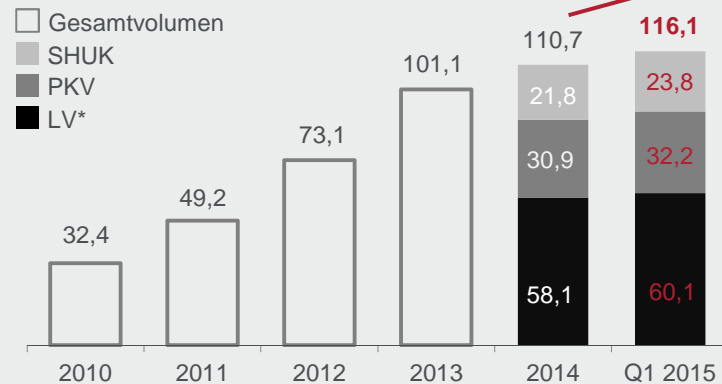
- Immobilienfinanzierung mit deutlicher Steigerung des Marktanteils
- Online-Ratenkreditmarkt ist hart umkämpft. Fokus auf profitable Vor-Ort-Beratung durch Filialvertrieb.
- Bausparmarkt rückläufig. Dennoch stabile Transaktionen.
- Filialvertrieb Dr. Klein verstärkt durch Testsiege und Presseberichte den Kundenzugang.
- Zuwachs und Produktivitätssteigerung bei Finanzierungsberatern.

Versicherungsbestand wird weiter ausgebaut

Privatkunden: Versicherungsbestand und Berateranzahl

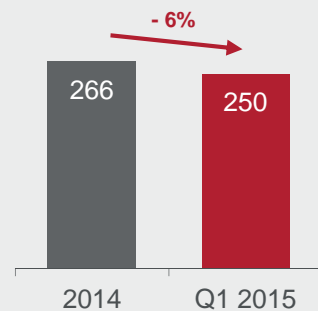
Versicherungsbestand

(Mio. €; Jahresprämie)



Berater Versicherung im Filialvertrieb

(Anzahl)



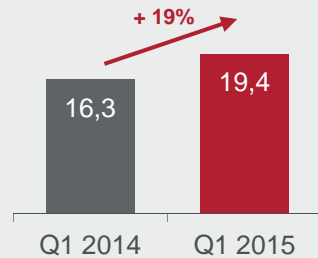
* LV bereinigt

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

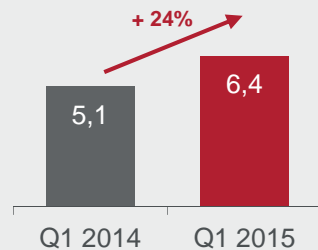
Umsatz- und Ertragswachstum zeigen nachhaltigen Turnaround

Privatkunden: Umsatz, Rohertrag und Ertrag

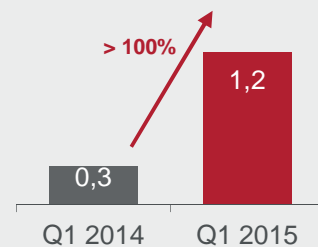
Umsatz (Mio. €)



Rohertrag (Mio. €)



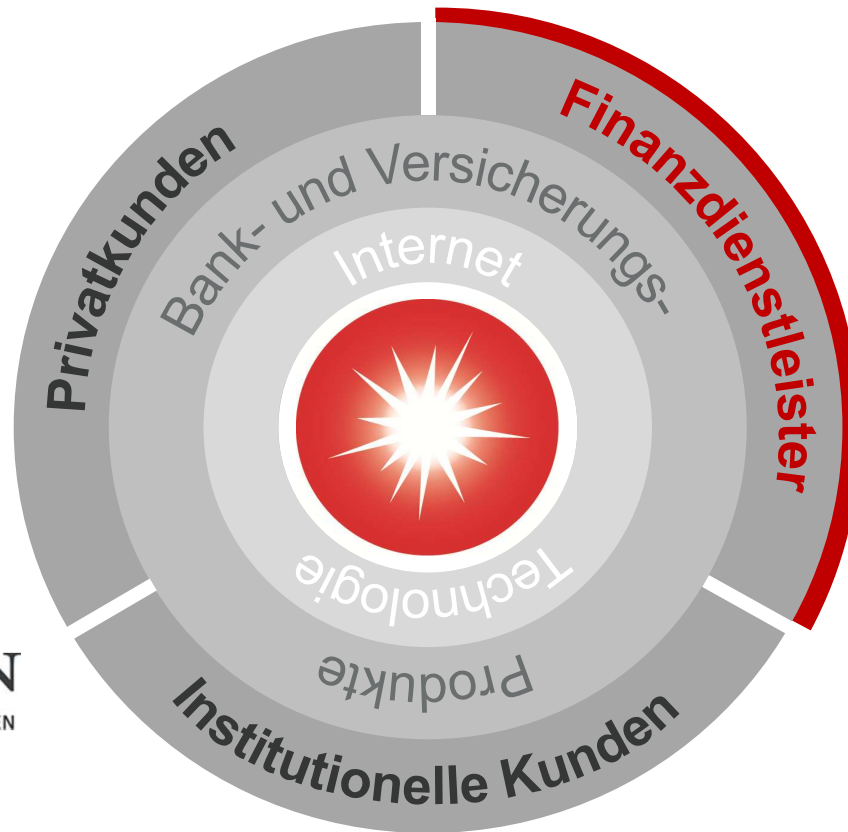
EBIT (Mio. €)



- Ausweitung der Marktanteile im Bereich Finanzierung lässt Umsatz zweistellig wachsen.
- Sanierung des Versicherungssegments zeigt Wirkung. Das Bestandswachstum schreitet voran.
- Aufgrund weiter wachsender Vertriebsleistung in der Finanzierung und Effizienzgewinn bei Versicherungen sehr erfreuliches EBIT.

Geschäftsbereich Finanzdienstleister

Vorstellung der Segmentergebnisse



DR. KLEIN
DIE PARTNER FÜR IHRE FINANZEN

 **EUROPACE**

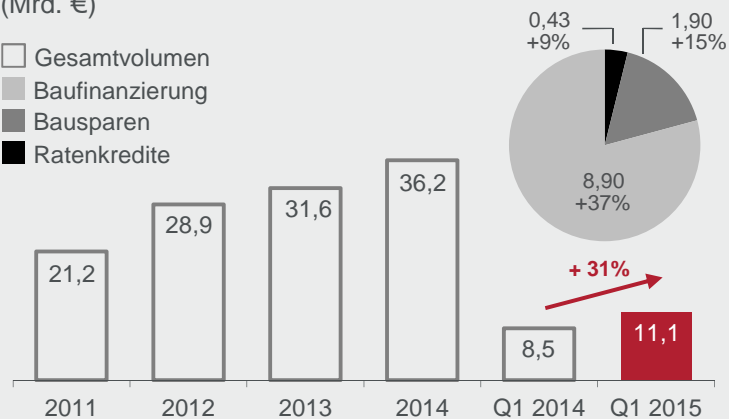
Mit 11,1 Mrd. Euro neuer Transaktionsrekord

Finanzdienstleister: Transaktionsvolumen und Partneranzahl

Transaktionsvolumen

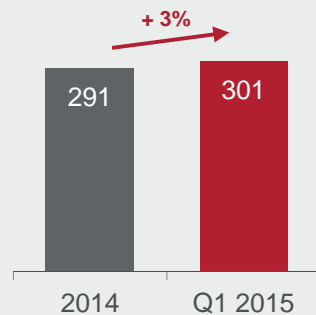
(Mrd. €)

- Gesamtvolumen
- Baufinanzierung
- Bausparen
- Ratenkredite



Vertragspartner

(Anzahl)

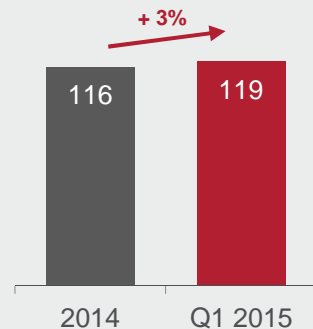


- Immobilienfinanzierung auf EUROPACE gewinnt weitere Marktanteile.
- Bausparvolumen profitiert von optimierter Cross-Selling Lösung in der Plattform.
- Neues Vertriebs-Frontend EUROPACE 2 wird am Markt gut angenommen. Vollständige Migration aller Partner bis einschließlich 2016 geplant.

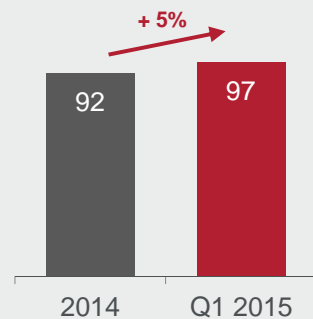
GENOPACE und FINMAS wachsen weiter

Finanzdienstleister: Partneranzahl von FINMAS und GENOPACE

GENOPACE Vertragspartner (Anzahl)



FINMAS Vertragspartner (Anzahl)

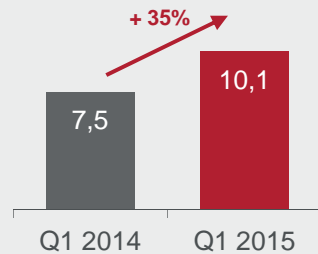


- GENOPACE: 15 der Top-25 Volks- und Raiffeisenbanken sind Vertragspartner.
- FINMAS: 13 der Top-25 Sparkassen sind Vertragspartner.
- FINMAS: Nutzung der Möglichkeiten des Multikanalvertriebs rückt für Sparkassen zunehmend in den Fokus.
- Investitionen in langen Sales-Zyklus bei der Partnergewinnung und nachfolgender Nutzungsintensivierung.
- Weiterhin hohes Wachstumspotenzial bei bestehenden und neuen Partnern.

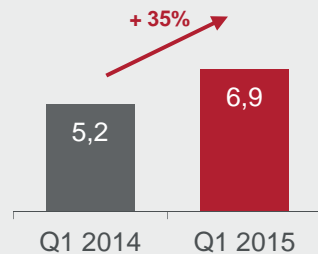
B2B Marktplatz steigert Profitabilität weiter

Finanzdienstleister: Umsatz, Rohertrag und Ertrag

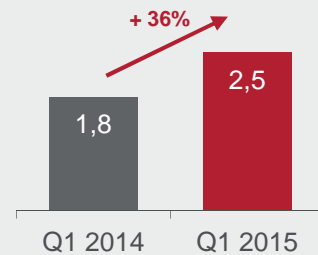
Umsatz (Mio. €)



Rohertrag (Mio. €)



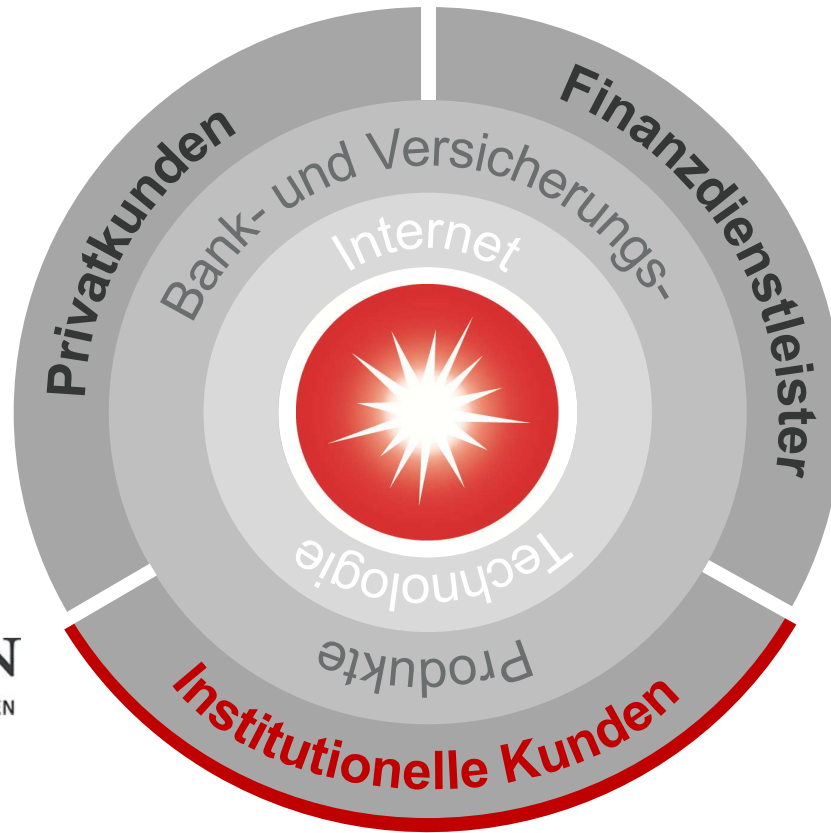
EBIT (Mio. €)



- Stetige Ausweitung der Marktanteile kommt gut voran.
- Auch der Trend zu langen Zinsbindungsfristen stärkt die Umsätze.
- Weitere Neutralisierung des Aktivierungsergebnisses aus der Plattformentwicklung.
- Ertrag mit neuem Quartalsrekord. EBIT-Marge steigt auf 24 Prozent.

Geschäftsbereich Institutionelle Kunden

Vorstellung der Segmentergebnisse



DR. KLEIN
DIE PARTNER FÜR IHRE FINANZEN

 **EUROPACE**

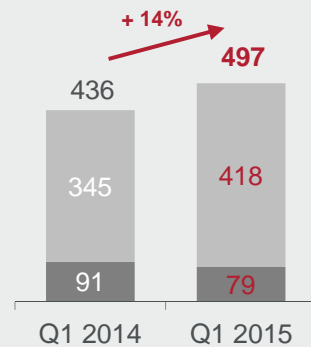
Dienstleistungen rund um die Finanzierung gewinnen weiter an Bedeutung

Institutionelle Kunden: Vermittlungsvolumen und Consulting-Umsatz

Vermittlungsvolumen Finanzierung

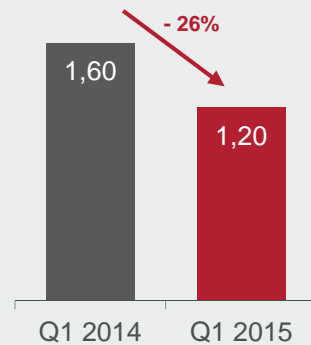
(Mio. €)

- Neugeschäft
- Prolongation



Consulting-Umsatz

(Mio. €)

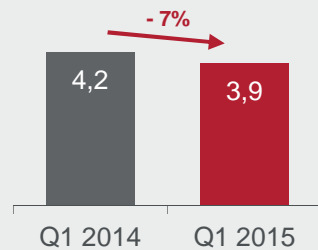


- Neugeschäftsvolumen trotz eines impulslosen Zinsumfeldes solide gewachsen.
- Geringeres Prolongationsgeschäft aufgrund der Laufzeitstruktur des betreuten Kreditportfolios.
- Consulting-Dienstleistungen gewinnen für Cross-Selling der Finanzierungsprodukte weiter an Bedeutung

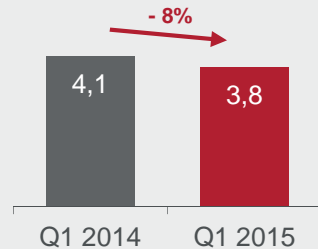
Solide Entwicklung in allen Geschäftsfeldern

Institutionelle Kunden: Umsatz, Rohertrag und Ertrag

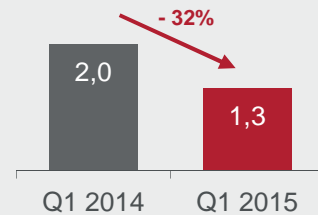
Umsatz (Mio. €)



Rohertrag (Mio. €)




EBIT (Mio. €)



- Gestärkte Kundenbindung und Ausweitung des Produktangebotes sorgt für soliden Jahresauftakt 2015.
- Aufbau neuer Produktbereiche (Gründung KVG im neuen Geschäftsfeld Immobilieninvestment) bedingt erhöhtes Kostenniveau.
- Rückgang in Umsatz und Ertrag aufgrund geringerer „Big-Deals“ gegenüber sehr starkem Vorjahresquartal liegt im Rahmen der hohen Volatilität des Geschäftsmodells.
- Vertriebs-Pipeline ist gut gefüllt.



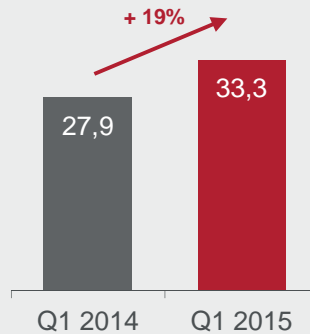
Inhalt

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

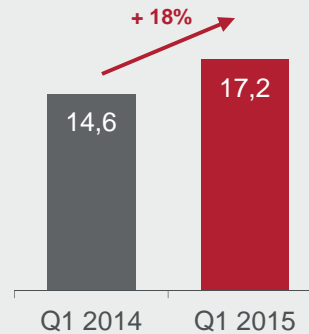
Starker Jahresauftakt für Hypoport

Hypoport Kennzahlen im Überblick

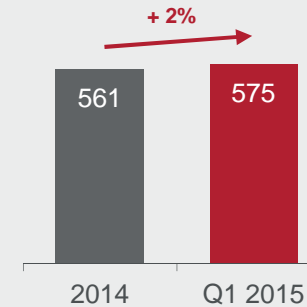
Umsatz
(Mio. €)



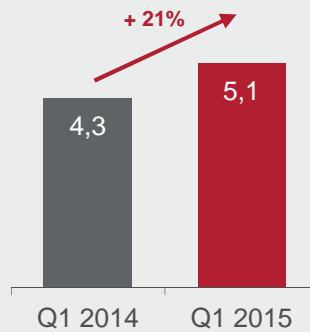
Rohertrag
(Mio. €)



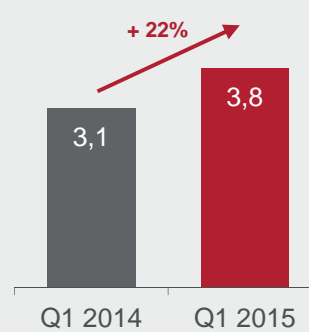
Anzahl der Mitarbeiter
(Anzahl)



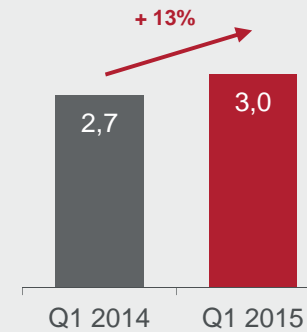
EBITDA
(Mio. €)



EBIT
(Mio. €)




Konzernergebnis
(Mio. €)





Inhalt

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

Aktienkurs zeigt die Erfolge aus 2014

Aktionärsstruktur, Kursverlauf, Research und ARP zum 31. März 2015

□ Ronald Slabke (Co-Founder, CEO)

■ Prof. Thomas Kretschmar (Co-Founder, Aufsichtsrat)

■ Deutsche Postbank AG

■ Streubesitz, davon:

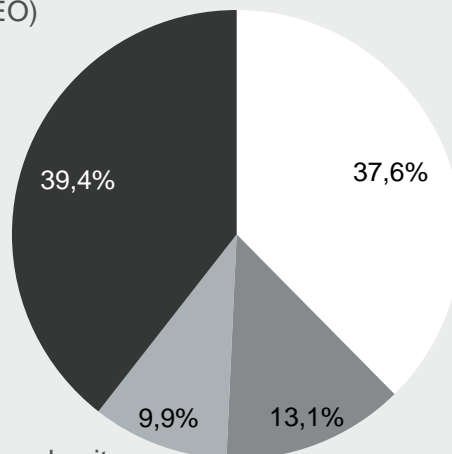
Sparta AG 3,9%

Deutsche Balaton AG 3,8%

Stephan Gawarecki 3,0%

Hans Peter Trampe 2,3%

weitere Organmitglieder 1,0%



6.194.958 Aktien abzgl. 105.090 Eigenbesitz

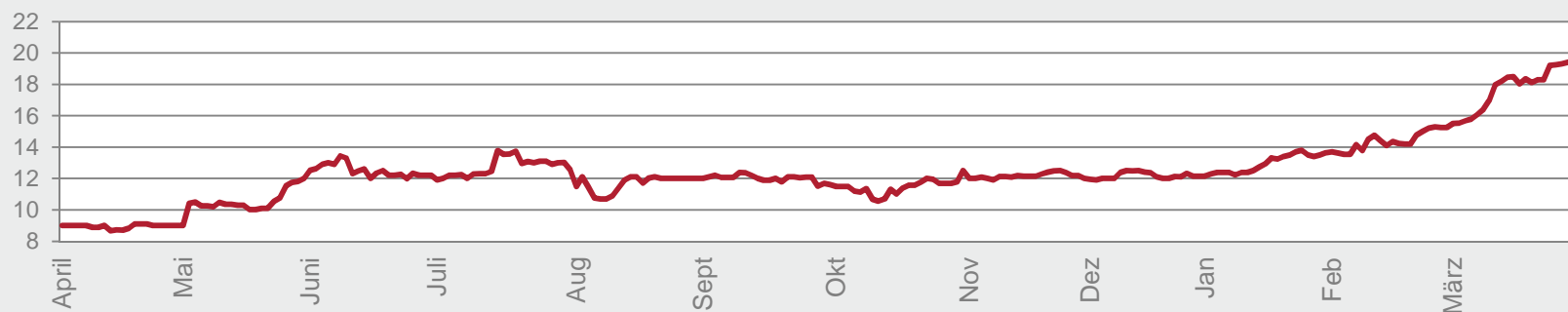
Research

Analyst	Empfehlung	Kursziel	Datum
ODDO Seydler	Kaufen	21,00 €	17.03.2015
Montega	Kaufen	23,00 €	10.03.2015
CBS Research	Kaufen	17,00 €	03.11.2014

Aktienrückkaufprogramme


Jahr	Erworbene Aktien	Max. Kurs
2015	Laufend	19,00 €
2014	26.045 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 2015

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 2015 ein prozentual leicht zweistelliges Umsatzwachstum. Zusätzlich rechnet Hypoport mit einem Anstieg der EBIT-Marge und daraus resultierend einem überproportionalen Ertragszuwachs.