

Hypoport verzeichnet rasantes Wachstum

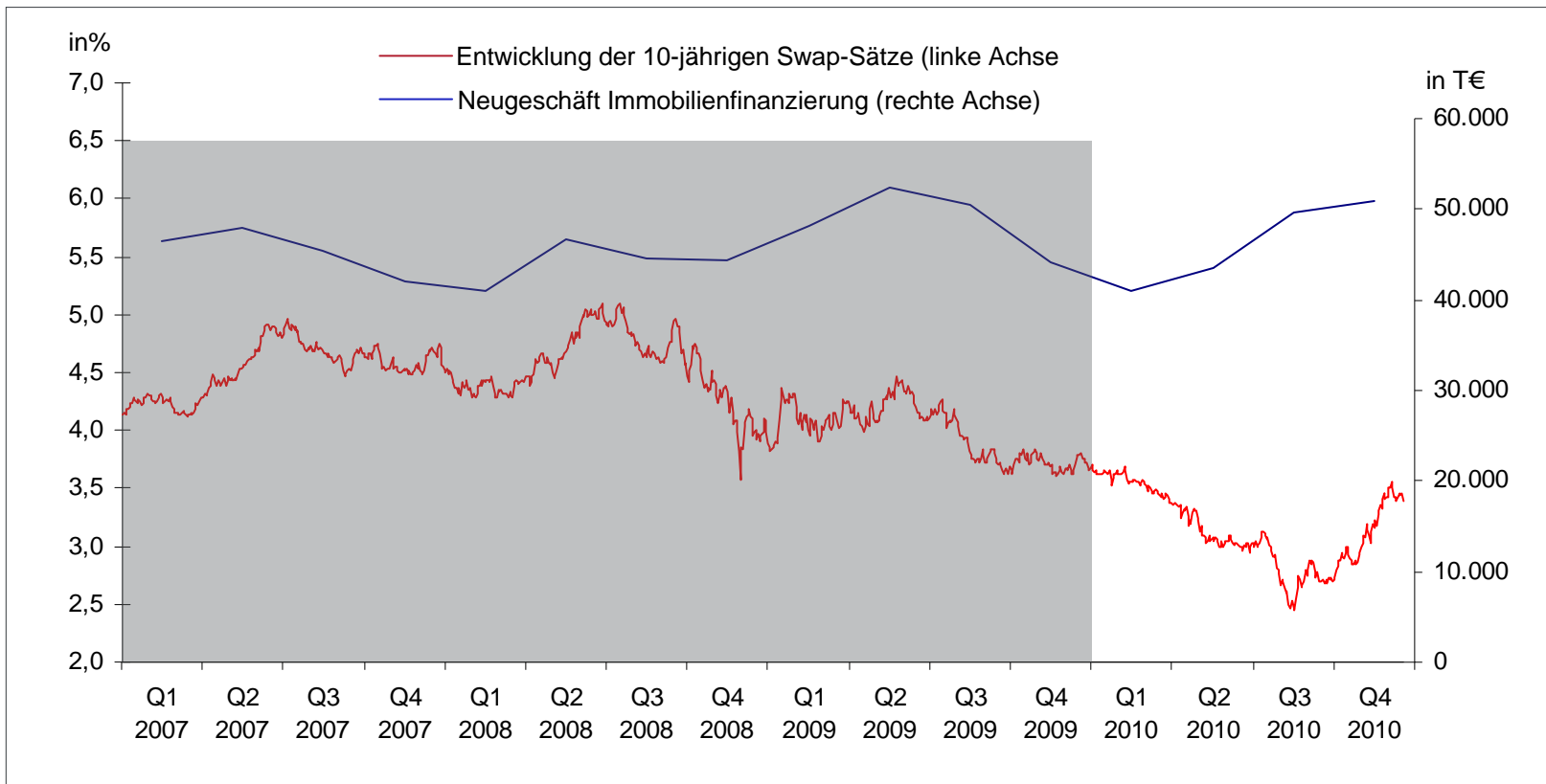
Hauptversammlung 2011

Inhalt

1. **Hypoport im Überblick**
2. **Geschäftsbereich Privatkunden**
3. **Geschäftsbereich Finanzdienstleister**
4. **Geschäftsbereich Immobilienfirmenkunden**
5. **Geschäftsbereich Institutionelle Kunden**
6. **Aktie & Ausblick**
7. **Erläuterungen zu TOP 6**

Zinsentwicklung hat keinen langfristigen Einfluss auf Immobilienfinanzierungsneugeschäft

Die Entwicklung des Zins- und des Baufinanzierungsneugeschäfts

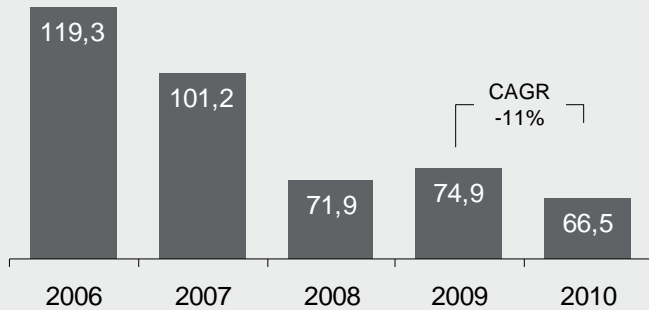


Insgesamt stabiles Marktumfeld

Marktumfeld der Geschäftsbereiche Privatkunden und Finanzdienstleister

Entwicklung des Ratenkreditgeschäfts

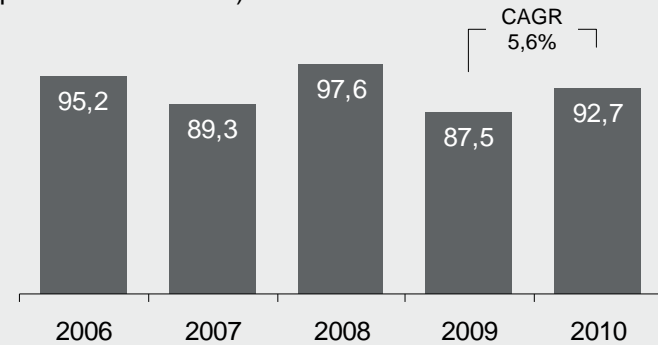
(Mrd. €)



Quelle: Bundesbank

Entwicklung des Bausparneugeschäfts

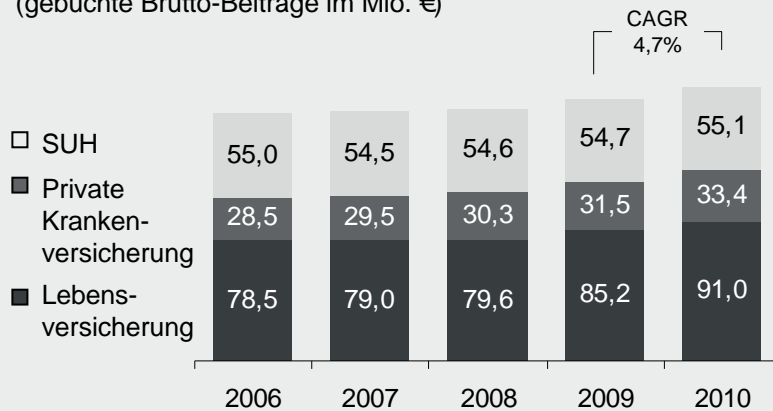
(Bausparsumme in Mrd. €)



Quelle: Bundesbank

Beitragseinnahmen der Versicherungswirtschaft

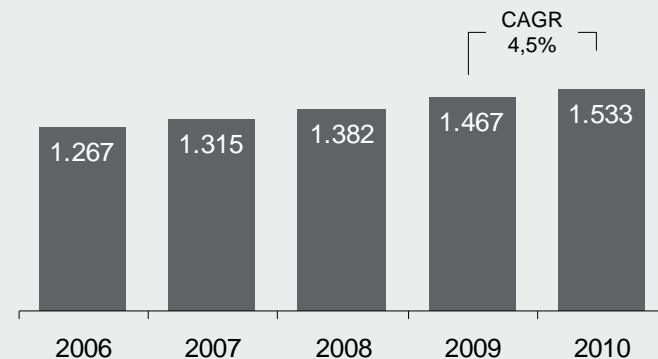
(gebuchte Brutto-Beiträge im Mio. €)



Quelle: GDV

Termin-, Sicht- und Spareinlagen

(Bestand in Mrd. €)



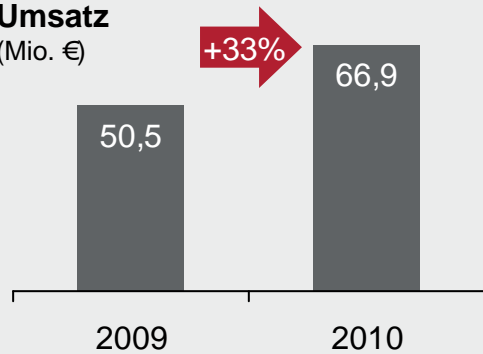
Quelle: Bundesbank

Deutliches Wachstum in allen bedeutenden Unternehmenskennzahlen

Kennzahlen des Hypoport-Konzerns zum 31. Dezember 2010 im Überblick

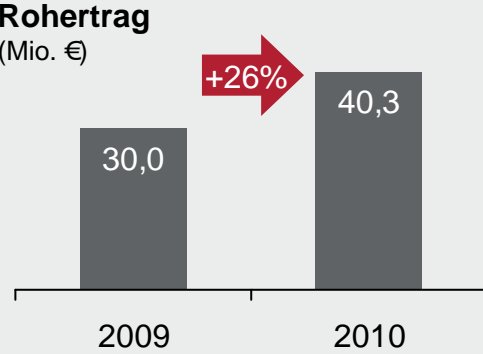
Umsatz

(Mio. €)



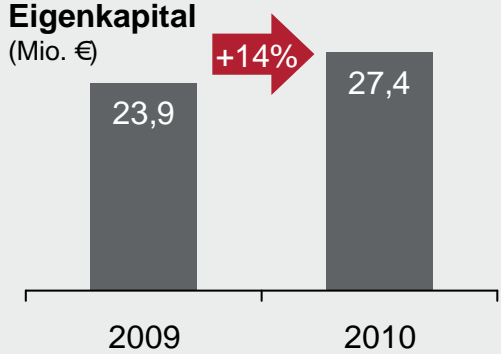
Rohertrag

(Mio. €)



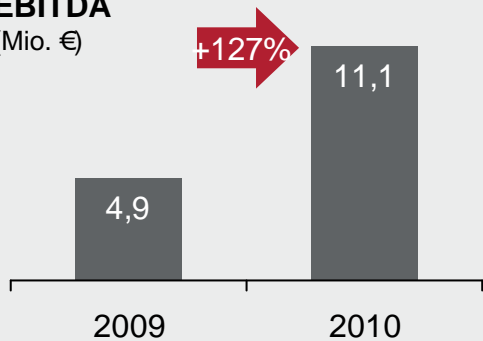
Eigenkapital

(Mio. €)



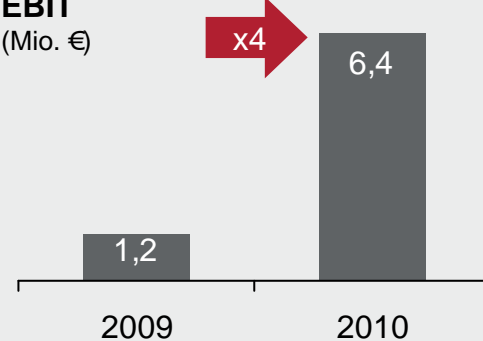
EBITDA

(Mio. €)



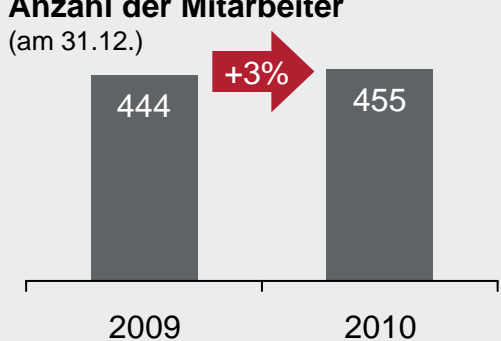
EBIT

(Mio. €)



Anzahl der Mitarbeiter

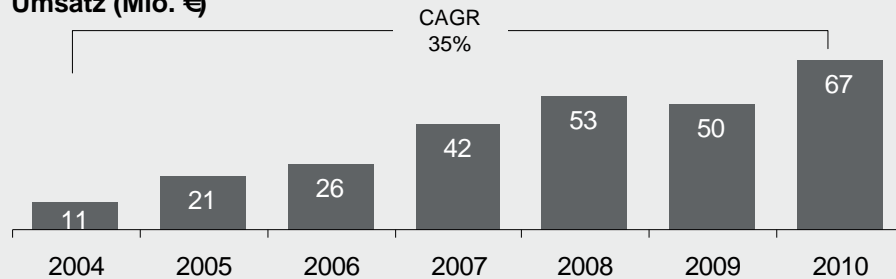
(am 31.12.)



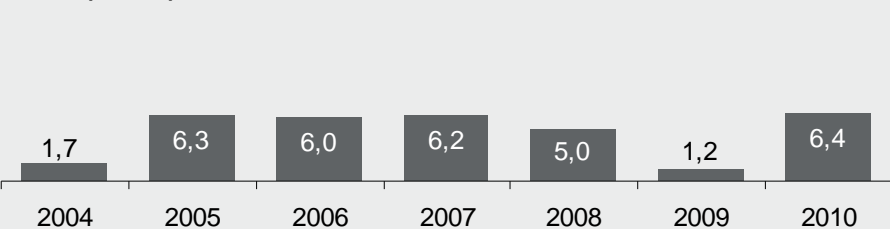
Hypoport setzt langfristigen Wachstumspfad fort

Kennzahlen des Hypoport-Konzerns zum 31. Dezember 2010

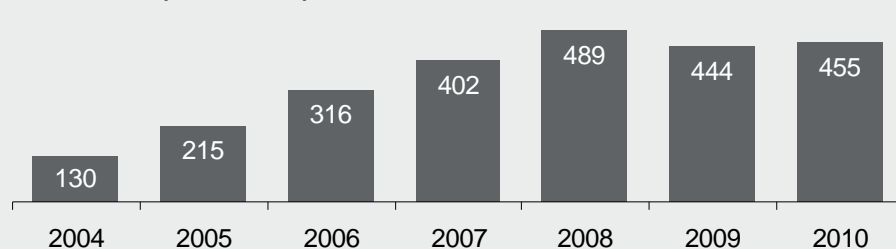
Umsatz (Mio. €)



EBIT (Mio. €)



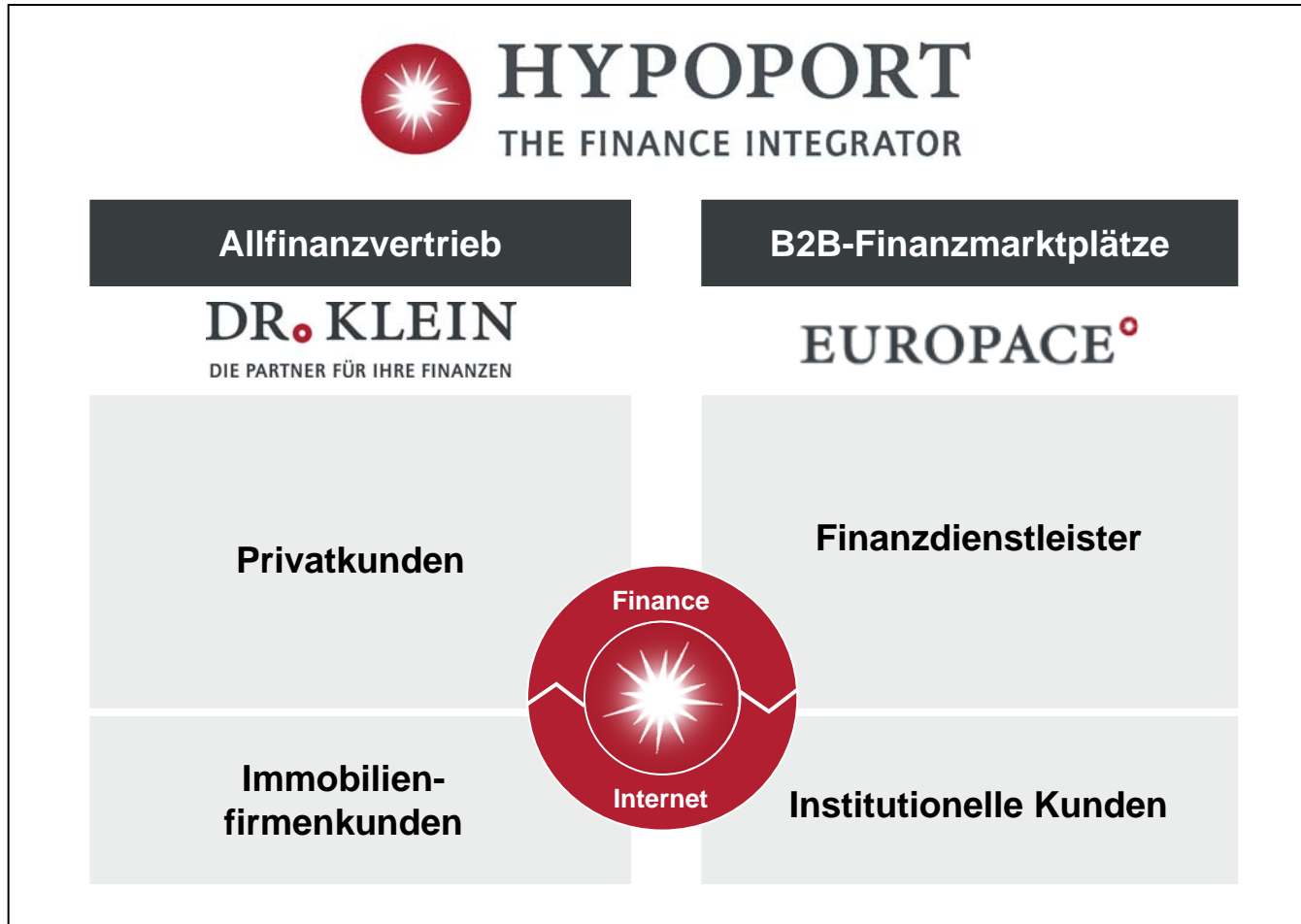
Mitarbeiter (zum 31.12.)



- Starkes Wachstum aller Geschäftsbereiche des Hypoport-Konzerns
- Umsatzwachstum
- Steigende Investitionen und Vertriebskosten zur Unterstützung der Wachstumsstrategie

Unternehmensteile ergänzen sich durch Marktvolumen, Know-how und Technologie

Zwei Unternehmensteile, vier Geschäftsbereiche – eine Strategie



Inhalt

1. Hypoport im Überblick
2. **Geschäftsbereich Privatkunden**
3. Geschäftsbereich Finanzdienstleister
4. Geschäftsbereich Immobilienfirmenkunden
5. Geschäftsbereich Institutionelle Kunden
6. Aktie & Ausblick
7. Erläuterungen zu TOP 6

Leads werden effizient gewonnen und durch alle Vertriebskanäle verarbeitet

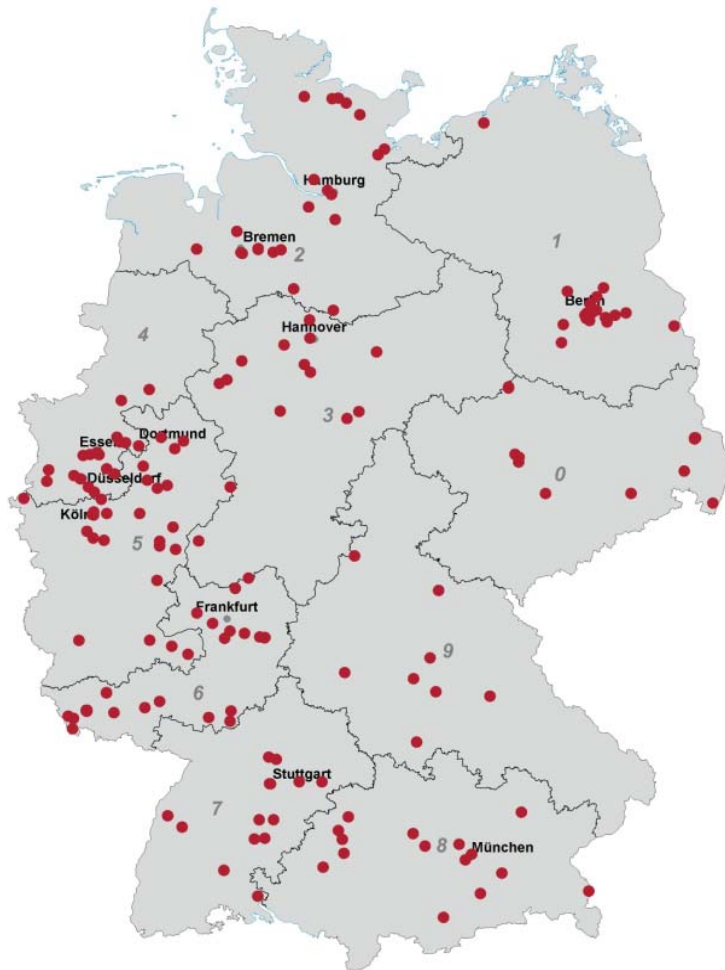
Der Geschäftsbereich Privatkunden

Tägliche Überwachung der Conversionraten

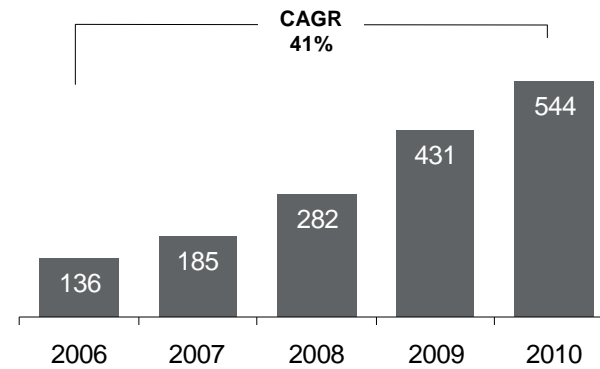


Kontinuierliches Beraterwachstum gegen den Markttrend

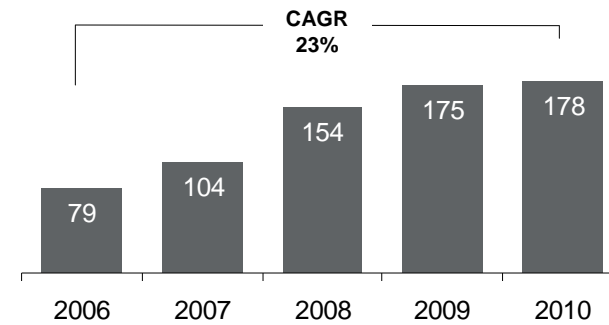
Entwicklung der Filialen und der Berater des Filialvertriebes



Filialvertrieb: Anzahl Berater



Filialvertrieb: Anzahl Filialen

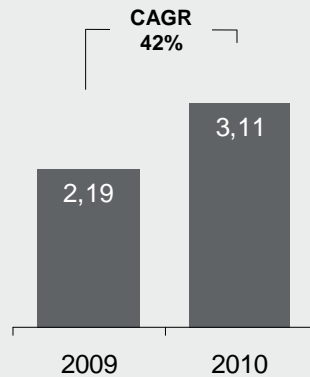


Versicherungsgeschäft treibt Wachstum im GB Privatkunden

Weitere Kennzahlen des Geschäftsbereiches Privatkunden

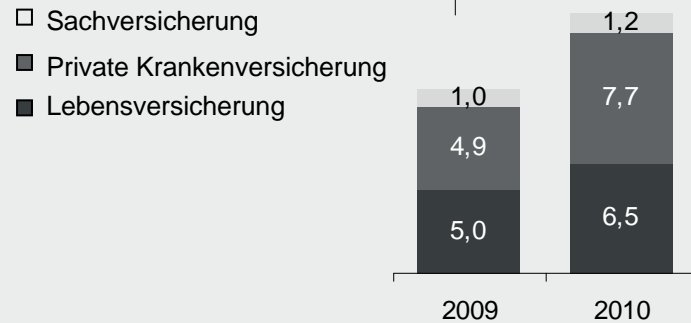
Transaktionsvolumen Finanzierungen

(Mrd. €)

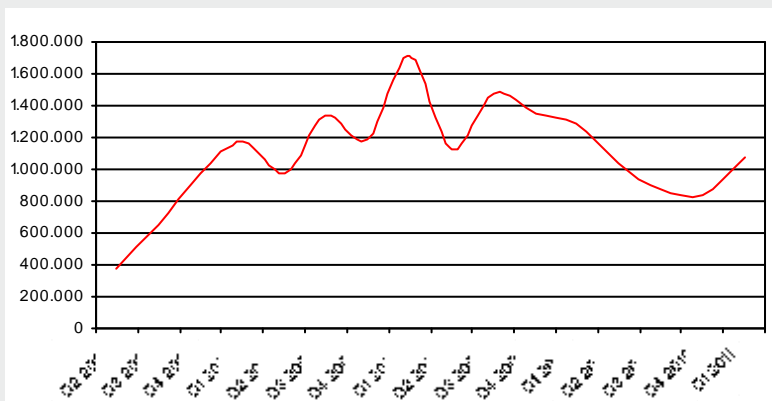


Transaktionsvolumen Versicherungen

(Mio. €)

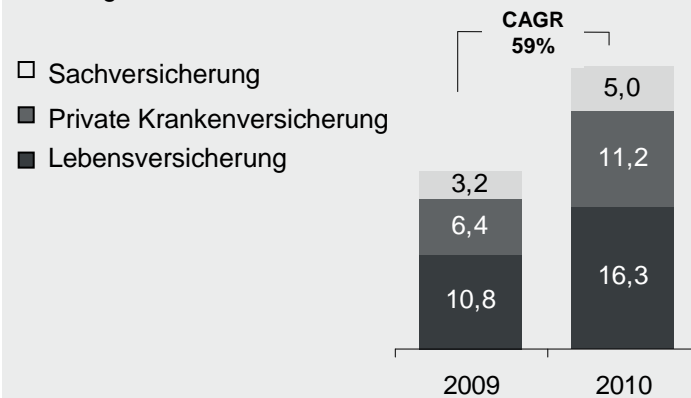


Onlinevertrieb: Anzahl Leads (Mio.)



Versicherungsbestand: Jahresprämien in Mio. €

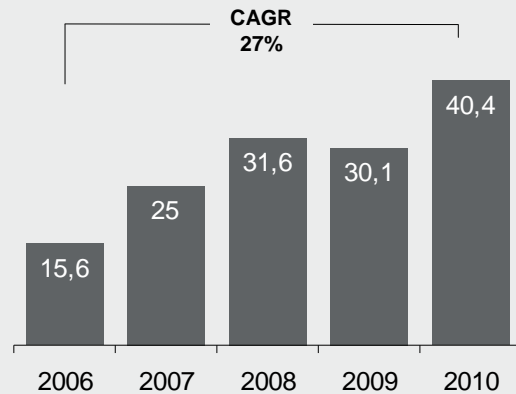
Stichtag 31.12.



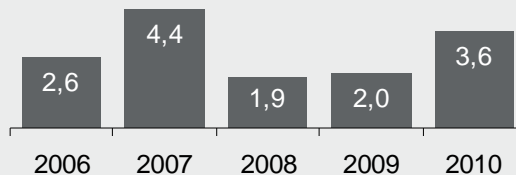
Gebündelte Vertriebskraft führt zu dynamischem Umsatzwachstum

Kennzahlen des Geschäftsbereichs Privatkunden

Umsatz (Mio. €)



EBIT (Mio. €)



Insbesondere der Bereich Immobilienfinanzierung profitiert von positivem Marktumfeld

Weiterer Ausbau des regionalen Vertriebsnetzes

Markenzusammenführung stärkt die Marke Dr. Klein und schafft größte Franchiseorganisation im Finanzdienstleistungssektor

Aufbau des Affiliatenetzwerkes „Finanzpartnernetz“ verbessert Unabhängigkeit von anderen Marktteilnehmern im Internet

Inhalt

1. Hypoport im Überblick
2. Geschäftsbereich Privatkunden
3. **Geschäftsbereich Finanzdienstleister**
4. Geschäftsbereich Immobilienfirmenkunden
5. Geschäftsbereich Institutionelle Kunden
6. Aktie & Ausblick
7. Erläuterungen zu TOP 6

Finanzmarktplatz hat sich als wichtiger Erfolgsfaktor etabliert

EUROPACE-Transaktionsplattform

Vertriebsorganisationen



Produktanbieter

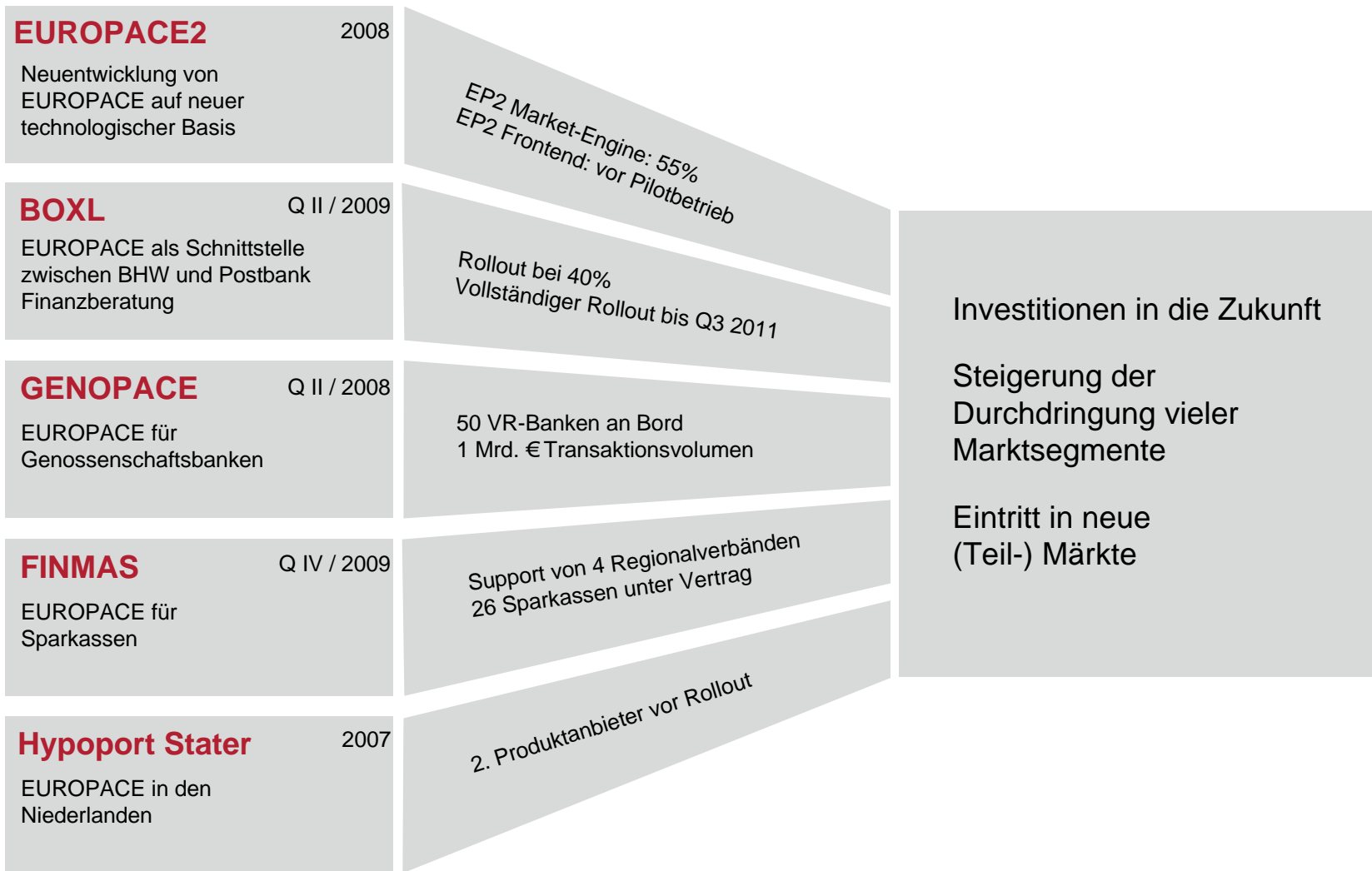




Einige Partner nutzen EUROPACE für die Abwicklung von Baufinanzierungen **exclusiv**

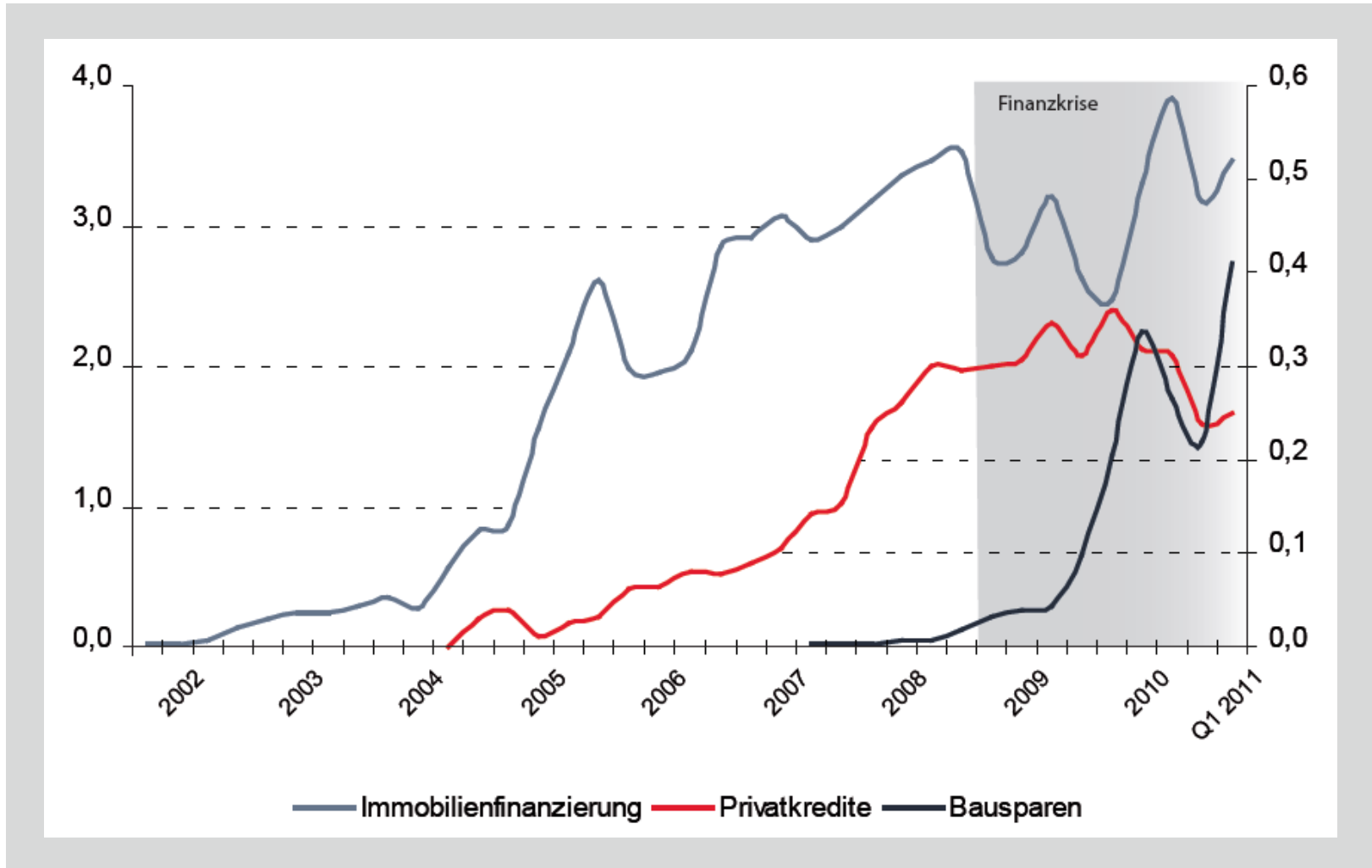
Expansion durch fünf Großprojekte

Geschäftsbereich trägt Kosten der strategischen Entwicklungsprojekte des EUROPACE-Marktplatzes



Plattformtransaktionen erreichen Rekordwert von 15,1 Mrd. Euro

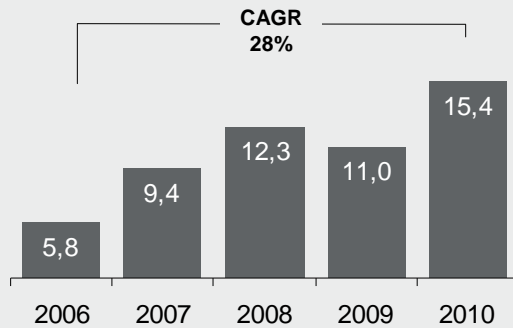
Entwicklung des Transaktionsvolumens von EUROPACE in Mrd. Euro



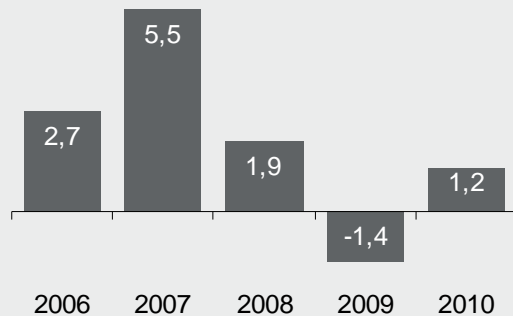
Tiefe Prozessintegration und 140 Partner machen EUROPACE einzigartig und erfolgreich

Kennzahlen des Geschäftsbereichs Finanzdienstleister

Umsatz
(Mio. €)



EBIT
(Mio. €)



EBIT wieder in Gewinnzone bei Rekord im Umsatz

Wichtige Zukunftsinvestitionen wurden und werden konsequent durchgeführt

Weiterhin steigende Akzeptanz der Plattform im genossenschaftlichen und öffentlich-rechtlichen Bankensektor

Anbieterportfolio komplettiert

Der Entwicklungsstand von EUROPACE 2 erzielt sehr positive Resonanz bei Partnern

Wachstumspotentiale über neue Kundenkreise, Zusatzprodukte und „intelligente Angebotsalternativen“

Inhalt

1. Hypoport im Überblick
2. Geschäftsbereich Privatkunden
3. Geschäftsbereich Finanzdienstleister
4. **Geschäftsbereich Immobilienfirmenkunden**
5. Geschäftsbereich Institutionelle Kunden
6. Aktie & Ausblick
7. Erläuterungen zu TOP 6

Breites Angebot sichert starke Marktposition

Der Geschäftsbereich Immobilienfirmenkunden

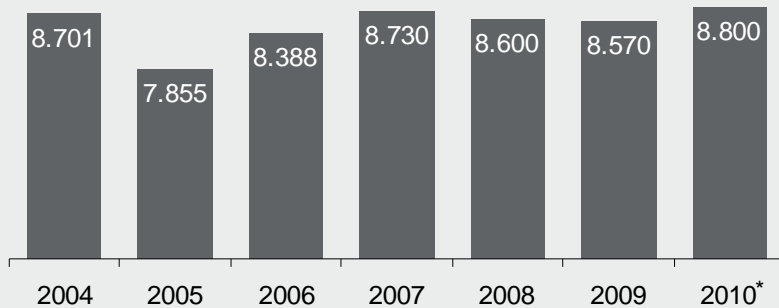


Finanzierungsvermittlung in der Wohnungswirtschaft ist attraktiver Nischenmarkt

Primärmarkt Geschäftsbereich Immobilienfirmenkunden

Investitionen Wohnungswirtschaft

(Mio. €)

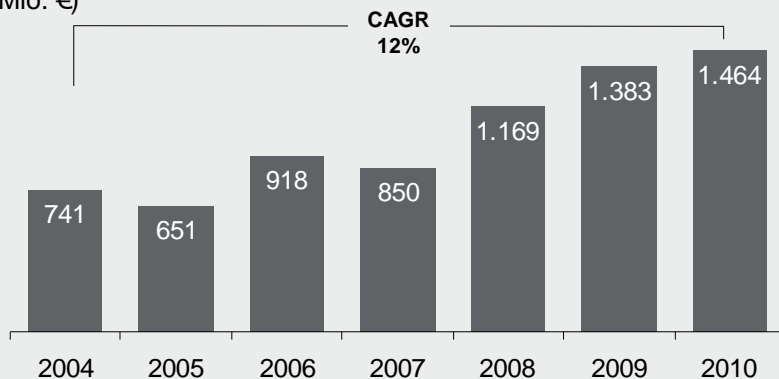


Quelle: GdW

* Schätzung

Neugeschäft Finanzierungsvermittlung

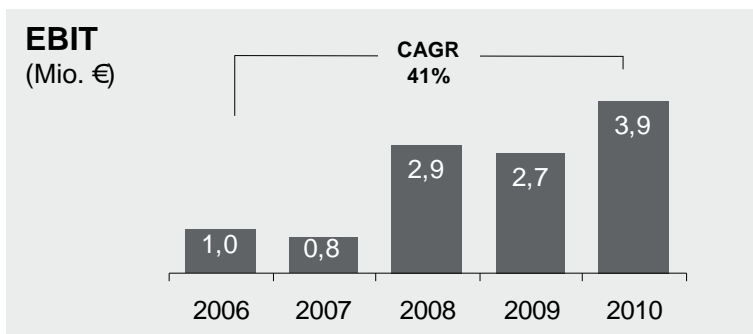
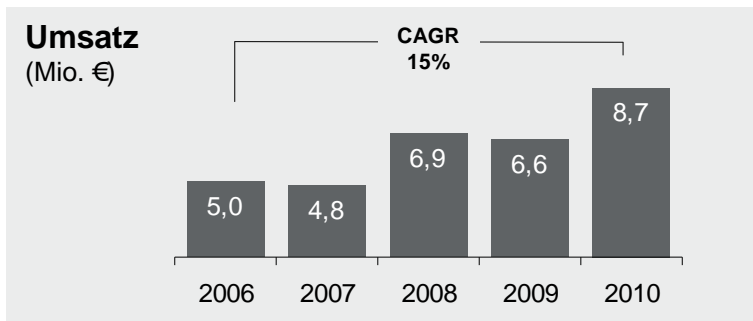
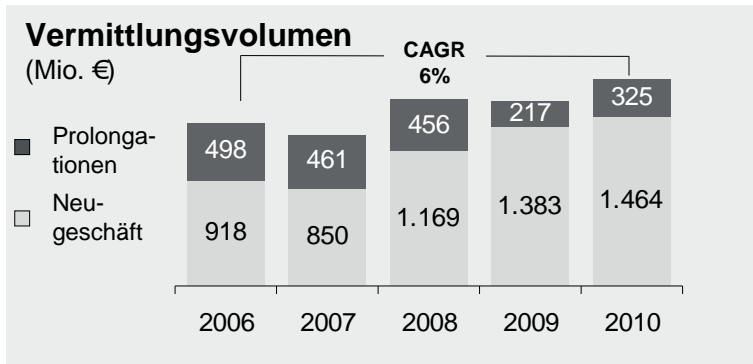
(Mio. €)



- Bei stagnierendem Markt konnten weiter Marktanteile gewonnen werden
- Neue Kreditgeber ohne eigenen Vertrieb sind attraktive Geschäftspartner geworden
- Marktposition, Branchen-Know-how und gute Vernetzung sind entscheidende Erfolgsfaktoren
- Der Finanzierungsbedarf hängt vor allem von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und von politischen Entscheidungen ab (Wohnungsbauförderung)

Vielfältiges Neugeschäft und mehrere Großprojekte führen zu Rekordergebnis

Kennzahlen des Geschäftsbereichs Immobilienfirmenkunden



Vertikale (gewerbliche Immobilieninvestoren, Kommunen) und horizontale (weitere Produkte und Beratungsdienstleistungen) Diversifizierung der Angebotspalette stärkt Profitabilität des Geschäftsbereichs und sichert die Marktposition nachhaltig ab

Inhalt

1. Hypoport im Überblick
2. Geschäftsbereich Privatkunden
3. Geschäftsbereich Finanzdienstleister
4. Geschäftsbereich Immobilienfirmenkunden
5. **Geschäftsbereich Institutionelle Kunden**
6. Aktie & Ausblick
7. Erläuterungen zu TOP 6

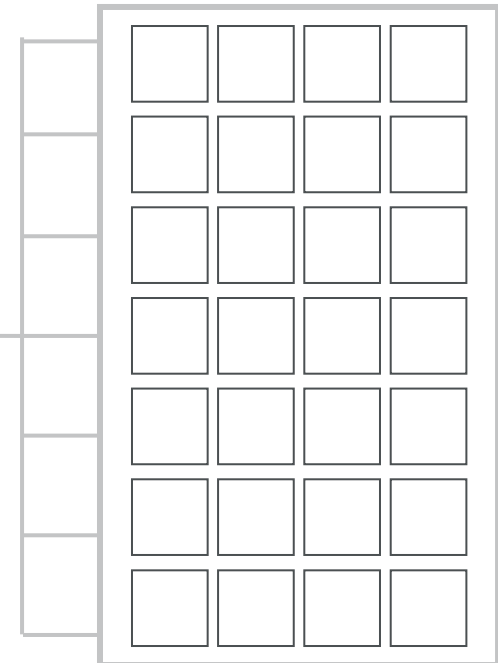
EUROPACE for Issuers ist der führende Reporting Service in den Niederlanden

Das Geschäftsmodell des GB Institutionelle Kunden

Emittenten



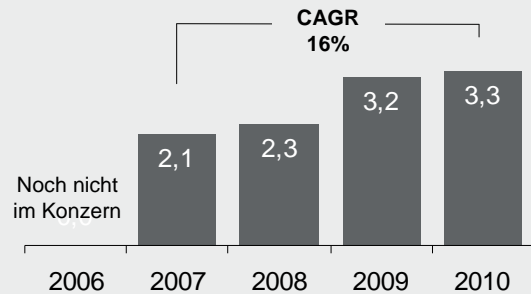
Investoren



Professionalität und Marktmacht in den Niederlanden strahlt International aus

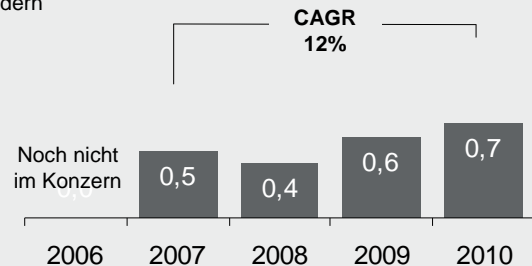
Kennzahlen des Geschäftsbereichs Institutionelle Kunden

Umsatz (Mio. €)



EBIT* (Mio. €)

*aus fortzuführenden Geschäftsfeldern



Stabile Kundenbeziehungen ermöglichen kontinuierlich positive Umsatz- und Ergebnisentwicklung

Möglichkeiten der weiteren Internationalisierung werden in ausgewählten Projekten geprüft

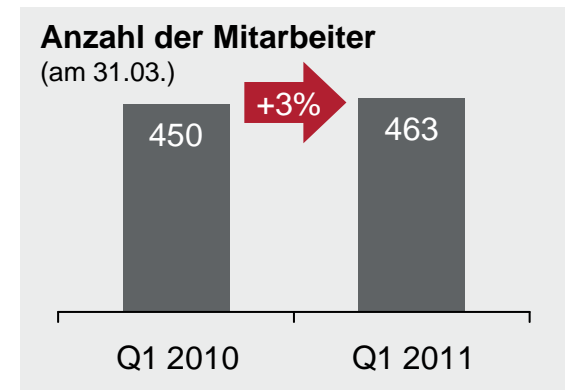
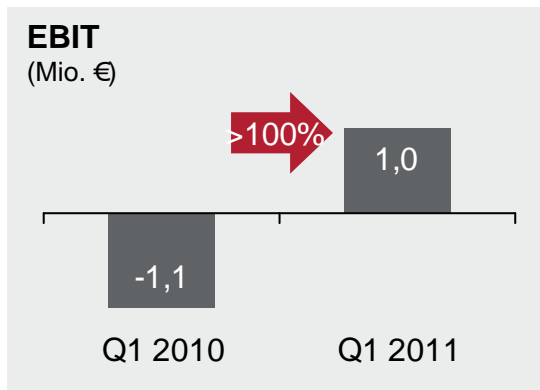
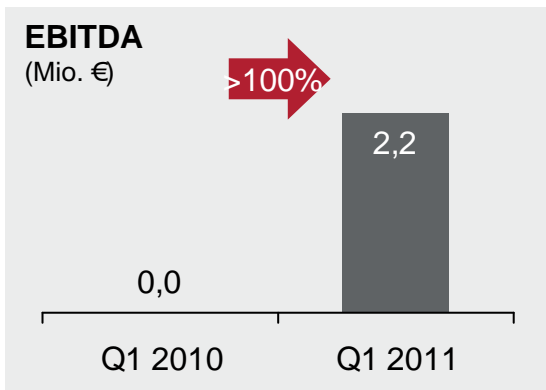
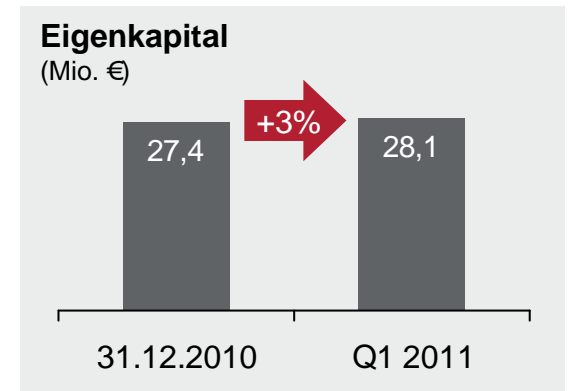
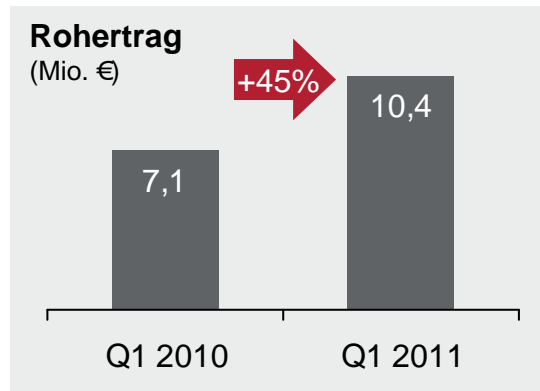
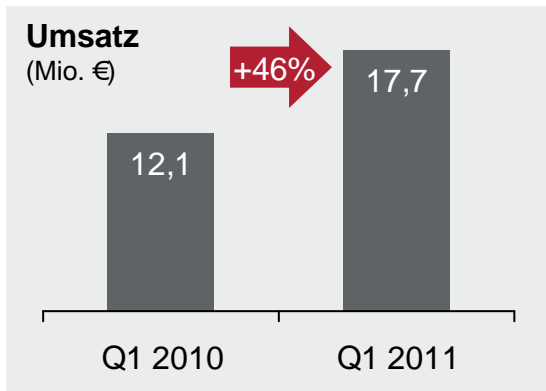
Mögliche Kooperationen zur Erfüllung der Anforderungen der Europäischen Zentralbank an das Reporting der Banken werden geprüft

Inhalt

1. Hypoport im Überblick
2. Geschäftsbereich Privatkunden
3. Geschäftsbereich Finanzdienstleister
4. Geschäftsbereich Immobilienfirmenkunden
5. Geschäftsbereich Institutionelle Kunden
6. **Ausblick & Aktie**
7. Erläuterungen zu TOP 6

Umsatzwachstum und erstarkte Ertragszahlen sorgen für erfolgreichen Start ins Jahr

Kennzahlen des Hypoport-Konzerns zum 31. März 2011 im Überblick




Mit Stärke ein weiteres herausforderndes Jahr meistern


Ausblick für 2011




Wir setzen die Strategie der Marktanteilsgewinnung fort



Beim B2B-Finanzmarktplatz steht die weitere Steigerung der Durchdringung von Marktsegmenten und der Eintritt in neue Märkte im Fokus



Im Privatkundenbereich streben wir für 2011 einen weiteren deutlichen Ausbau von Filial- und Maklervertrieb an



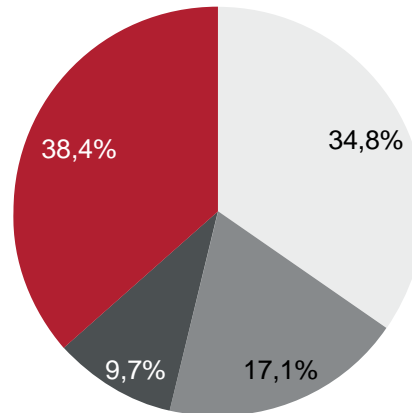
Unter der Annahme eines weiter stabilen Umfeldes rechnen wir für 2011 weiterhin mit einem deutlich zweistelligen Umsatzwachstum und einem Konzernertrag auf Vorjahresniveau

Der Freefloat beträgt über 38%

Kursverlauf 2010 und 2011 sowie Aktionärsstruktur zum 17. Juni 2011

Anzahl der Aktien: 6.194.958

- Revenia GmbH (Ronald Slabke, CEO) 34,8%
- Kretschmar Familienstiftung 17,1%
- Deutsche Postbank AG 9,7%
- Streubesitz 38,4%
 - Stephan Gawarecki 3,0%
 - Hans Peter Trampe 2,8%
 - übrige Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder: 2,7%
 - weitere Aktionäre 29,9%



— Tagesschlusskurse Börse Frankfurt (1. Januar 2010 – 31. Mai 2011)



Grunddaten zur Aktie

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

Designated Sponsor

Close Brother Seydler Bank AG

Aktivitäten für Investoren

Roadshows:

22.11.2010	Deutsches Eigenkapitalforum
02.02.2011	CBS Small & Midcap Conference
08.03.2011	Roadshow (Equinet)
01.06.2011	Roadshow (Lang&Schwarz)

Research im Jahr 2011


Analysten	Empfehlung	Kursziel	Datum
Lang & Schwarz	Kaufen	16,00 €	09.05.
Equinet Investigator	Kaufen	17,00 €	18.04.
CBS Research	Kaufen	16,80 €	05.04.
Lang & Schwarz	Kaufen	16,00 €	04.04.
CBS Research	Kaufen	15,00 €	25.01.
Equinet Investigator	Kaufen	17,00 €	20.01.

Inhalt


1. Hypoport im Überblick
2. Geschäftsbereich Privatkunden
3. Geschäftsbereich Finanzdienstleister
4. Geschäftsbereich Immobilienfirmenkunden
5. Geschäftsbereich Institutionelle Kunden
6. Aktie & Ausblick
7. Erläuterungen zu TOP 6

Ergebnisabführungs- und Beherrschungsvertrag mit der Qualitypool GmbH


Mündliche Erläuterung des Vorstands gemäß § 293g Abs. 2 Satz 1 AktG




Die Qualitypool GmbH ist 100% Tochter der Hypoport AG



Ziel: Beibehaltung der Einbeziehung der Qualitypool GmbH in die steuerliche Organschaft der Hypoport AG sowie einheitliche Leitung und Konzernintegration



Vertrag zur Gewinnabführung an, sowie Verlustübernahme durch Hypoport AG



Vertrag enthält keine Bestimmungen zu Ausgleichszahlungen, da die Qualitypool GmbH 100%ige Tochter ist und somit keine außen stehenden Gesellschafter vorhanden sind