


# Hypoport setzt Rekordjahr fort

Geschäftszahlen für die ersten neun Monate 2015

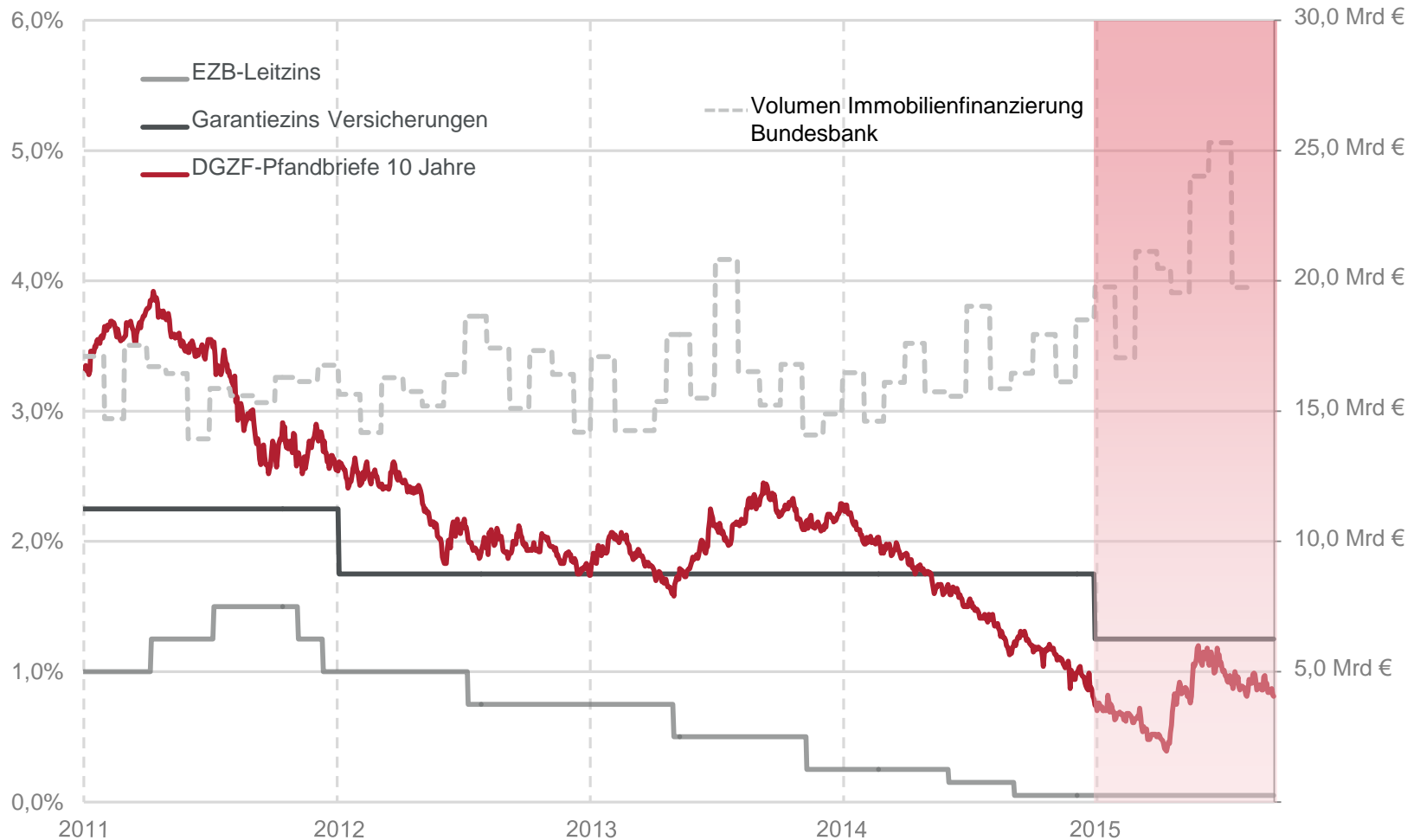


# Inhalt

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

## Kontinuierlicher Rückgang der langfristigen Zinsen in Q2 durchbrochen

Entwicklung der zentralen Zinssätze und der Immobilienfinanzierungen in Deutschland



## Marktumfeld für Finanzdienstleistungen wandelt sich tiefgreifend

Entwicklung und Einfluss des Marktumfelds der relevanten Finanzdienstleistungsprodukte

### Private Versicherung

Privatkunden



- Niedrigzinsumfeld macht LV/PKV weiter unattraktiv



- Weiter hoher Regulierungsdruck



### Gewerbliche Finanzierung

Institutionelle Kunden



- Wohnungswirtschaft muss Wohnraum schaffen



- Zahl der Transaktionen im Markt gestiegen

### Private Finanzierung

Privatkunden, Finanzdienstleister



- Strukturelles Marktwachstum durch Neubauten & Preisentw.



- Sondereffekt durch Zinsimpulse im Frühjahr



- Wohnimmobilienkreditrichtlinie beschäftigt Produkthanbieter

### Bausparen

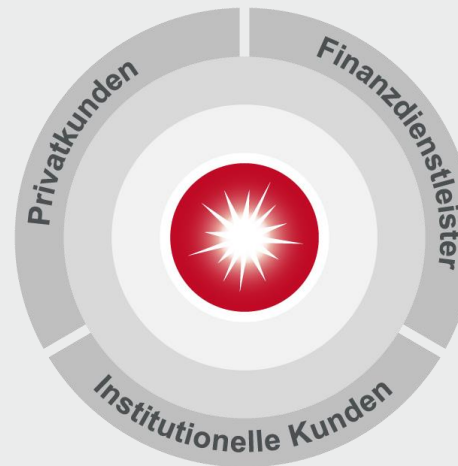
Finanzdienstleister, Privatkunden, Institutionelle Kunden



- Zur Zinssicherung nachgefragt




- Als Sparprodukt geringe Nachfrage





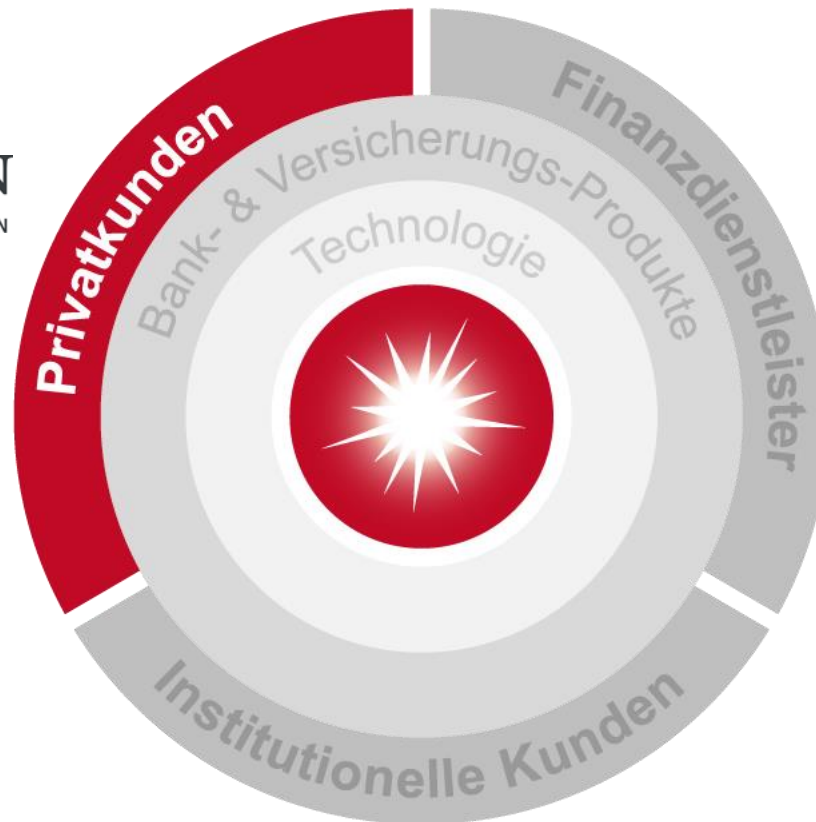
## Inhalt

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

## Geschäftsbereich Privatkunden

Vorstellung der Segmentergebnisse

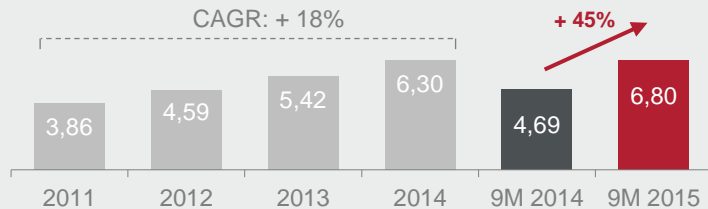
**DR. KLEIN**  
DIE PARTNER FÜR IHRE FINANZEN



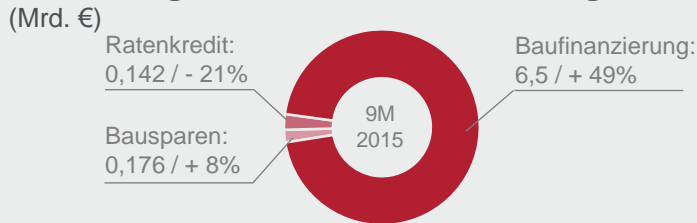
## Wachstum in der privaten Immobilienfinanzierung weiter stärker als Marktentwicklung

Privatkunden: Vermittlungsvolumen Finanzierung und Berateranzahl

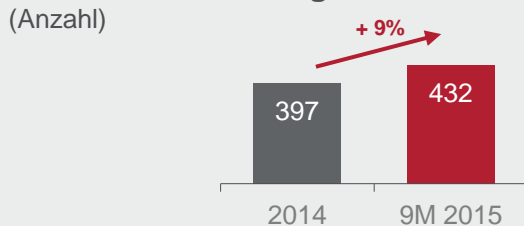
### Vermittlungsvolumen Finanzierungen (Mrd. €)



### Vermittlungsvolumen nach Produktsegment (Mrd. €)



### Berater Finanzierung im Filialvertrieb (Anzahl)

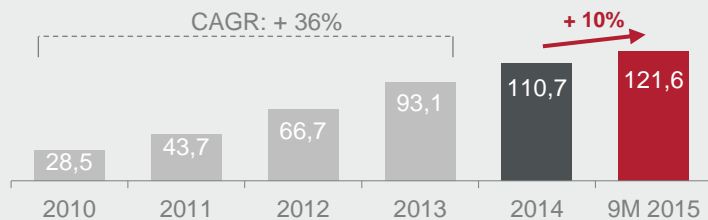


- In der Immobilienfinanzierung werden weiterhin deutliche Marktanteile gewonnen.
- Fokussierung auf Bausparen zur Zinsabsicherung bewirkt leicht steigendes Volumen.
- Online-Ratenkreditmarkt ist hart umkämpft. Fokus auf profitable Vor-Ort-Beratung durch Filialvertrieb.
- Produktivitätssteigerung bei Finanzierungsberatern durch Einführung von Europace 2.

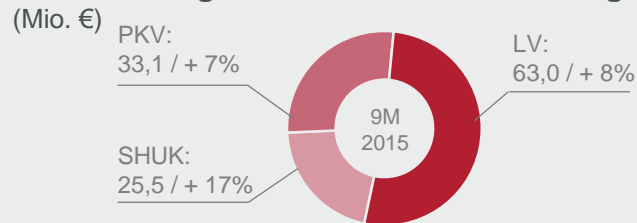
## Automatisierung schafft Effizienzgewinn im Versicherungsvertrieb

Privatkunden: Versicherungsbestand und Berateranzahl

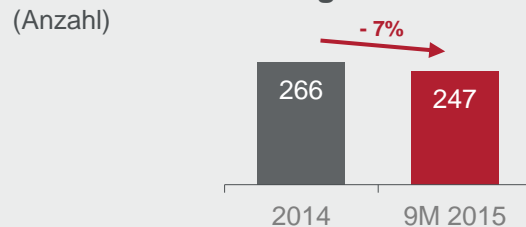
### Versicherungsbestand (Mio. €, Jahresprämie)



### Versicherungsbestand nach Produktsegment (Mio. €)



### Berater Versicherung im Filialvertrieb (Anzahl)



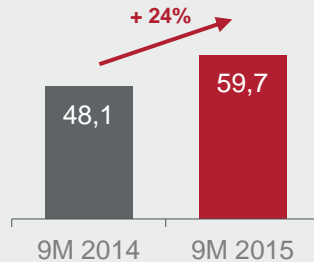
- Wachstum im Versicherungsbestand, insbesondere im nachhaltigen und margenträchtigen SHUK-Segment.
- Neugeschäft bei Kranken- und Lebensversicherungen bleibt aufgrund von weiteren Regulierungen und Niedrigzinsen unter Druck.
- Konzentration auf Berater mit Erfolg in der nachhaltigen Bestandsbetreuung.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



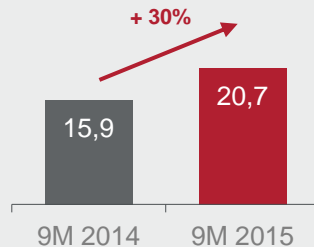
## Geschäftsbereich Privatkunden setzt starkes Wachstum fort

Privatkunden: Umsatz, Rohertrag und Ertrag

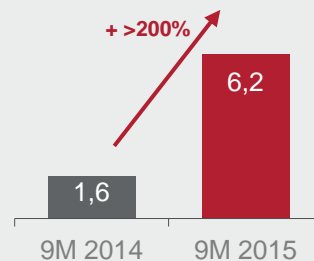
### Umsatz (Mio. €)



### Rohertrag (Mio. €)



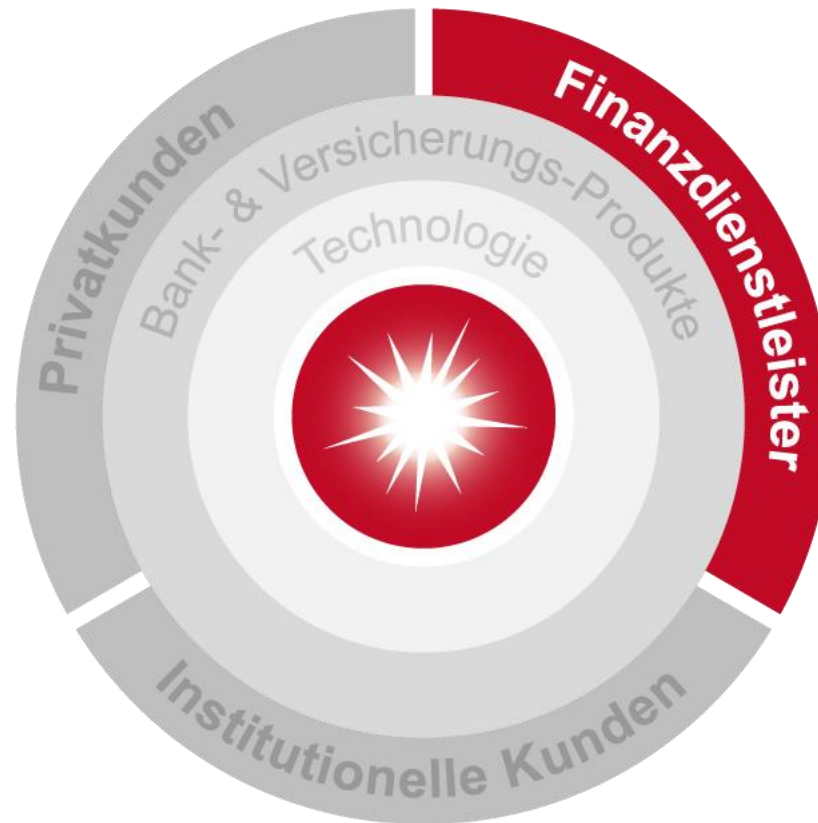
### EBIT (Mio. €)



- Ausweitung der Marktanteile im Bereich Finanzierung lässt Umsatz deutlich zweistellig wachsen.
- Konzentration auf produktive Versicherungs-Berater steigert Rohertrag überproportional.
- Aufgrund Vertriebsleistung in der Finanzierung und Effizienzgewinn bei Versicherungen deutlicher EBIT-Sprung.
- Bestes 9-Monats-Ergebnis bei Umsatz und Ertrag.

## Geschäftsbereich Finanzdienstleister

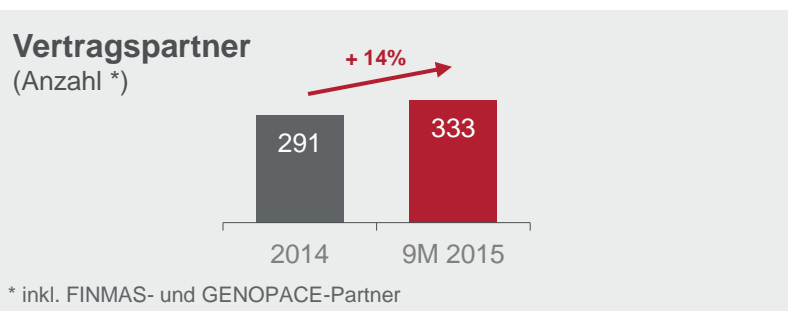
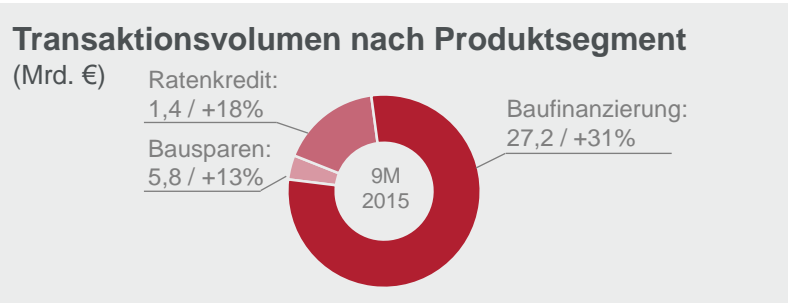
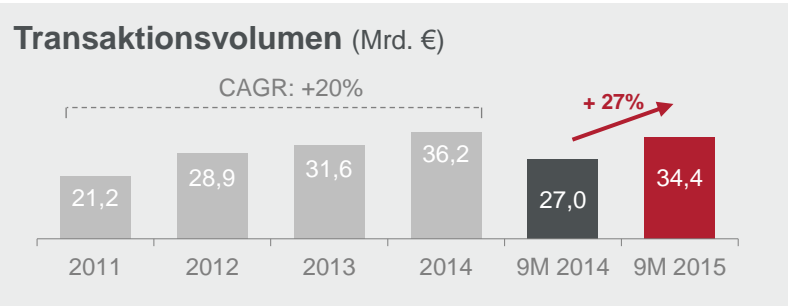
Vorstellung der Segmentergebnisse



 **EUROPACE**

## EUROPACE baut Marktposition aus

Finanzdienstleister: Transaktionsvolumen und Partneranzahl



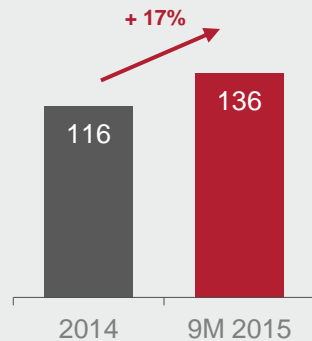
- Immobilienfinanzierung auf EUROPACE gewinnt weiter deutlich Marktanteile.
- Bausparvolumen profitiert von optimierter Cross-Selling-Lösung der Plattform.
- Neues Baufinanzierungs-Frontend EUROPACE 2 wird am Markt gut angenommen.
- Pilotphase des Ratenkredit-Frontends EUROPACE 2 erfolgreich.
- Vollständige Umstellung aller Partner auf EUROPACE 2 in 2016 geplant.
- Gewinnung zusätzlicher Partner verläuft nach Plan.

## GENOPACE und FINMAS wachsen weiter

Finanzdienstleister: Partneranzahl von FINMAS und GENOPACE

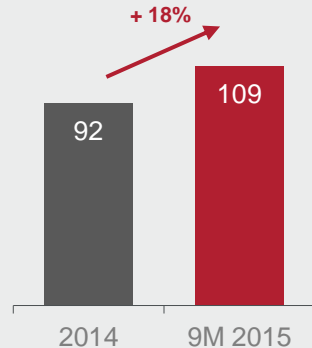
### GENOPACE Vertragspartner

(Anzahl)



### FINMAS Vertragspartner

(Anzahl)

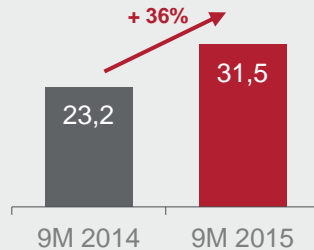


- GENOPACE: 17 der Top 25 Volks- und Raiffeisenbanken sind Vertragspartner.
- FINMAS: 15 der Top 25 Sparkassen sind Vertragspartner.
- Nutzung der Möglichkeiten des Multikanalvertriebs rückt in beiden Segmenten zunehmend in den Fokus.
- Investitionen in langen Sales-Zyklus bei der Partnergewinnung und nachfolgender Nutzungsintensivierung.
- Weiterhin hohes Wachstumspotenzial bei bestehenden und neuen Partnern.

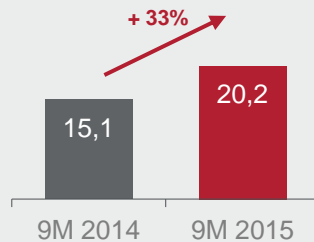
## B2B-Marktplatz zeigt Skalierbarkeit

Finanzdienstleister: Umsatz, Rohertrag und Ertrag

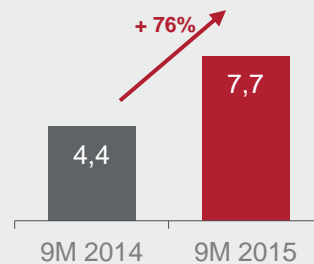
### Umsatz (Mio. €)



### Rohertrag (Mio. €)



### EBIT (Mio. €)



- Stetige Ausweitung der Marktanteile kommt gut voran.
- Der Trend zu langen Zinsbindungsfristen stärkt die Umsätze zusätzlich.
- Bestes 9-Monats-Ergebnis bei Umsatz und Ertrag.

## Geschäftsbereich Institutionelle Kunden

Vorstellung der Segmentergebnisse



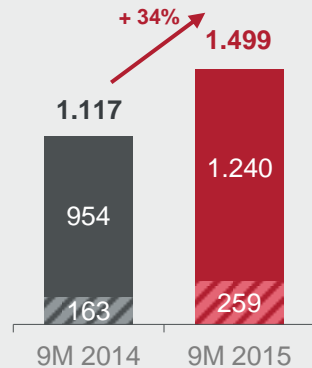
## Volumensteigerung verdeutlicht Marktstellung

Institutionelle Kunden: Vermittlungsvolumen und Consulting-Umsatz

### Vermittlungsvolumen Finanzierung

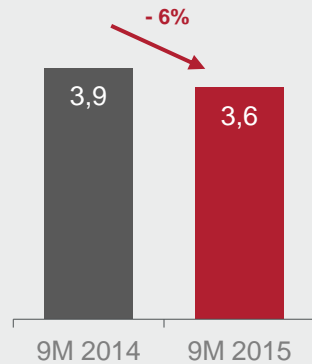
(Mio. €)

■ Neugeschäft  
▨ Prolongation



### Consulting-Umsatz

(Mio. €)

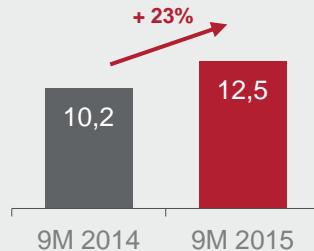


- Weiter starkes Wachstum des Finanzierungsvolumens in den ersten neun Monaten.
- Rückgang des Consulting-Umsatzes aufgrund von geringeren Immobilientransaktionen.

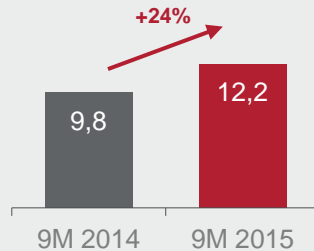
## Starke Einzelabschlüsse unterstützen Ertragsentwicklung

Institutionelle Kunden: Umsatz, Rohertrag und Ertrag

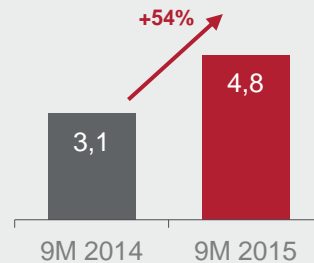
### Umsatz (Mio. €)



### Rohertrag (Mio. €)



### EBIT (Mio. €)



- Zusätzlich zum Grundgeschäft wurden einzelne hochvolumige und margenstarke Finanzierungen vermittelt.
- Weiter hohes Potenzial durch gefüllte Vertriebs-Pipeline und neue Geschäftsfelder.
- Bestes 9-Monats-Ergebnis bei Umsatz und Ertrag.





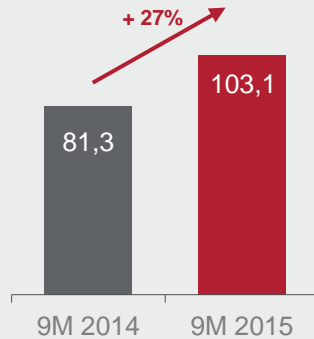
## Inhalt

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

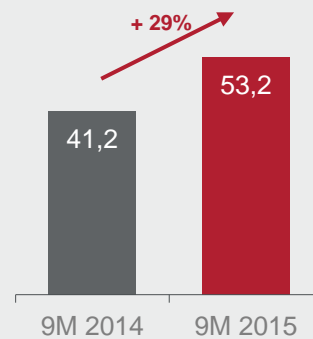
## Hypoport setzt Rekordjahr fort

Hypoport-Kennzahlen im Überblick

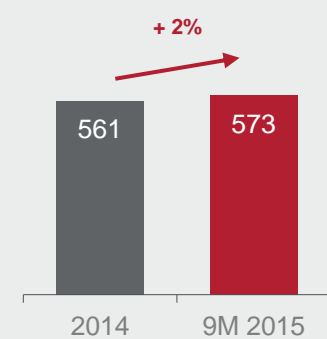
**Umsatz**  
(Mio. €)



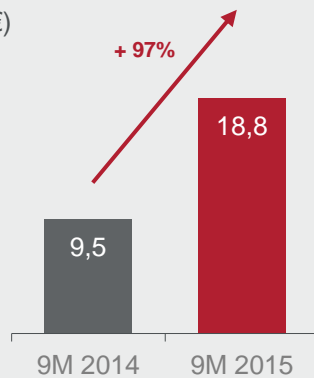
**Rohertrag**  
(Mio. €)



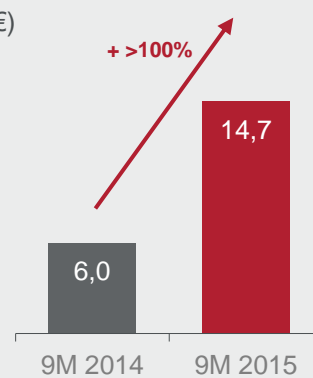
**Anzahl der Mitarbeiter**  
(Ø Headcount)



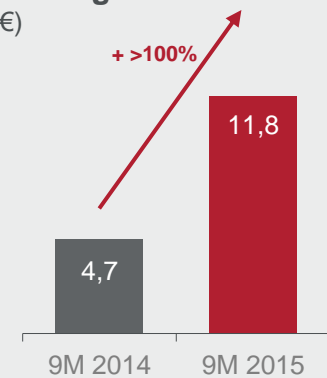
**EBITDA**  
(Mio. €)



**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

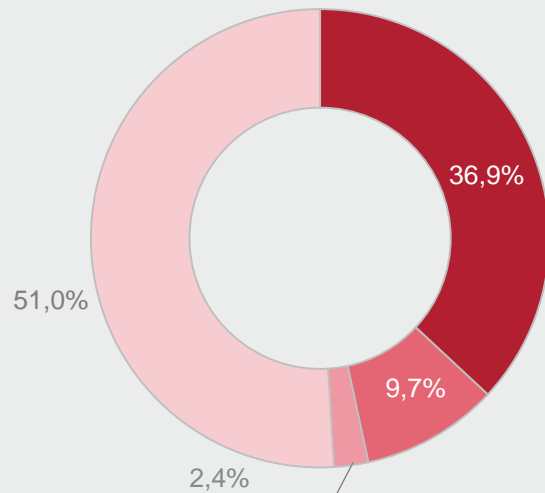
Aktionärsstruktur, Aktienrückkaufprogramme und Investor-Relations-Aktivitäten

### Aktionärsstruktur zum 30. September 2015

#### Festbesitz

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

#### Streubesitz



### Aktienrückkaufprogramme zum 30. September 2015

Jahr	Erworbene Aktien	Max. Kurs
2015	44.019 Stücke	40,00 €
2015	33.655 Stücke	19,00 €
2014	26.045 Stücke	13,00 €

### Investor-Relations-Aktivitäten

Datum	Veranstaltung	Ort
11/2015	Deutsches Eigenkapitalforum	Frankfurt a. M.
11/2015	Prior Kapitalmarktkonferenz	Frankfurt a. M.
09/2015	Bausektorkonferenz	Frankfurt a. M.
08/2015	Small Cap Conference	Frankfurt a. M.
08/2015	H1/15 Conference Call	Bundesweit
05/2105	Roadshow	Frankfurt a. M.

Zusätzlich diverse One-On-Ones

## Aktienkurs folgt den erfolgreichen Geschäftszahlen

Kursverlauf, Research und S-Dax-Ranking

Kurs der Hypoport-Aktie (Tagesschlusskurse, Xetra, Euro) zum 30. Oktober 2015



### Research

Analyst	Empfehlung	Kursziel	Datum
ODDO Seydler	Kaufen	57,00 €	23.10.2015
Börse Online	Kaufen	50,00 €	17.09.2015
Montega	Kaufen	37,00 €	23.07.2015


### S-Dax-Ranking Hypoport

Datum	Rank MarketCap	Rank Turnover 12M
30.09.2015	110	114
30.06.2015	120	122
31.03.2015	128	129

Indizes: GEX, DAX Int. Mid 100 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.**