

Rekordhalbjahr für Hypoport

Geschäftszahlen für das erste Halbjahr 2015

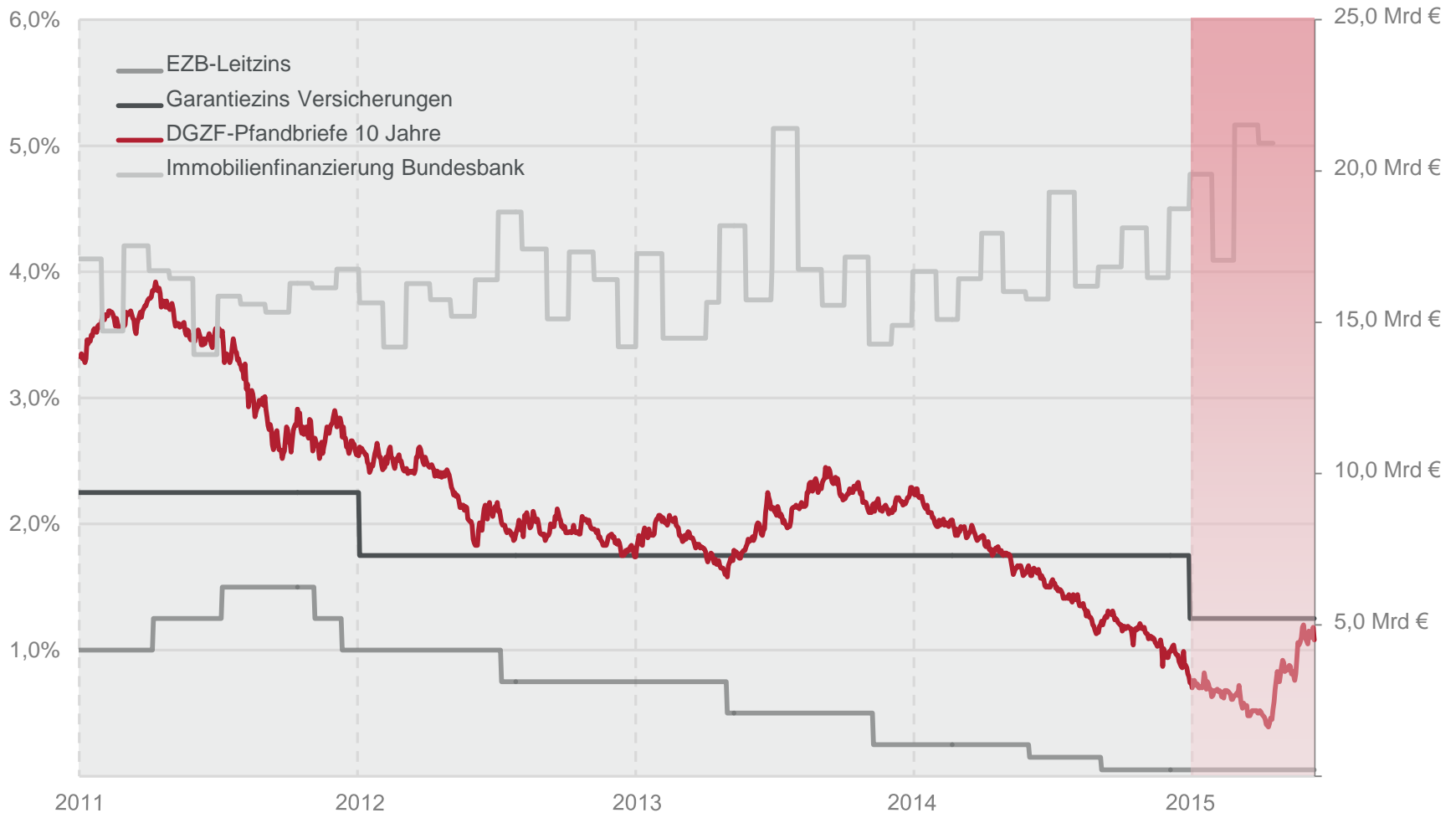


Inhalt

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

Kontinuierlicher Rückgang der langfristigen Zinsen in Q2 durchbrochen

Entwicklung zentraler Zinssätze und der Immobilienfinanzierungen in Deutschland



Marktumfeld für Finanzdienstleistungen wandelt sich tiefgreifend

Entwicklung des Marktumfelds für relevante Finanzdienstleistungsprodukte

Private Versicherung

Privatkunden



- Niedrigzinsumfeld macht LV/PKV weiter unattraktiv



- Weiter hoher Regulierungsdruck



Gewerbliche Finanzierung

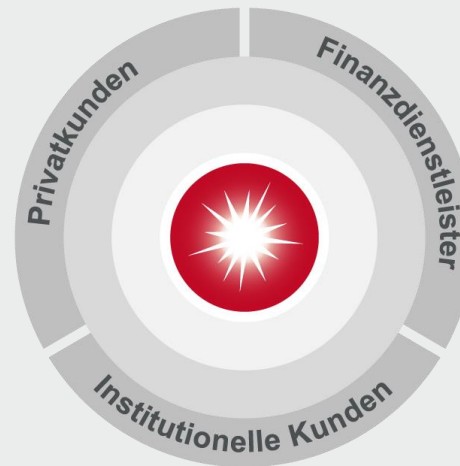
Institutionelle Kunden



- Zinsumfeld setzt positive Impulse für Geschäftsabschlüsse



- Investitionen in Neubauten werden steigen



Private Finanzierung

Privatkunden, Finanzdienstleister



- Positive Impulse aus Zinsumfeld



- Wachstum des Gesamtmarktes (Baufi-Neugeschäft Jan. bis Mai 2015: +21%)



- Wohnimmobilienkreditrichtlinie beschäftigt Produkthanbieter

Bausparen

Finanzdienstleister, Privatkunden, Institutionelle Kunden




- Zinssicherung wieder mehr nachgefragt. Als Sparprodukt weiter geringe Nachfrage.





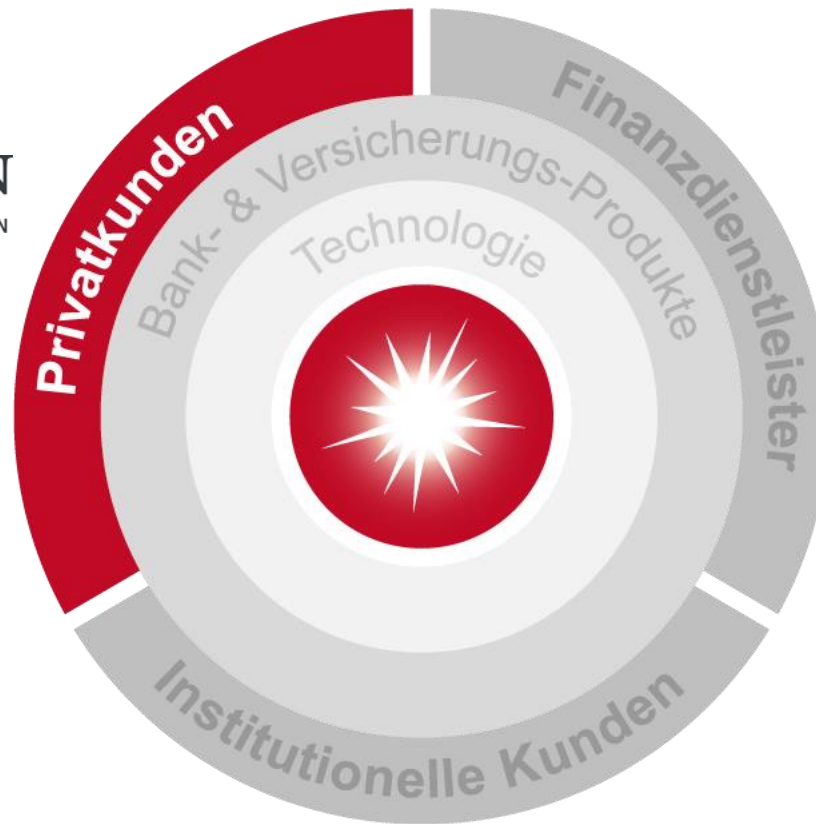
Inhalt

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

Geschäftsbereich Privatkunden

Vorstellung der Segmentergebnisse

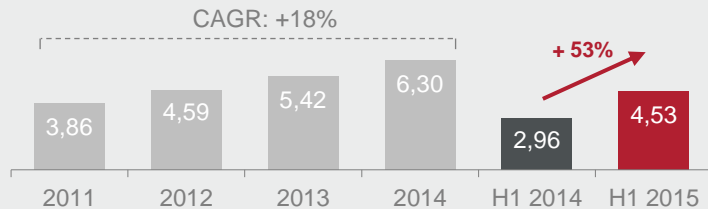
DR. KLEIN
DIE PARTNER FÜR IHRE FINANZEN



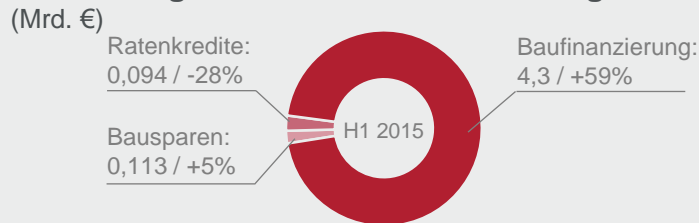
Rasanten Wachstum in der privaten Immobilienfinanzierung

Privatkunden: Vermittlungsvolumen Finanzierung und Berateranzahl

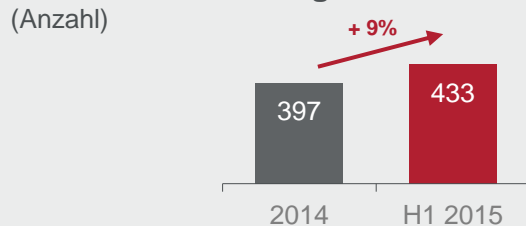
Vermittlungsvolumen Finanzierungen (Mrd. €)



Vermittlungsvolumen nach Produktsegment (Mrd. €)



Berater Finanzierung im Filialvertrieb (Anzahl)

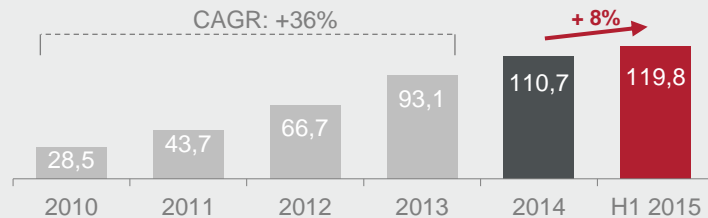


- In der Immobilienfinanzierung werden weiter deutliche Marktanteile gewonnen.
- Fokussierung auf Bausparen zur Zinsabsicherung ermöglicht leicht steigendes Volumen.
- Online-Ratenkreditmarkt ist hart umkämpft. Fokus auf profitable Vor-Ort-Beratung durch Filialvertrieb.
- Kundenzugang durch Ausbau des Online-Marketings weiter ausgeweitet.
- Zuwachs und Produktivitätssteigerung bei Finanzierungsberatern.

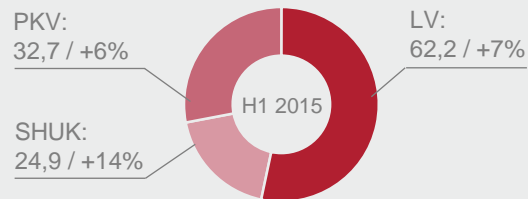
Automatisierung ermöglicht Effizienzgewinn im Versicherungsvertrieb

Privatkunden: Versicherungsbestand und Berateranzahl

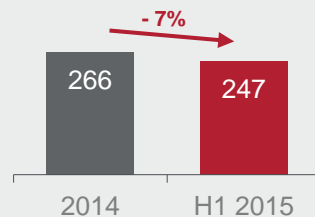
Versicherungsbestand (Mio. €, Jahresprämie)



Versicherungsbestand nach Produktsegment (Mio. €)



Berater Versicherung im Filialvertrieb (Anzahl)

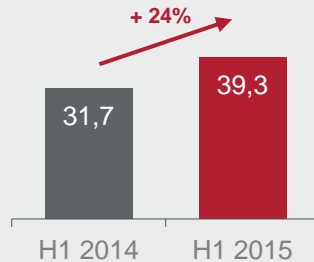


- Wachstum im Versicherungsbestand, insbesondere im nachhaltigen und margenträchtigen SHUK-Segment.
- Neugeschäft bei Kranken- und Lebensversicherungen bleibt aufgrund von weiteren Regulierungen und Niedrigzinsen unter Druck.
- Konzentration auf Berater mit Erfolg in der nachhaltigen Bestandsbetreuung.
- Fortschreitender Automatisierungsgrad in den Vertriebs- und Bestandsprozessen ermöglicht das Heben von Skaleneffekten.

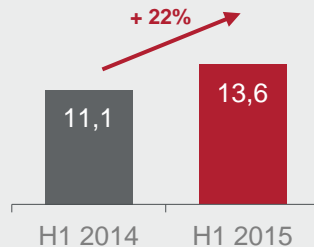
Stärke des Geschäftsmodells zeigt sich in Umsatz und Ertrag

Privatkunden: Umsatz, Rohertrag und Ertrag

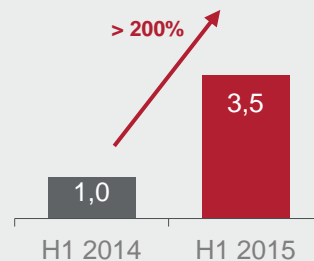
Umsatz (Mio. €)



Rohertrag (Mio. €)



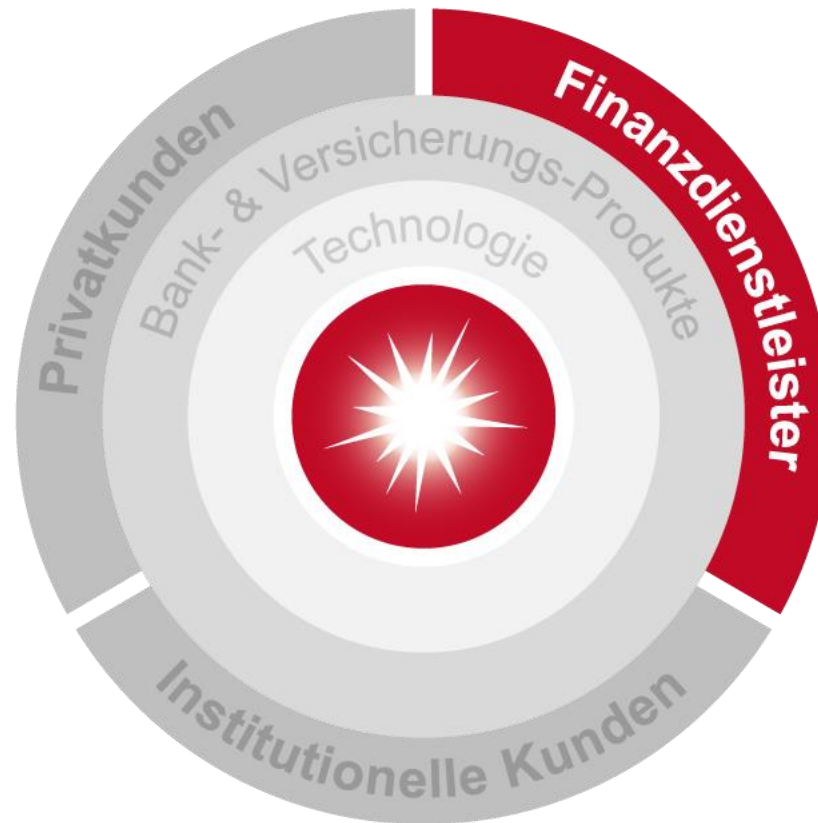
EBIT (Mio. €)



- Ausweitung der Marktanteile im Bereich Finanzierung lässt Umsatz deutlich zweistellig wachsen.
- Konzentration auf produktive Versicherungs-Berater steigert Rohertrag überproportional.
- Aufgrund rasant wachsender Vertriebsleistung in der Finanzierung und Effizienzgewinn bei Versicherungen deutlicher EBIT-Sprung.
- Erstes Halbjahr mit Rekorden in Umsatz und Ertrag abgeschlossen.

Geschäftsbereich Finanzdienstleister

Vorstellung der Segmentergebnisse

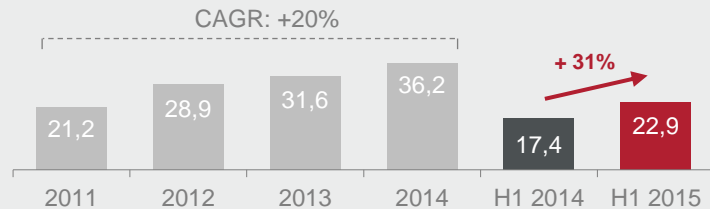


 **EUROPACE**

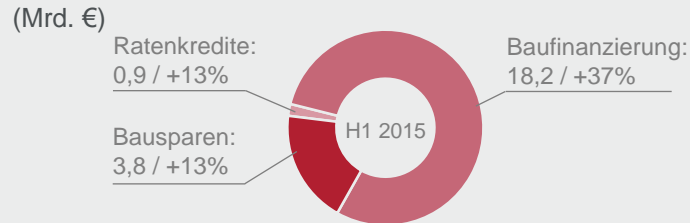
Mit 22,9 Mrd. Euro neuer Transaktionsrekord erreicht

Finanzdienstleister: Transaktionsvolumen und Partneranzahl

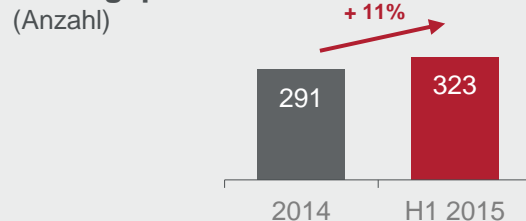
Transaktionsvolumen (Mrd. €)



Transaktionsvolumen nach Produktsegment (Mrd. €)



Vertragspartner (Anzahl)



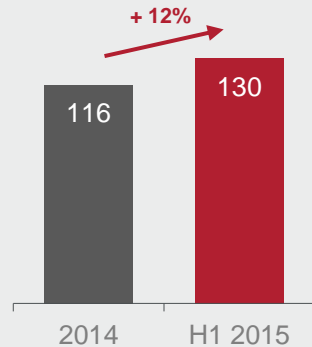
- Immobilienfinanzierung auf EUROPACE gewinnt weiter deutlich Marktanteile.
- Bausparvolumen profitiert von optimierter Cross-Selling-Lösung in der Plattform.
- Neues Vertriebs-Frontend EUROPACE 2 wird am Markt gut angenommen. Vollständige Umstellung aller Partner bis einschließlich 2016 geplant.
- Pilotphase für neues Ratenkredit-Frontend auf Basis von EUROPACE 2 gestartet.
- Gewinnung zusätzlicher Partner im zweiten Quartal beschleunigt.

GENOPACE und FINMAS wachsen weiter

Finanzdienstleister: Partneranzahl von FINMAS und GENOPACE

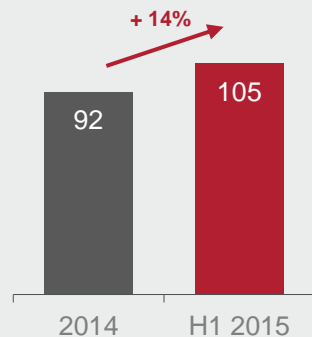
GENOPACE Vertragspartner

(Anzahl)



FINMAS Vertragspartner

(Anzahl)

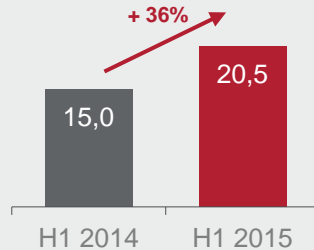


- GENOPACE: 16 der Top 25 Volks- und Raiffeisenbanken sind Vertragspartner.
- FINMAS: 15 der Top 25 Sparkassen sind Vertragspartner.
- Nutzung der Möglichkeiten des Multikanalvertriebs rückt in beiden Segmenten zunehmend in den Fokus.
- Investitionen in langen Sales-Zyklus bei der Partnergewinnung und nachfolgender Nutzungsintensivierung.
- Weiterhin hohes Wachstumspotenzial bei bestehenden und neuen Partnern.

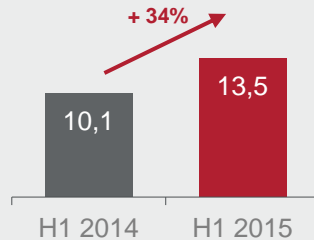
B2B-Marktplatz zeigt Skalierbarkeit

Finanzdienstleister: Umsatz, Rohertrag und Ertrag

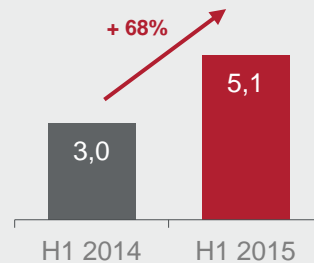
Umsatz (Mio. €)



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.
- EBIT-Marge erreicht 25 Prozent (H1 2014: 20 Prozent)
- Erstes Halbjahr mit Rekorden in Umsatz und Ertrag abgeschlossen.

Geschäftsbereich Institutionelle Kunden

Vorstellung der Segmentergebnisse



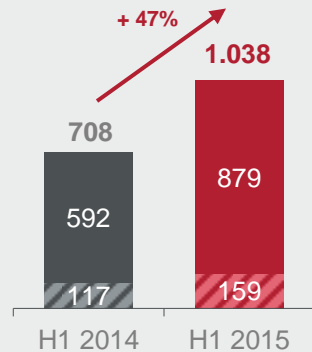
Volumensteigerung durch Ausbau der Kundenbasis

Institutionelle Kunden: Vermittlungsvolumen und Consulting-Umsatz

Vermittlungsvolumen Finanzierung

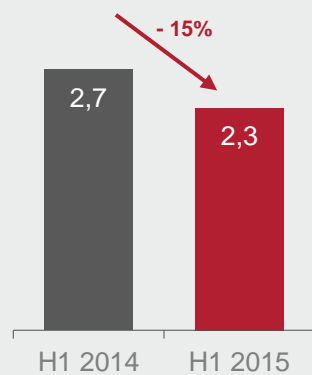
(Mio. €)

■ Neugeschäft
▨ Prolongation



Consulting-Umsatz

(Mio. €)

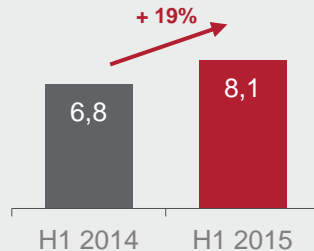


- Ausbau der Kundenbasis, Abschluss einer Vielzahl langfristig angebahnter Finanzierungen und Zinsimpulse sorgen für deutliche Steigerung des Finanzierungsvolumens.
- Rückgang des Consulting-Umsatz aufgrund von geringeren Immobilientransaktionen.

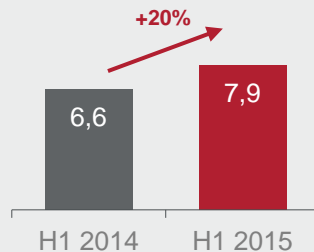
Ertragsprung zeigt Entwicklung des Geschäftsbereichs

Institutionelle Kunden: Umsatz, Rohertrag und Ertrag

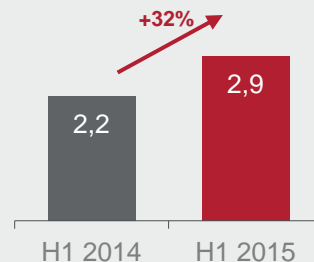
Umsatz (Mio. €)



Rohertrag (Mio. €)



EBIT (Mio. €)



- Ausbau des Finanzierungsvolumens sorgt für Umsatzwachstum und Ertragsprung im ersten Halbjahr.
- Aufbau neuer Produktbereiche (Gründung KVG im neuen Geschäftsfeld Immobilieninvestment) bedingt erhöhtes Kostenniveau. Noch keine Ergebnisbeiträge, da erster Fonds weiter in Vorbereitung.
- Weiter hohes Potential durch gefüllte Vertriebs-Pipeline und neue Geschäftsfelder.
- Erstes Halbjahr mit Rekorden in Umsatz und Ertrag abgeschlossen.



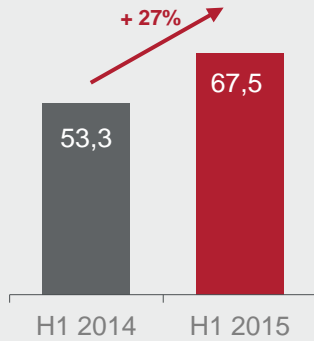
Inhalt

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

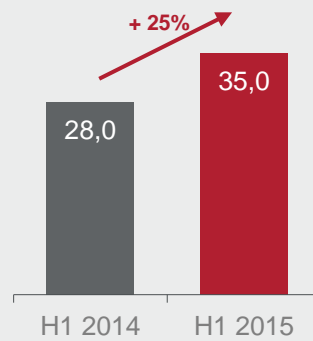
Rekordhalbjahr für Hypoport

Hypoport Kennzahlen im Überblick

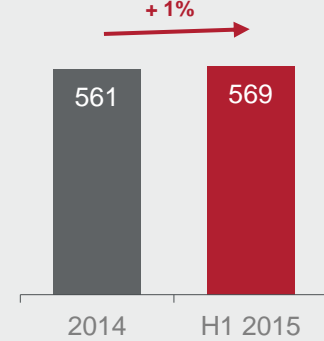
Umsatz
(Mio. €)



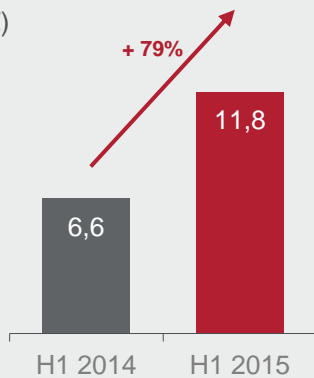
Rohrertrag
(Mio. €)



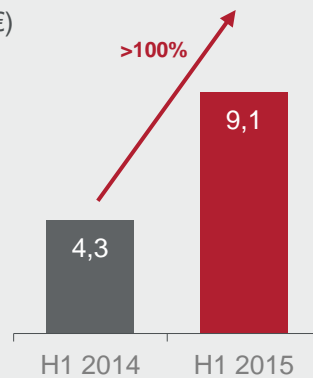
Anzahl der Mitarbeiter
(Anzahl)



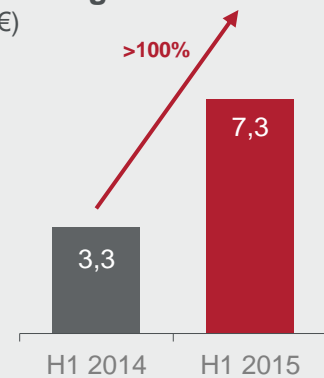
EBITDA
(Mio. €)



EBIT
(Mio. €)




Konzernergebnis
(Mio. €)





Inhalt

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

Investor-Relations Aktivitäten wurden ausgeweitet

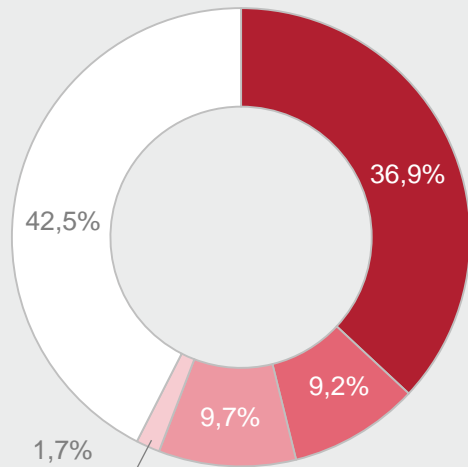
Aktionärsstruktur, Aktienrückkaufprogramme und Investor Relations-Aktivitäten

Aktionärsstruktur zum 30. Juni 2015

Festbesitz

- Ronald Slabke (Founder, CEO)
- Kretschmar Familienstiftung
- Deutsche Postbank AG
- Eigene Aktien der Gesellschaft

□ Streubesitz



Aktienrückkaufprogramme zum 20. Juli 2015

| Jahr | Erworbene Aktien | Max. Kurs |
|------|------------------|-----------|
| 2015 | 23.620 Stücke | 30,00 € |
| 2015 | 33.655 Stücke | 19,00 € |
| 2014 | 26.045 Stücke | 13,00 € |

Investor-Relations Aktivitäten

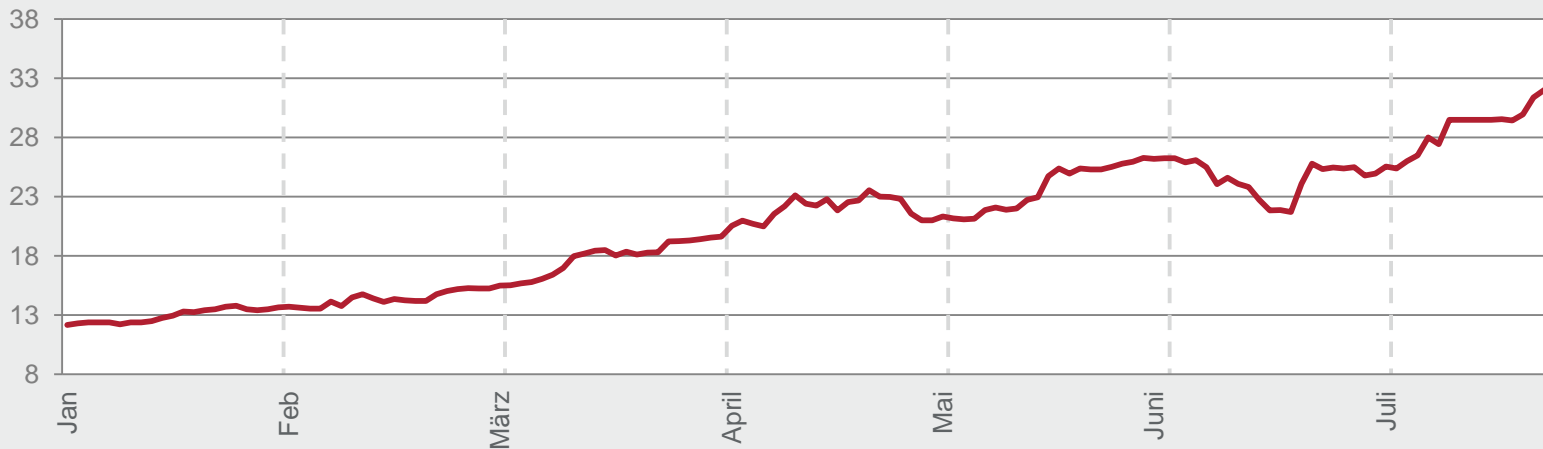
| Datum | Veranstaltung | Ort |
|---------|-----------------------|----------------|
| 05/2015 | Roadshow | Frankfurt a.M. |
| 05/2015 | Q1/15 Conference-Call | Bundesweit |
| 03/2015 | 2014 Conference-Call | Bundesweit |
| 11/2014 | Roadshow | Hamburg |
| 11/2014 | Eigenkapitalforum | Frankfurt a.M. |
| 11/2014 | Q3/14 Conference-Call | Bundesweit |

Zusätzlich diverse One-On-Ones

Aktienkurs folgt den erfolgreichen Geschäftszahlen

Kursverlauf, Research und S-Dax-Ranking

Kurs der Hypoport-Aktie (Tagesschlusskurse, Xetra, Euro) zum 22. Juli 2015



Research

| Analyst | Empfehlung | Kursziel | Datum |
|--------------|------------|----------|------------|
| Montega | Kaufen | 37,00 € | 23.07.2015 |
| ODDO Seydler | Kaufen | 41,00 € | 22.07.2015 |
| Der Aktionär | Kaufen | 40,00 € | 13.07.2015 |


S-Dax-Ranking Hypoport

| Datum | Rank MarketCap | Rank Turnover 12M |
|------------|----------------|-------------------|
| 30.06.2015 | 120 | 122 |
| 31.03.2015 | 128 | 129 |
| 31.01.2015 | 130 | 138 |

Quelle: Deutsche Börse



Inhalt

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

Hypoport wird das profitable Wachstum fortsetzen

Konzernausblick für das Gesamtjahr 2015

Wir setzen die Strategie der Gewinnung weiterer **Marktanteile** in allen Geschäftsbereichen konsequent fort. Wir gestalten die Märkte durch Produktinnovationen und bauen unseren Technologievorsprung aus. Gleichzeitig nutzen wir die erreichten Positionen verstärkt für die **Verbesserung unserer Profitabilität**.

Bei den **Privatkunden** streben wir einen starken Ausbau des Finanzierungsgeschäftes, eine Sanierung verbunden mit Bestandswachstum im Versicherungsgeschäft und eine **systematische Verbesserung unserer Margenstruktur** an.

Im Bereich **Finanzdienstleister** steigern wir die **Durchdringung aller Marktsegmente** mit unserer Plattform. Zudem soll durch die Ausweitung der Produkt- und Dienstleistungspalette die **Integrationstiefe** der Partner weiter erhöht werden.

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