

HYPOPORT SE

Ordentliche Hauptversammlung

21.05.2021

Inhalt

- 1. Begrüßung durch den Versammlungsleiter**
2. Eintritt in die Tagesordnung
3. Erläuterung des Geschäftsverlaufs durch den Vorstand
4. Generaldebatte
5. Abstimmung

Inhalt

1. Begrüßung durch den Versammlungsleiter
- 2. Eintritt in die Tagesordnung**
3. Erläuterung des Geschäftsverlaufs durch den Vorstand
4. Generaldebatte
5. Abstimmung

Inhalt

1. Begrüßung durch den Versammlungsleiter
2. Eintritt in die Tagesordnung
- 3. Erläuterung des Geschäftsverlaufs durch den Vorstand**
4. Generaldebatte
5. Abstimmung

Unsere Mission

Digitalisierung der Kredit-, Immobilien- & Versicherungswirtschaft



Kreditwirtschaft



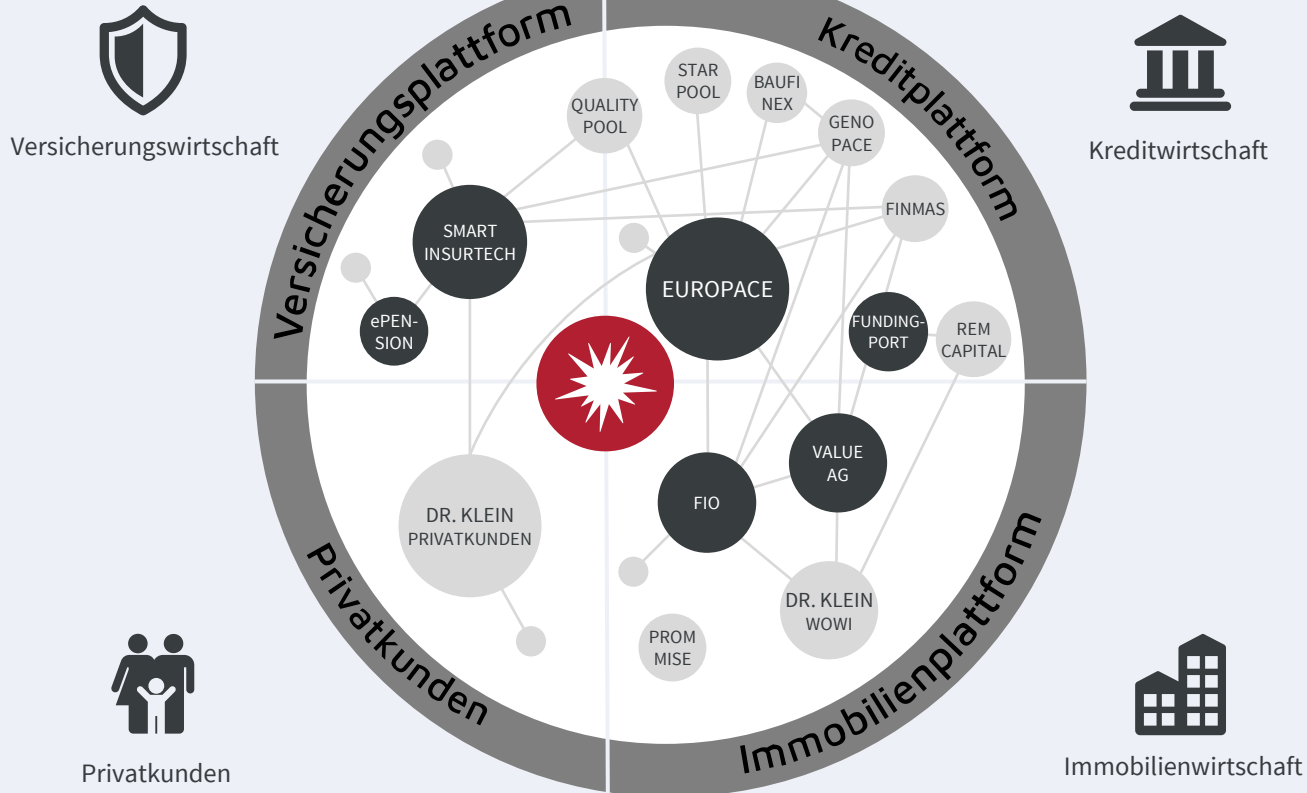
Immobilienwirtschaft



Versicherungswirtschaft

Hypoport – ein Netzwerk von Technologieunternehmen

Die vier Hypoport-Segmente



Inhalt

3. Erläuterung des Geschäftsverlaufs

Unsere Märkte in der Corona Pandemie

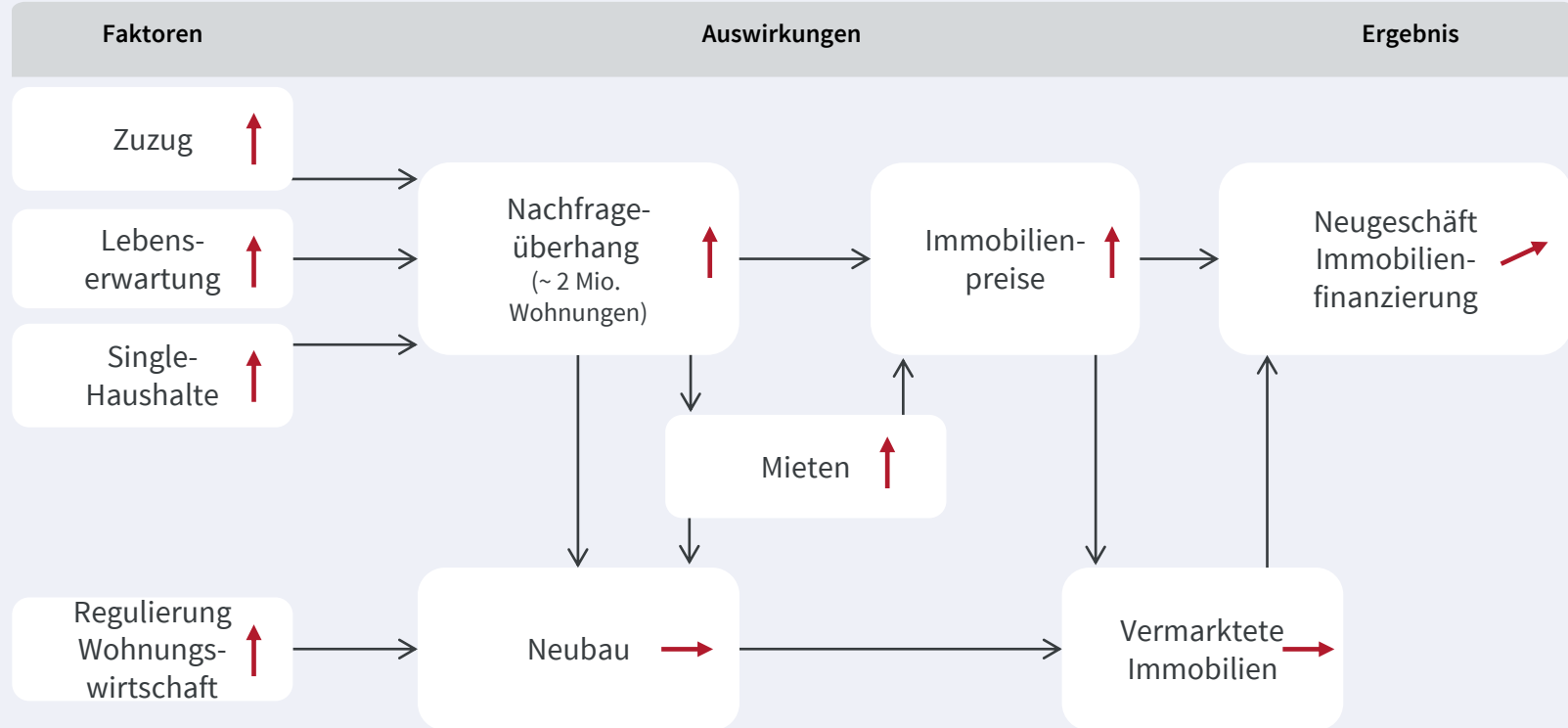
Deutliche Marktanteilsgewinne in Corona-Krise

Auswirkungen Corona-Krise Kreditplattform & Privatkunden

Segmente	Marktumfeld	Zielgruppe	„Lockdown 1“ (März-Mai 2020)	„post Lockdown 1“ (Juni – Sept. 2020)	„Lockdown 2 // 3. Welle“ (Oktober 2020 – heute)	Langfristig (post Corona)
Kreditplattform	Private Wohnimmobilienfinanzierung	Kreditwirtschaft	<ul style="list-style-type: none"> Sehr starke Nutzung Cloud-Plattform zur ortsunabhängigen Transaktion 	<ul style="list-style-type: none"> Rollout-Projekte neuer Bankpartner verzögern sich auf Kundenseite 	<ul style="list-style-type: none"> Starke Marktanteilsgewinne bestehender Kunden Verzögerte Bearbeitung durch Banken 	<ul style="list-style-type: none"> Bedarf medienbruchfreier Digitalisierung bei Finanzvertrieben & Banken noch höher
	Unternehmensfinanzierung		<ul style="list-style-type: none"> Mehr Anfragen nach geförderten Finanzierungen (KfW-Darlehen) 	<ul style="list-style-type: none"> Erhöhter Beratungs- & Kreditbedarf treffen auf restriktivere Banken 	<ul style="list-style-type: none"> Q4: verstärkt geförderte Finanzierungen (KfW-Darlehen, Corona-Hilfen) Q1: Restriktivere Banken bewirken geringere Abschlussneigung 	<ul style="list-style-type: none"> Langfristig benötigen komplexere CF-Projekte Beratung & Plattform
	Konsumentenkredit		<ul style="list-style-type: none"> Restriktivere Kreditvergabe & -nachfrage 	<ul style="list-style-type: none"> Kreditvergabe leicht gelockert 	<ul style="list-style-type: none"> Wieder restriktivere Kreditvergabe & -nachfrage 	<ul style="list-style-type: none"> Keine Veränderung
Privatkunden	Private Wohnimmobilienfinanzierung	Verbraucher	<ul style="list-style-type: none"> Extrem hohe Marktanteilsgewinne durch Vorzieheffekt und Videoberatung 	<ul style="list-style-type: none"> Anteilsgewinne in einem schwächeren Gesamtmarkt auch durch voll-digitale Beratung 	<ul style="list-style-type: none"> Hohe Anteilsgewinne in wieder (leicht) anziehendem Gesamtmarkt 	<ul style="list-style-type: none"> Bedeutung eigener Wohnraum steigt. Immobilienpreise steigen. Finanzierungsvolumen ebenfalls

Langfristige Trends durch Corona nicht beeinflusst

Faktoren für die Entwicklung des Wohnungsmarktes in Deutschland



Kurzfristige Folgen gering, langfristige Trends intakt

Auswirkungen Corona-Krise Immobilienplattform & Versicherungsplattform

Segmente	Marktumfeld	Zielgruppe	„Lockdown 1“ (März-Mai 2020)	„post Lockdown 1“ (Juni – Sept. 2020)	„Lockdown 2 // 3. Welle“ (Oktober 2020 – heute)	Langfristig (post Corona)
Immobilienplattform	Immobilienvermarktung	Kreditwirtschaft	<ul style="list-style-type: none"> Durch Lockdown weniger Anbahnungen Immobilienverkäufe 	<ul style="list-style-type: none"> Immobilienverkäufe steigen wieder an 	<ul style="list-style-type: none"> Immobilienverkäufe nehmen weiter leicht zu 	<ul style="list-style-type: none"> Nur digitale Plattform-Lösungen zukunftsfähig
	Wohnimmobilienbewertung		<ul style="list-style-type: none"> Besichtigung & Bewertung von Immobilien zeitweise nicht möglich 	<ul style="list-style-type: none"> Bewertungen wieder möglich Banken noch nicht wieder bei voller Produktivität 	<ul style="list-style-type: none"> Bewertungen weiter möglich Banken noch nicht bei 100% Produktivität 	<ul style="list-style-type: none"> Regulator wird digitale Lösungen auch nach Corona-Krise beibehalten
	Portfolioverwaltung Portfoliofinanzierung	Wohnungswirtschaft	<ul style="list-style-type: none"> Kaum Mietausfälle Leichte Verschiebungen von Neubau- & Digitalisierungsprojekten 	<ul style="list-style-type: none"> Keine relevante Auswirkung 	<ul style="list-style-type: none"> Verzögerungen bei Neubau- & Digitalisierungsprojekten Geringe Mietausfälle 	<ul style="list-style-type: none"> Bedeutung von Remote-Arbeitsfähigkeit steigt
Versicherungsplattform	Private Versicherungen	Maklerorganisationen, Kreditwirtschaft, InsurTechs	<ul style="list-style-type: none"> Kaum Beeinträchtigungen im Bestand Digitale Beratungsangebote erfolgreicher 	<ul style="list-style-type: none"> Weitgehende Normalisierung, bei leicht schwächerem Neugeschäft 	<ul style="list-style-type: none"> Kaum Beeinträchtigungen im Bestand Digitale Beratungsangebote erfolgreicher 	<ul style="list-style-type: none"> Corona-Krise reduziert letzte Zweifel an Notwendigkeit einer digitalen Plattform

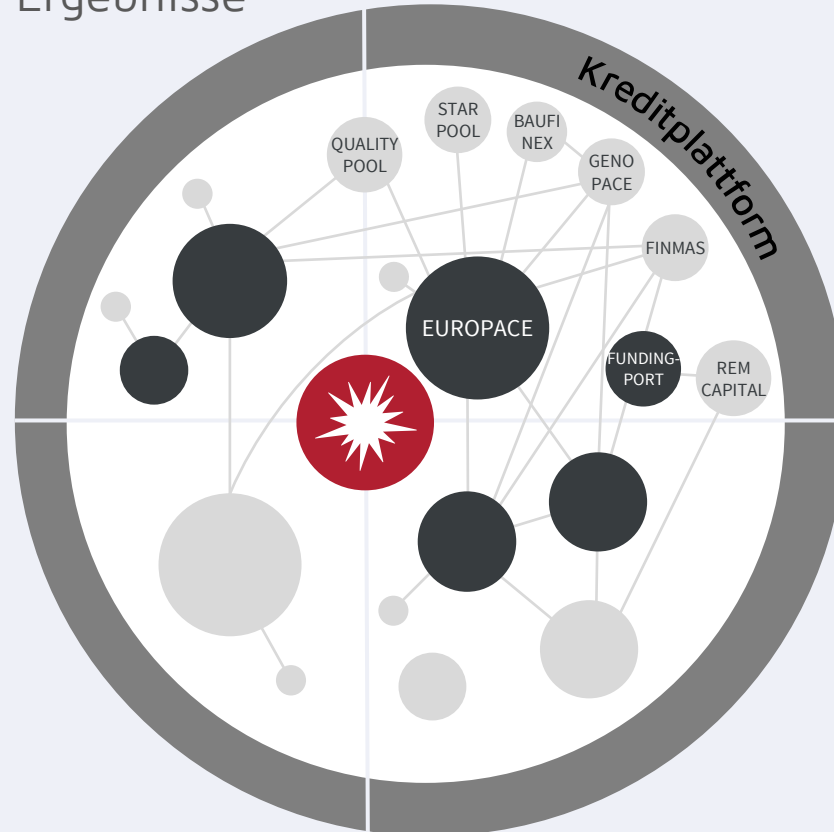
Inhalt

3. Erläuterung des Geschäftsverlaufs

Entwicklung unserer Segmente 2020 & Q1 2021

Kreditplattform

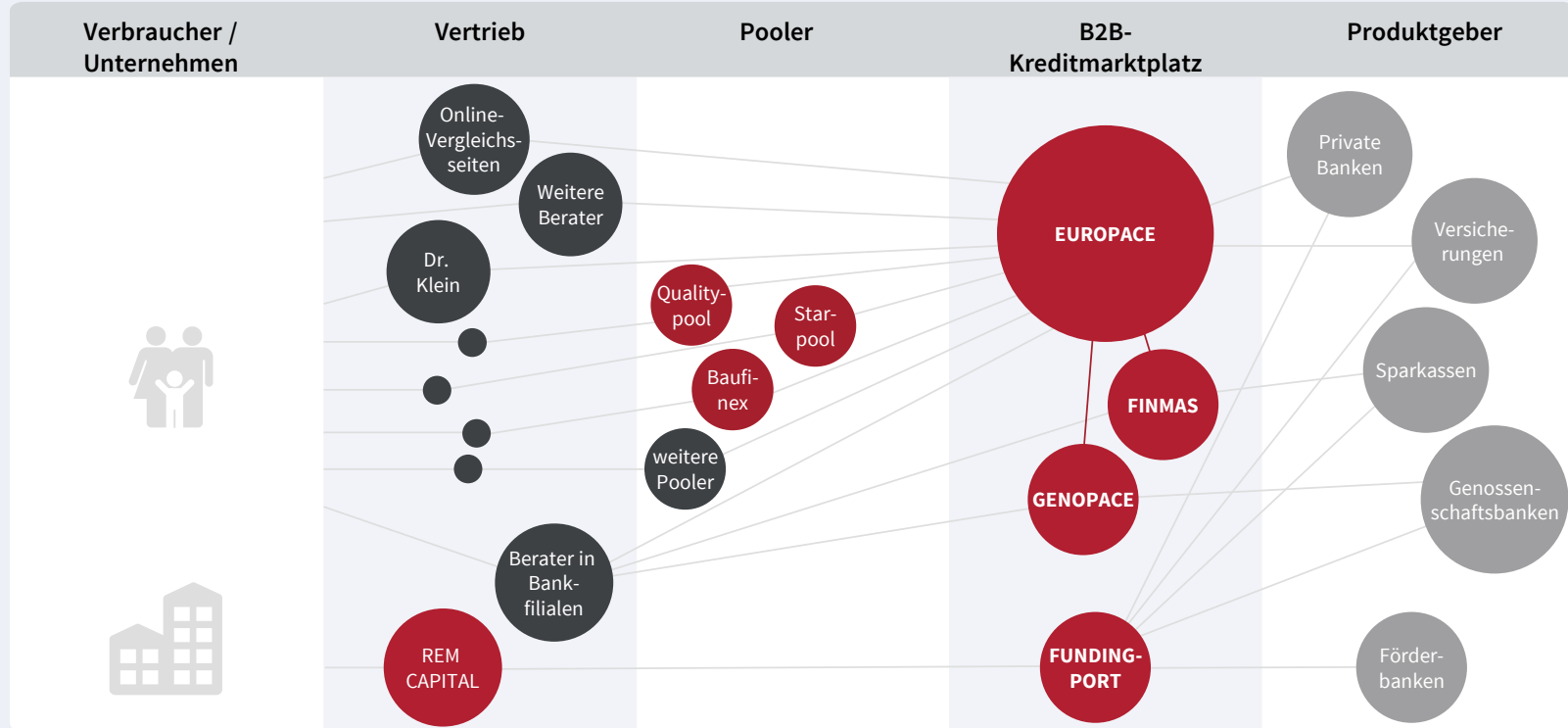
Geschäftsmodell & Ergebnisse



Kreditwirtschaft

Kreditplattform

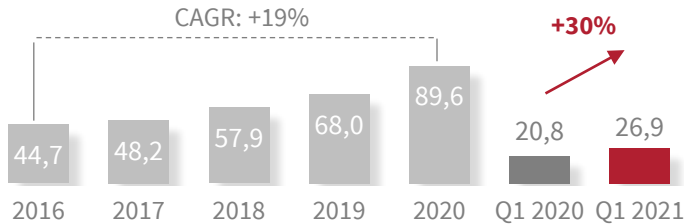
Geschäftsmodell



Europace setzt Gewinnung von Marktanteilen fort

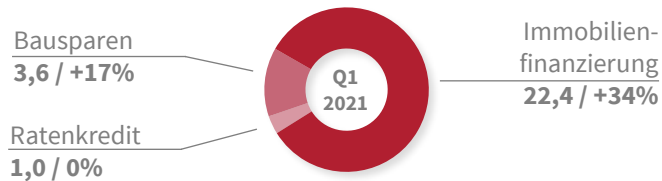
Kreditplattform: Transaktionsvolumen Europace

Transaktionsvolumen (Mrd. €)**



** Zahlen vor Storno

Transaktionsvolumen nach Produktgruppen (Mrd. €)



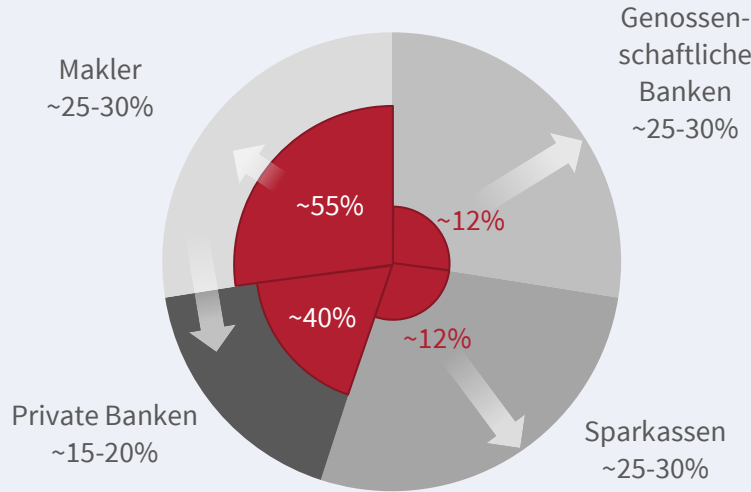
- In Q1 2021 Rekord beim Transaktionsvolumen pro Vertriebstag* von über 420 Mio. € (+32% yoy)
- Trotz Lockdown guter Jahresauftakt mit +30% yoy
- Immobilienfinanzierung erreicht damit höhere Marktanteilsgewinne als in den letzten Jahren (+34% gegenüber Gesamtmarkt +7%)
- Dritte Corona-Welle in Q1 verkürzt jedoch Zinsbindung und verschlechtert Bearbeitungszeiten von Banken im Kreditannahmeprozess
- Corona-Folgen erschweren Neukundengewinnung und verschlechtert zudem Fähigkeit einzelner Regionalbanken IT-Einführungsprojekte voranzubringen
- Dennoch starkes Wachstum (+36% bzw. +85%) in den Regionalbanksektoren verglichen mit Gesamtmarkt

* Die Anzahl der Vertriebstage entspricht der Anzahl der Bankarbeitstage abzüglich der halben Anzahl der Brückentage.

Europace hat riesiges Wachstumspotenzial

Immobilienfinanzierung in Deutschland und Anteil Europace

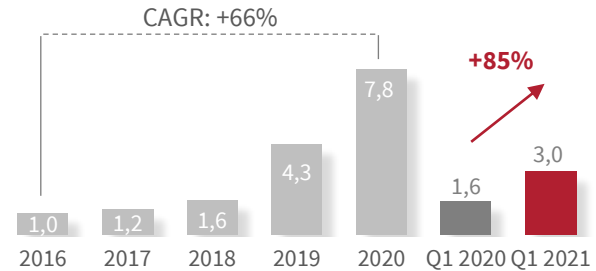
Vertriebskanäle & Anteil Europace*



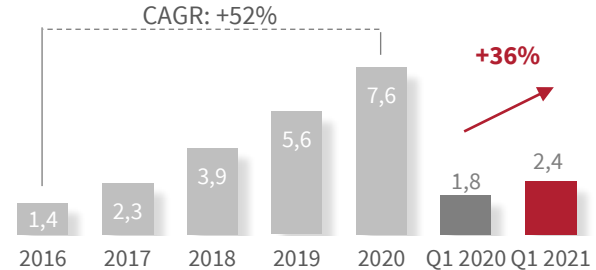
○ Immobilienfinanzierung Deutschland Q1 2021: 72 Mrd. Euro
 ■ Immobilienfinanzierung Europace* Q1 2021: 22 Mrd. Euro

* Zahlen vor Storno. Quellen: Bundesbank; Europace; eigene Schätzungen

GENOPACE (für Genossenschaftsbanken)*

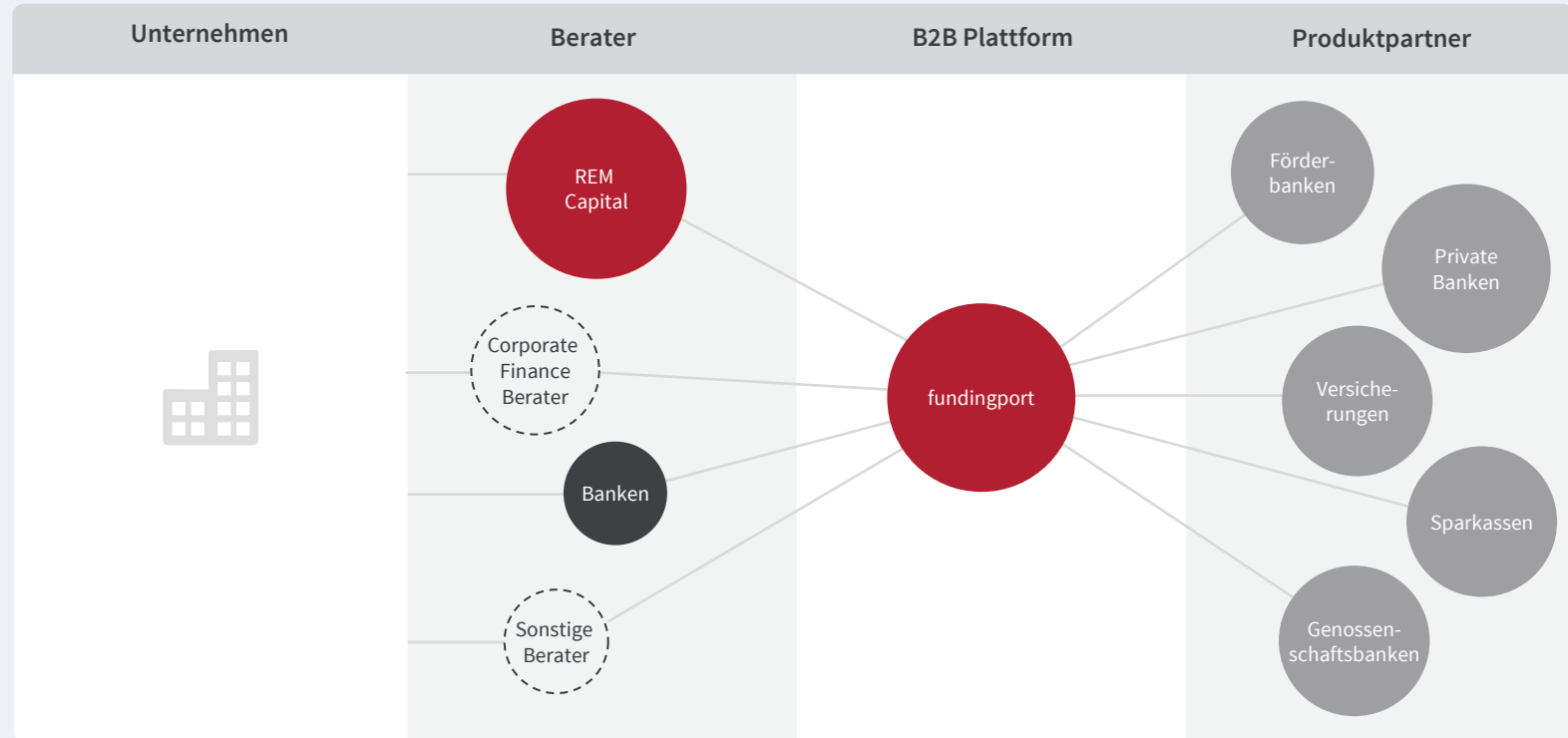


FINMAS (für Sparkassen)*



REM CAPITAL und fundingport entwickeln sich sehr gut

Geschäftsmodell für Corporate Finance Plattform



Auch 2020 deutliches Wachstum

Kreditplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Alle vier Vertriebssegmente (Finanzvertriebe, Private Banken, Genossenschaftliche Institute, Sparkassen) wachsen deutlich über Marktniveau
- Corona-Krise schränkt Arbeitsfähigkeit der Banken ein und beschleunigt Digitalisierung der neutralen Finanzierungsvertriebe
- Gutes Jahresendgeschäft für REM Capital insbesondere im Bereich Erneuerbare Energien und Innovationsförderung. Corporate Finance Beratung wird für deutschen Mittelstand wegen komplexerer Förderlandschaft zunehmend wichtiger
- Lediglich Produkt White-Label Ratenkredit weist in Corona-Krise leicht sinkende Umsätze auf
- Überproportionale Steigerung des Segment-EBIT trotz hoher Investitionen in nächste Europace-Generation, Ausbau von Key Account für Regionalbanken und Aufbau des Bereichs Corporate Finance

Deutliches Wachstum durch Innovationsführerschaft

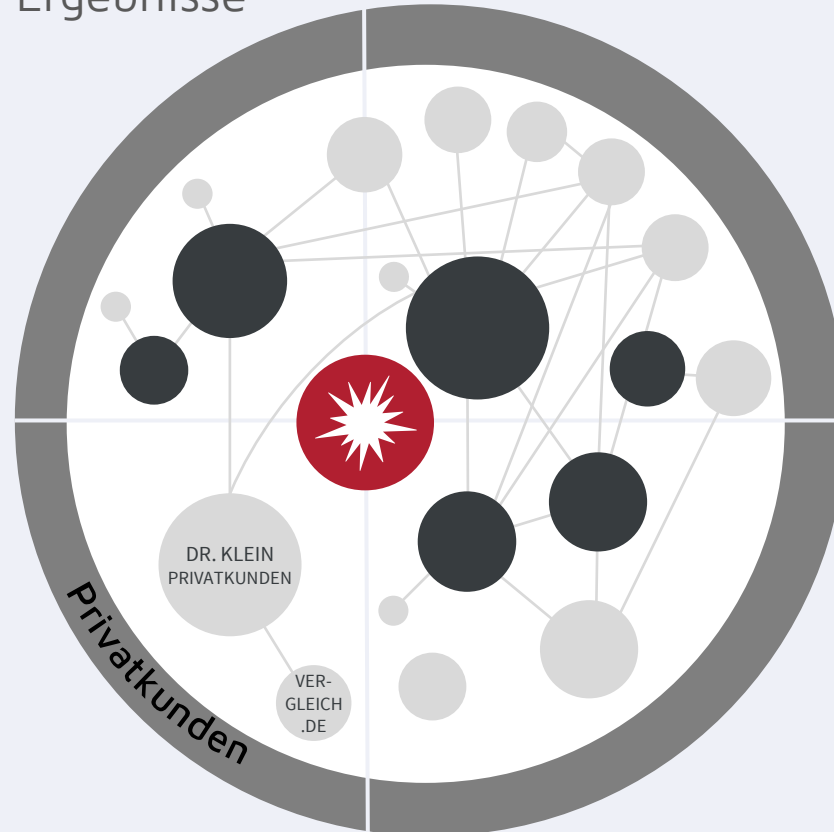
Kreditplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Alle vier Vertriebssegmente auf Europace (Finanzvertriebe, Private Banken, Genossenschaftliche Institute, Sparkassen) wachsen deutlich über Marktniveau
- Corona-Krise schränkt Arbeitsfähigkeit traditioneller Banken ein und beschleunigt langfristig Digitalisierung der neutralen Finanzierungsvertriebe
- Umsatz mit Firmenkunden verlagert sich aufgrund angekündigter Aufstockung der KfW-Förderung ins 2. Halbjahr
- Produkt White-Label Ratenkredit weist im Vorjahresvergleich mit Vor-Corona-Umfeld sinkende Umsätze auf
- Umsatz Geschäftsmodelle private Immobilienfinanzierung +16%
- Überproportionale Steigerung des Segment-EBIT trotz hoher Investitionen in nächste Europace-Generation, Ausbau von Key Account für Regionalbanken und Aufbau des Bereichs Corporate Finance

Privatkunden

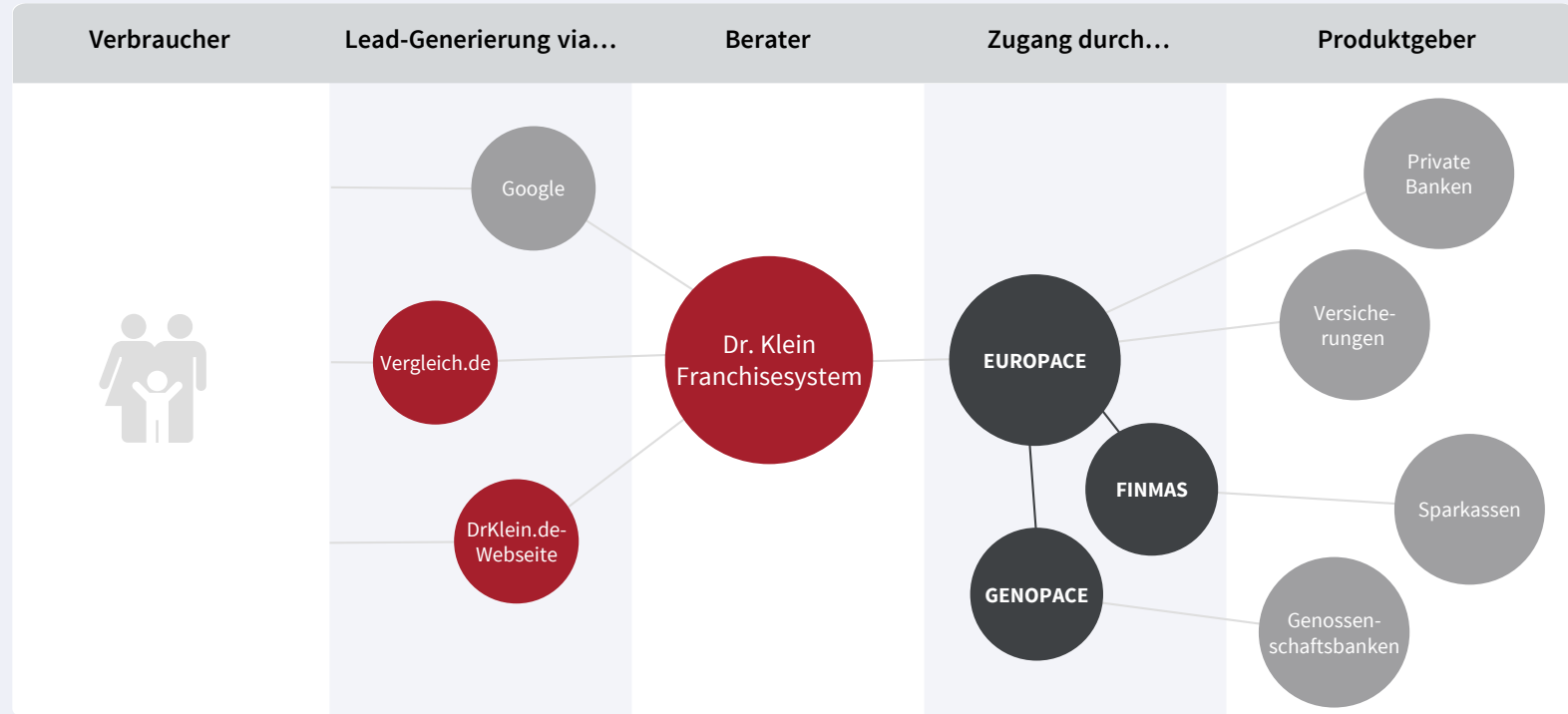
Geschäftsmodell & Ergebnisse



Privatkunden

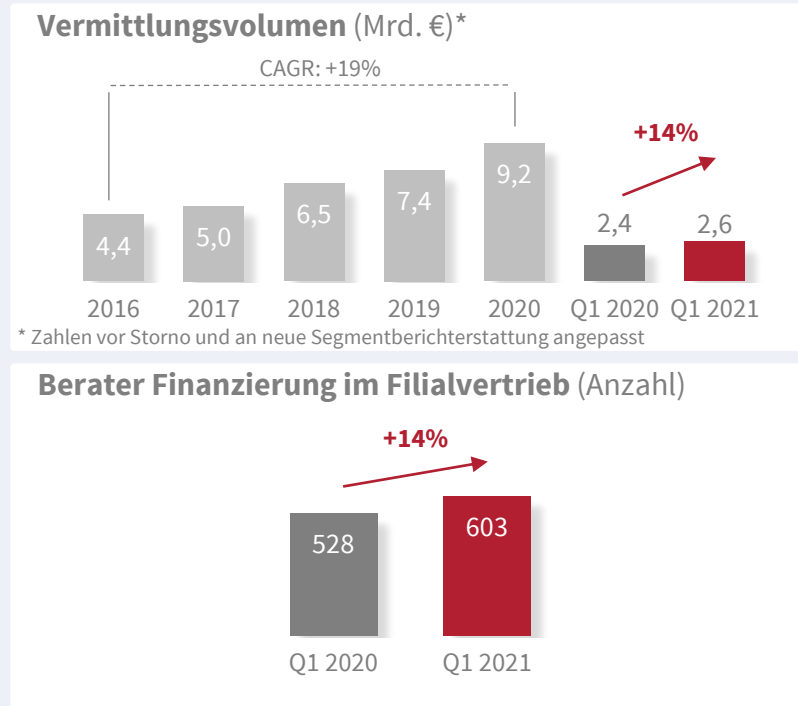
Privatkunden

Geschäftsmodell



Dr. Klein Privatkunden mit gutem Jahresstart

Privatkunden: Vermittlungsvolumen Finanzierung und Berateranzahl



- +14% Vermittlungsvolumen ggü. extrem starken Q1 2020
- Klarer Ausbau Marktanteil in Q1 2021 (Gesamtmarkt: +7%)
- Voll-digitale Beratung und digitale Abwicklung über Europace im Corona-Umfeld bringen weiterhin deutliche Wettbewerbsvorteile
- Seit Q3 2020 anhaltender Trend zum starken Recruiting neuer Berater setzt sich auch im ersten Quartal 2021 eindrucksvoll fort
- Langfristiger Trend einer steigenden Nachfrage der Verbraucher nach moderner und neutraler Beratung hat sich durch Corona-Krise und weiter steigende Immobilienpreise noch verstärkt
- Wachsende Beraterzahl und steigende Nachfrage bilden zusammen weiter die Grundlage für zukünftiges Wachstum von Dr. Klein Privatkunden in den nächsten Jahren

Segment Privatkunden mit starkem EBIT-Anstieg

Privatkunden: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Durch Ausweitung des Vermittlungsvolumens weiterhin prozentual zweistelliges Umsatzwachstum von 17% im Gesamtjahr 2020
- Die 2019er Investitionen in Anbindung regionaler Produktpartner und Effizienz (z.B. Prozess-Digitalisierung) zahlen sich aus
- EBIT steigt daher deutlich überproportional um 61%. EBIT-Marge damit sogar leicht oberhalb des langfristigen Niveau von 35 – 40% des Rohertrages.

Segment Privatkunden mit starkem EBIT-Anstieg

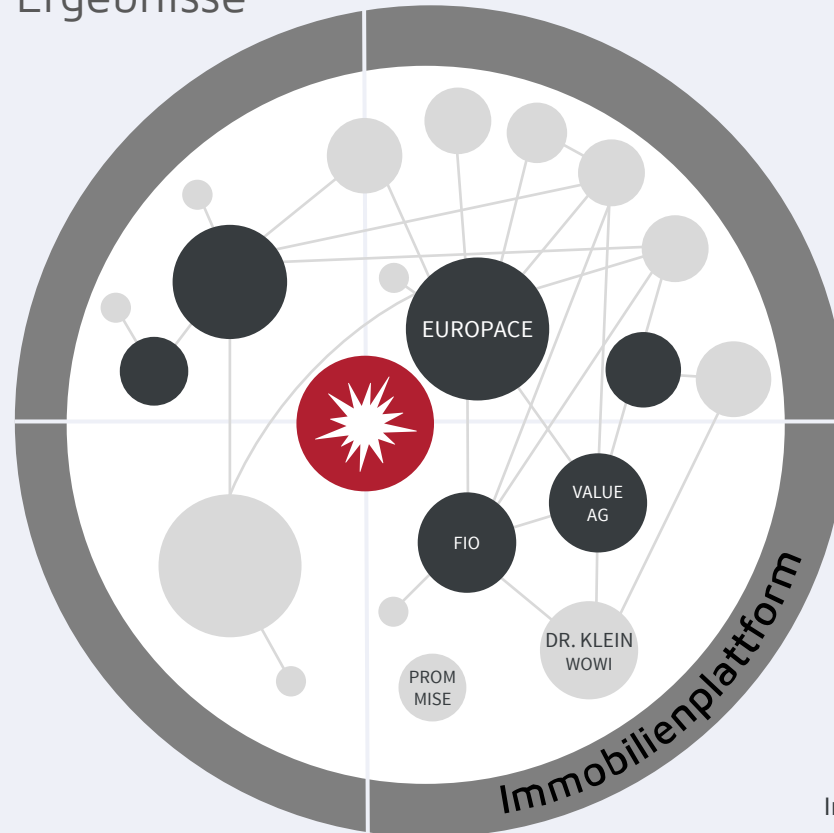
Privatkunden: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Durch Ausweitung des Vermittlungsvolumens weiterhin Umsatzwachstum von 6% gegenüber extrem starkem Vorjahresquartal
- Durch veränderten Produktmix, kürzere Zinsbindung und leicht längere Bearbeitungszeiten der Banken wächst Umsatz langsamer als Transaktionsvolumen
- Die Investitionen in Anbindung regionaler Produktpartner und Effizienz (z.B. Prozess-Digitalisierung) zahlen sich aus
- EBIT steigt neben dem Wachstum auch temporär durch den Corona-bedingten Wegfall von Kosten überproportional um 23%
- EBIT-Marge damit deutlich oberhalb des langfristigen Niveau von 35 – 40% des Rohertrages

Immobilienplattform

Geschäftsmodell & Ergebnisse



Immobilienwirtschaft

Aufbau einer „Plattform für Wohnen“

Geschäftsmodell

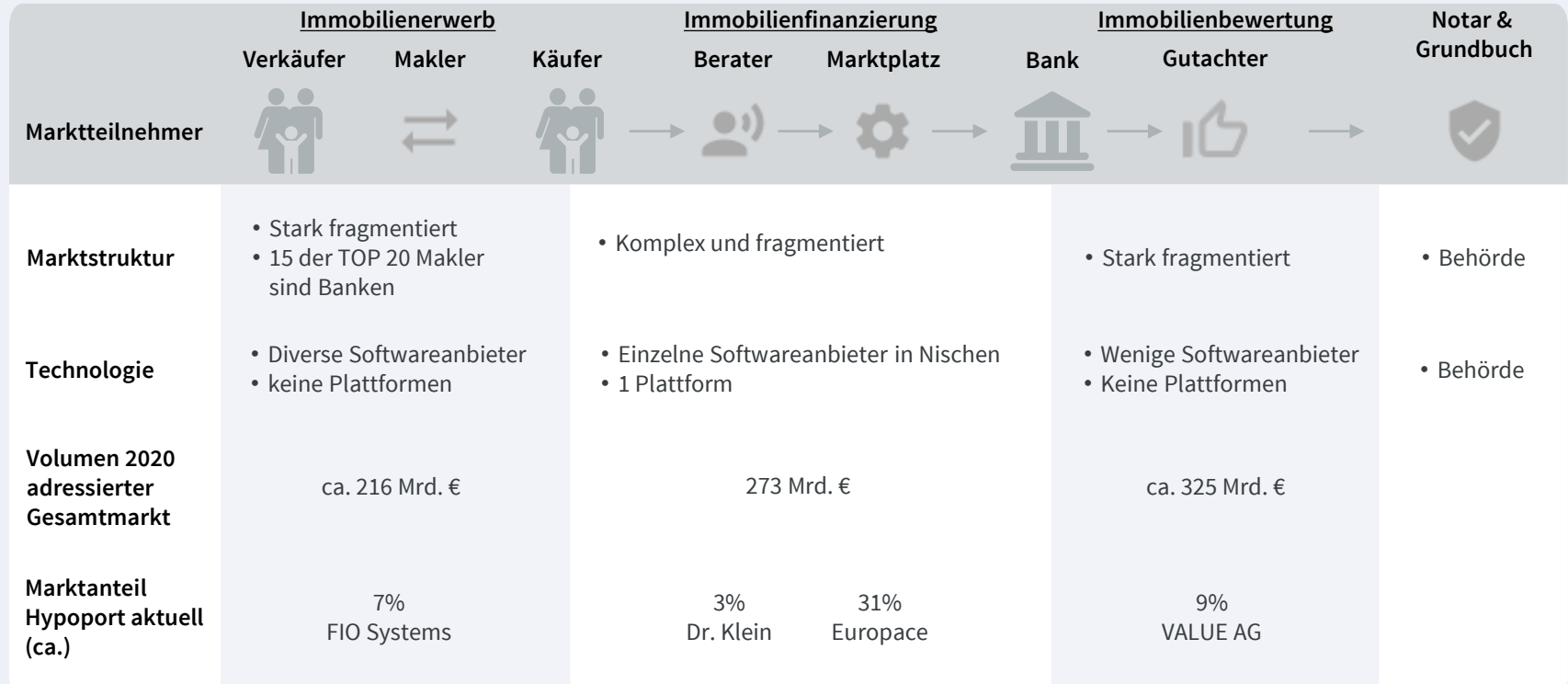
Wohneigentum
(via Kreditwirtschaft)

Vermietung
(via Wohnungswirtschaft)



Der 800 Mrd. € Wohnungsmarkt wird digital

Marktteilnehmer, Struktur und Marktanteile



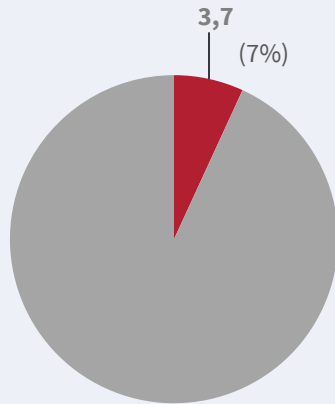
*Zahlen vor Storno. Quellen: Bundesbank; GEWOS, Europace; FIO SYSTEMS, VALUE AG, eigene Schätzung

Starke Cross-Selling-Potenziale

Marktanteile Vermarktung, Finanzierung und Bewertung von Wohnimmobilien

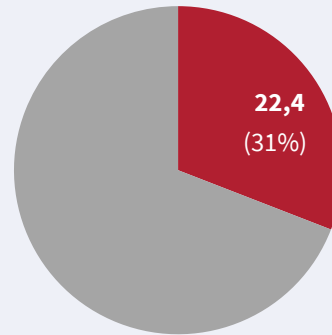
Vermarktung

~54 Mrd. €



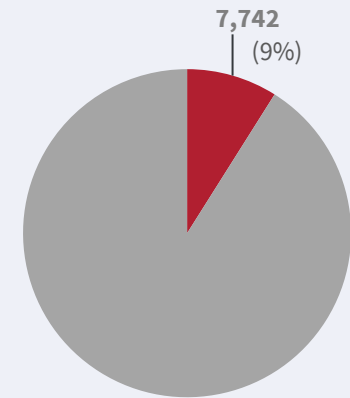
Finanzierung

72 Mrd. €



Bewertung

~86 Mrd. €



○ Gesamtmarkt Q1 2021: ~54 Mrd. Euro
■ Vermarktung über Plattform FIO Q1 2021: 4 Mrd. Euro

○ Gesamtmarkt Q1 2021: 72 Mrd. Euro
■ Immobilienfinanzierung EUROPACE*: 22 Mrd. Euro

○ Gesamtmarkt Q1 2021: ~86 Mrd. Euro
■ Bewertung über VALUE AG: 8 Mrd. Euro

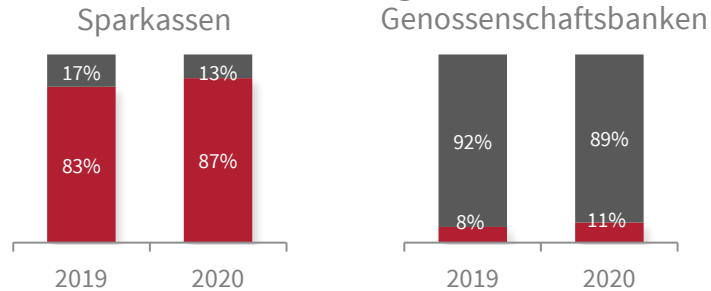
*Zahlen vor Storno.

Quellen: Bundesbank; GEWOS, Europace; FIO SYSTEMS, VALUE AG, eigene Schätzung

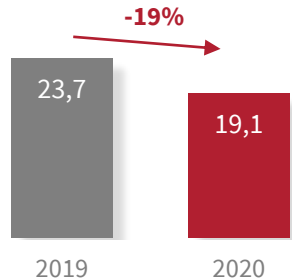
Bessere Skalierbarkeit und weniger Projektgeschäft

Immobilienplattform: Vermarktungs- & Verwaltungsplattform

Marktanteil FIO Vermarktung



Umsatz Vermarktungs- & Verwaltungsplattform (Mio. €)*



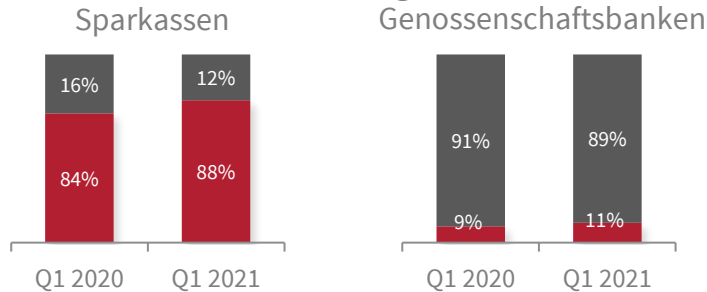
* Umsätze der FIO SYSTEMSAG, Maklaro GmbH und Hypoport B.V. (PRoMMiSe)

- Entwicklung von Softwarelösungen für die Vermarktung und Verwaltung von Wohnimmobilien für die Wohnungs- und Kreditwirtschaft
- Kreditwirtschaft in Deutschland führend bei der Vermarktung von Wohnimmobilien
- FIO-Vermarktung erreicht bei Sparkassen bereits Marktanteil von 87%. Riesen Potenzial bei Genossenschaftsbanken
- Umsatzrückgang durch geplanten Verzicht auf Einzelprojektgeschäft zugunsten eines skalierbaren Plattformgeschäftsmodells
- Technische Migration auf neue Generation in 2020 erfolgt.
- Roll-outs bei Kunden in Corona-Krise verzögert

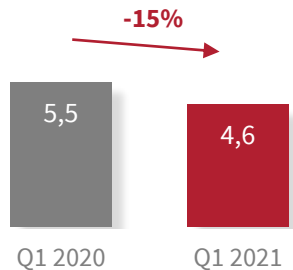
Bessere Skalierbarkeit und weniger Projektgeschäft

Immobilienplattform: Vermarktungs- & Verwaltungsplattform

Marktanteil FIO Vermarktung



Umsatz Vermarktungs- & Verwaltungsplattform (Mio. €)*



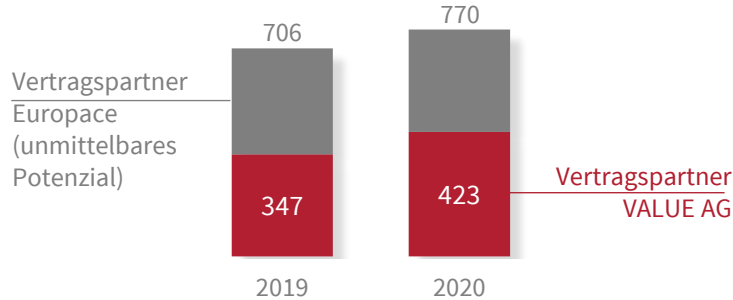
* Umsätze der FIO SYSTEMSAG, Maklaro GmbH und Hypoport B.V. (PRoMMiSe)

- Entwicklung von Softwarelösungen für die Vermarktung und Verwaltung von Wohnimmobilien für die Wohnungs- und Kreditwirtschaft
- Kreditwirtschaft in Deutschland führend bei der Vermarktung von Wohnimmobilien
- FIO-Vermarktung erreicht bei Sparkassen bereits Marktanteil von fast 90%. Riesen Potenzial bei Genossenschaftsbanken
- Umsatzrückgang durch geplanten Verzicht auf Einzelprojektgeschäft zugunsten eines skalierbaren Plattformgeschäftsmodells
- Technische Migration auf neue Plattform in 2020 erfolgt
- Roll-outs bei Kunden in Corona-Krise verzögert

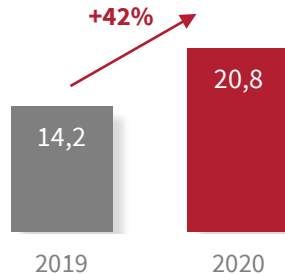
Erfolgreiches Wachstumjahr für VALUE AG

Immobilienplattform: Bewertungsplattform

Synergiepotenzial Europace-Partner für VALUE AG



Umsatz Bewertungsplattform (Mio. €)

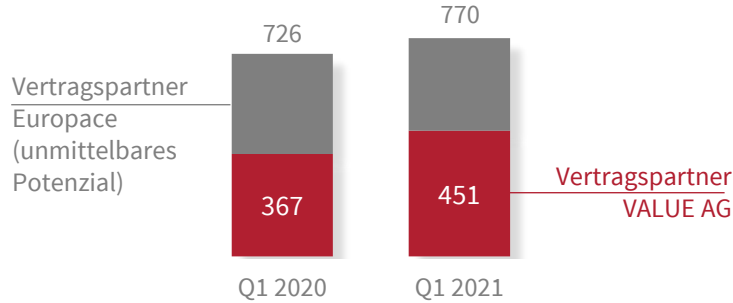


- Geschäftsmodell umfasst integrierte Bewertung von Immobilien für finanzierende Banken, also für Produktpartner von Europace
- Durch eingeschränkte Bewertungstätigkeiten im Zuge des Corona-Virus ergab sich im Q2 2020 eine abschwächende Dynamik, die sich noch leicht im zweiten Halbjahr fortsetzte
- Nach massivem Ausbau der Mitarbeiteranzahl in 2019 noch Anlaufverluste in 2020 bei deutlichem Potenzial für weitere Effizienzsteigerungen in den nächsten Jahren
- Hohe Investitionen in die Digitalisierung der Geschäftsprozesse
- Dynamisches Wachstum und Reduzierung von Anlaufverlusten in 2021 erwartet
- Cross-Selling bei weiterhin enormem Potenzial durch schrittweise bessere technische Integration von FIO, Europace und VALUE AG

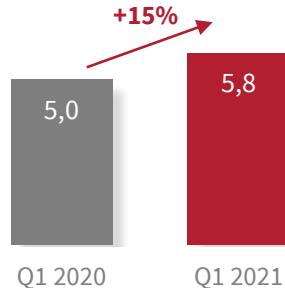
Erfolgreiches Wachstumjahr für VALUE AG

Immobilienplattform: Bewertungsplattform

Synergiepotenzial Europace-Partner für VALUE AG



Umsatz Bewertungsplattform (Mio. €)



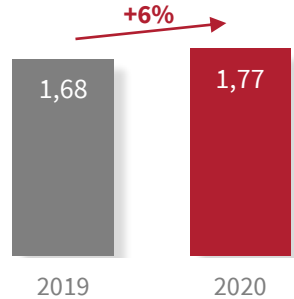
- Geschäftsmodell umfasst integrierte Bewertung von Immobilien für finanzierende Banken, also für Produktpartner von Europace
- Cross-Selling Potenzial durch schrittweise bessere technische Integration von FIO, Europace und VALUE AG
- Durch dritte Corona-Welle kam es erneut zu leicht eingeschränkter Produktivität der Banken im Annahme- und Bearbeitungsprozess
- Trotz starkem Einzelprojektgeschäft der Portfoliobewertung im Vorjahresquartal konnte durch klare Fokussierung auf skalierbares Geschäftsmodell ein Umsatzwachstum von 14% erreicht werden
- Hohe Investitionen in die Digitalisierung der Geschäftsprozesse
- Nach massivem Ausbau der Mitarbeiteranzahl noch Anlaufverluste, welche sich jedoch schrittweise reduzieren

Etwas besseres Umfeld durch Zinsvolatilität in 2020

Immobilienplattform: Finanzierungsplattform

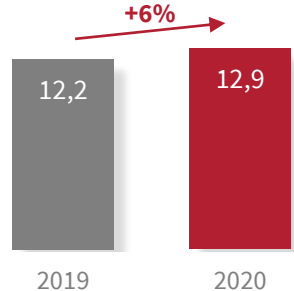
Vermittlungsvolumen Finanzierungsplattform

(Mrd. €)



Umsatz Finanzierungsplattform

(Mio. €)



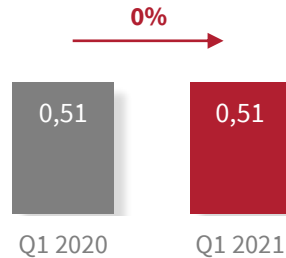
- Geschäftsmodell ist Vermittlung von Finanzierungen für die kommunale & genossenschaftliche Wohnungswirtschaft
- Trotz mittelfristig ungünstiger Rahmenbedingungen aufgrund von Diskussion der Politik auf Bundes- und Landesebene über Eingriffe in den Mietmarkt konnte das Vermittlungsvolumen leicht ausgebaut werden
- Gründe hierfür waren die Zinsvolatilität, welche wieder zu etwas stärkerer Abschlussneigung der Wohnungswirtschaft führte
- Wohnungswirtschaft weiterhin nahezu nicht von der Corona-Krise betroffen. Keine nennenswerten Mietausfällen bei Partnern. Nur vereinzelt Verzögerungen bei neuen Projekten

Zinsvolatilität unterstützt guten Jahresstart 2021

Immobilienplattform: Finanzierungsplattform

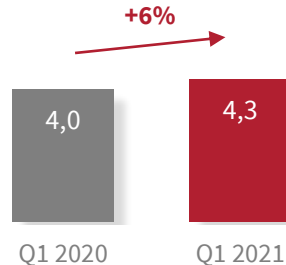
Vermittlungsvolumen Finanzierungsplattform

(Mrd. €)



Umsatz Finanzierungsplattform

(Mio. €)



- Geschäftsmodell ist Vermittlung von Finanzierungen für die kommunale & genossenschaftliche Wohnungswirtschaft
- Trotz mittelfristig ungünstiger Rahmenbedingungen aufgrund von Diskussion der Politik auf Bundes- und Landesebene über Eingriffe in den Mietmarkt konnte das Vermittlungsvolumen stabil gehalten werden
- Grund hierfür war die Zinsvolatilität, welche zu kurzfristiger Abschlussneigung der Wohnungswirtschaft mit entsprechend höheren Provisionen führte
- Bestehend Kunden der Wohnungswirtschaft weiterhin nahezu nicht von der Corona-Krise betroffen. Virtuelle Neukundenakquisition aufgrund von Corona aber schwierig bzw. untypisch in dieser Branche
- Kippen des „Berliner Mietendeckel“ durch Bundesverfassungsgericht schafft wichtiges Signal

Wachstumssegment mit hohen Zukunftsinvestitionen

Immobilienplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Gute operative Entwicklung aller vier Plattformen für Vermarktung, Bewertung, Finanzierung und Verwaltung. Vereinzelt leichte Verzögerung von Neuprojekten durch Corona-Krise.
- Strategisch beabsichtigter Wegfall von Projektgeschäft gegenüber 2019. Operativer Umsatzanstieg ohne Projektgeschäft beträgt über 20%
- Projektgeschäft besitzt damit zukünftig keine Relevanz mehr für das Segment
- „Plattform für Wohnen“ war Investitionsschwerpunkt der Hypoport-Gruppe in 2020 und wird es auch in 2021 sein
- Cross-Selling durch Segment Kreditplattform (Europace, FINMAS, GENOPACE) bzw. Finanzierungsplattform (Dr. Klein WoWi) bildet Grundlage für weitere Marktanteilsgewinne
- Aufgrund hoher Zukunftsinvestitionen leicht negatives EBIT

Wachstumssegment mit hohen Zukunftsinvestitionen

Immobilienplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



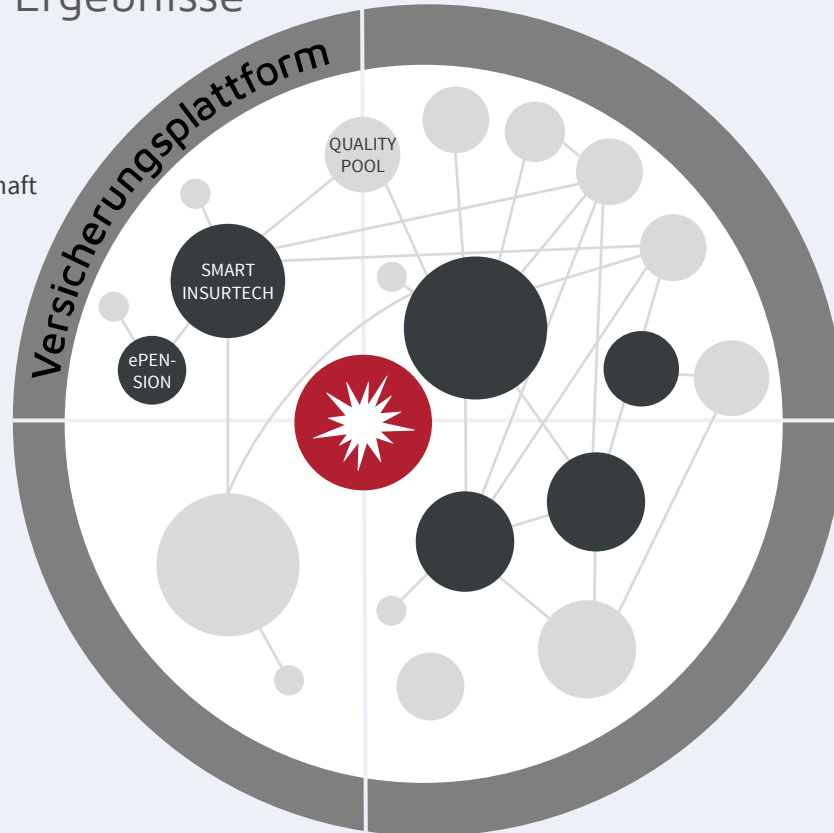
- Gute operative Entwicklung aller vier Plattformen für Vermarktung, Bewertung, Finanzierung und Verwaltung
- Bis Anfang 2020 erfolgter strategisch beabsichtigter Wegfall von Projektgeschäft beeinflusst Vorjahresvergleich in Q1 noch leicht. Operativer Umsatzanstieg ohne Projektgeschäft beträgt rund 10%
- Leichte Verzögerung von Neuprojekten durch Corona, welcher jedoch durch Weiterentwicklung der Produkte offensiv begegnet wird
- Cross-Selling durch Segment Kreditplattform (Europace, FINMAS, GENOPACE) bzw. Finanzierungsplattform (Dr. Klein WoWi) bildet Grundlage für weitere Marktanteilsgewinne
- „Plattform für Wohnen“ ist Investitionsschwerpunkt der Hypoport-Gruppe in 2021 mit leichten Anlaufverlusten

Versicherungsplattform

Geschäftsmodell & Ergebnisse



Versicherungswirtschaft



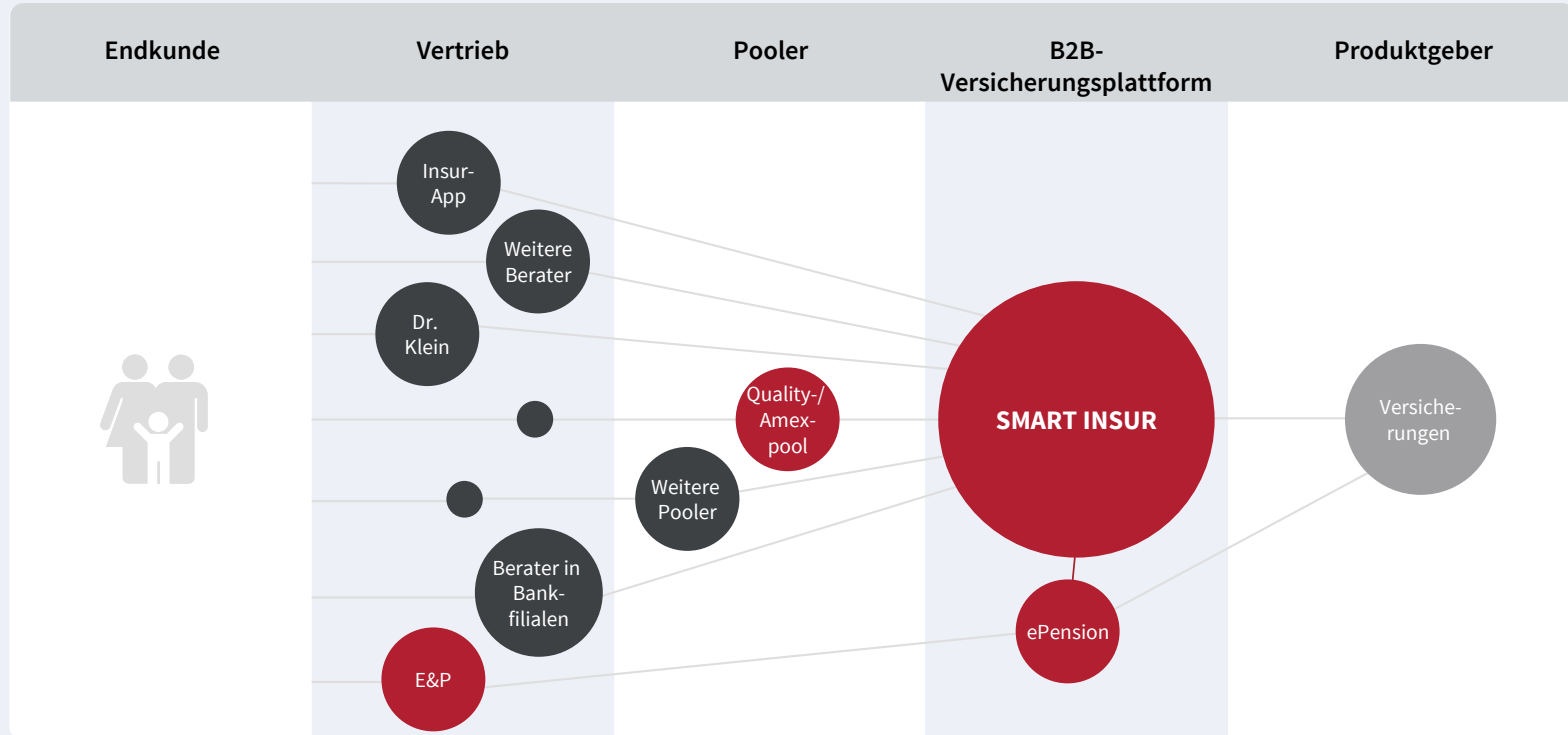
Digitalisierungspotenzial im Versicherungsmarkt

Marktfaktoren

	Hindernde Faktoren	Fördernde Faktoren
Private Versicherungen	<ul style="list-style-type: none">• Legacy-Systeme von etablierten Marktteilnehmern verlangsamen die Digitalisierung durch mangelnde Kompatibilität mit neuen Technologien• Weitere Regulatorik erhöht Komplexität des Versicherungsgeschäfts und dessen Digitalisierung	<ul style="list-style-type: none">• Höhere Erwartungen der Verbraucher an Digitalisierung• InsurTech-Gründungen und Corona erhöhen den Druck auf traditionelle Marktteilnehmer zur Digitalisierung• Möglichkeiten zur Auswertung von Big Data schafft Anreiz zur Digitalisierung
Betriebliche Altersvorsorge	<ul style="list-style-type: none">• Noch zu wenig Angebote und geringer Kenntnisstand bremsen Wachstum• Niedrigzinsumfeld und sinkender Höchstrechnungszins erschwert Einhalten der Garantien	<ul style="list-style-type: none">• Wachsende Ansprüche von Mitarbeitern treiben Digitalisierung der bAv-Betreuung, -Administration und -Kommunikation voran• Zunehmend komplexe bAv Prozesse erfordern Digitalisierung

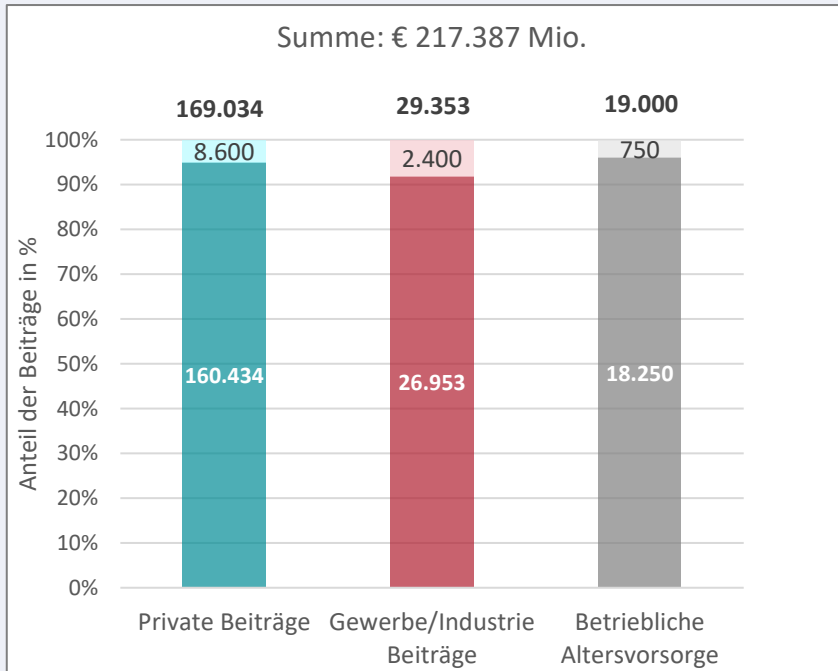
Versicherungsplattform

Geschäftsmodell



Wichtige Technologieinfrastruktur für alle Kernbereiche des Versicherungsmarktes

Marktanteile an Jahresnettoprämie* in 2019 (Mio. Euro)



Private Versicherungen

- Bestand von ca. 8,6 Mrd. € Jahresnettoprämie (JNP) in den Systemen der Smit. Auf Basis einzelner Stichproben approximativ ermittelt
- Bestand wird aktuell über Abgleich mit Versicherungsgesellschaften validiert

Gewerbe-/Industrieversicherungen

- Bestand von ca. 2,4 Mrd. € JNP in Oasis (Smit MVP – Smart Admin). Auf Basis einzelner Stichproben approximativ ermittelt
- Strategieprojekt im Bereich Industrieversicherungen zur Eruierung eines TG Modells. Umsetzung würde eine Validierung der Daten beinhalten.

Betriebliche Altersvorsorge

- Bestand von ca. 750 Mio. € JNP. Daten sind geschätzt. Projekt zur Validierung der Daten geplant. Ziel ist über aktuelle Stückzahlen, einen Marktvergleich zu erstellen.

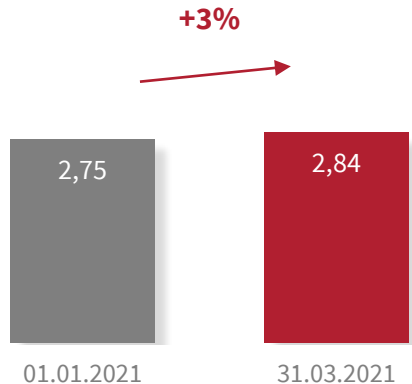
Quellen: GDV, Statistisches Taschenbuch der Versicherungswirtschaft 2020,

*gebuchte Beiträge ohne Versicherungssteuer; Feuersparten einschließlich Feuerschutzsteuer.

Guter Anstieg des Plattformvolumens in Q1 2021

Versicherungsplattform: Validierte Bestände

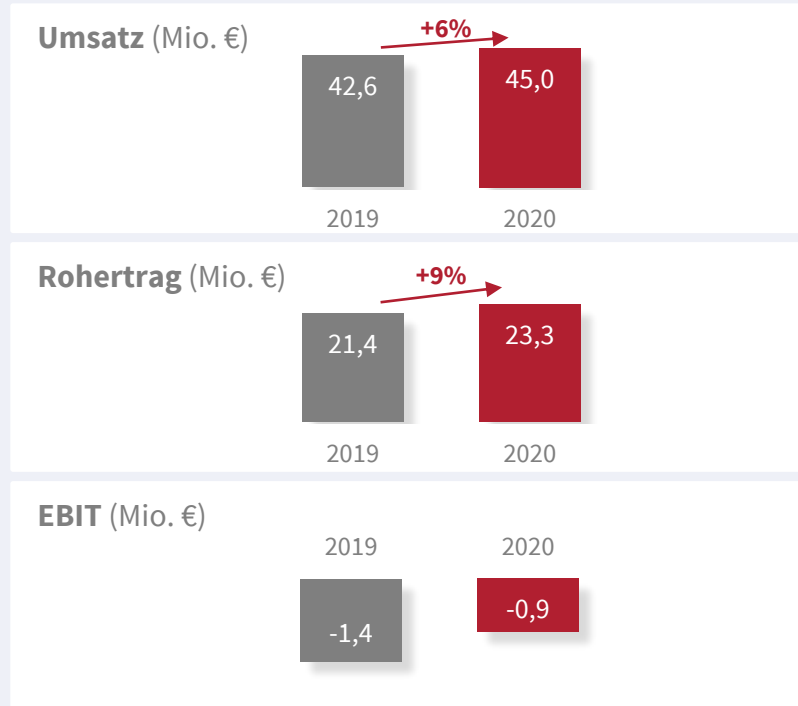
Vertragsbestand JNP auf der Plattform (Mrd. €)



- In Altsystemen der 2016-2019 akquirierten Unternehmen werden geschätzt 8,6 Mrd. € Jahresnettoprämien (ca. 9,7 Mrd. Jahresbruttoprämien) geführt
- Migration dieser Bestände auf SMART INSUR Plattform entscheidend für Etablierung des prämierten Gebührenmodells in der Branche
- Neue Kennzahl „Vertragsbestand Jahresnettoprämie auf Plattform“ sind die von Maklern gepflegten und auf der Plattform synchronisierten Verträge
- SMI validiert diese Bestände schrittweise. Bereits rund 16% konnten validiert werden
- Validierter Vertragsbestand ist Voraussetzung für weitere Mehrwerte für Makler, Vertriebsorganisationen und Versicherungsunternehmen wie z.B. automatisierte Handlungsempfehlungen für ihre Berater

Fokussierung auf wiederkehrende Umsätze

Versicherungsplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Hauptzielgruppe sind große Maklerorganisationen und Maklerpools. InsurTechs und Banken sind weitere wichtige Kundengruppen
- In 2020 konnten zusätzliche Kunden für die Plattform gewonnen werden. Geschwindigkeit der Kundengewinnung aber unter Erwartung
- Deutlich verbesserte Datenqualität durch Migration aus lokalen Systemen auf Plattform SMART INSUR in 2020 erlangt. Für 2021 weitere Verbesserung geplant
- Durch Reduktion von Projektgeschäften und Fokussierung auf den Ausbau der Plattform nur leichter Anstieg der Umsätze

Fokussierung auf wiederkehrende Umsätze

Versicherungsplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Hauptzielgruppe sind große Maklerorganisationen und Maklerpools. InsurTechs und Banken sind weitere wichtige Kundengruppen
- In 2020 konnten zusätzliche Kunden für die Plattform gewonnen werden. Geschwindigkeit der Kundengewinnung aber auch durch Corona-Umfeld noch unter Erwartung
- Durch Reduktion von Projektgeschäften und Fokussierung auf den Ausbau der Plattform nur leichter Anstieg der Umsätze
- Deutlich verbesserte Datenqualität durch Migration aus lokalen Systemen auf Plattform SMART INSUR erlangt
- Neue Kennzahlen „Vertragsbestand Plattform“ und „Validierter Vertragsbestand Plattform“ werden zukünftig wie Transaktionsvolumen Europace quartalsweise veröffentlicht

Inhalt

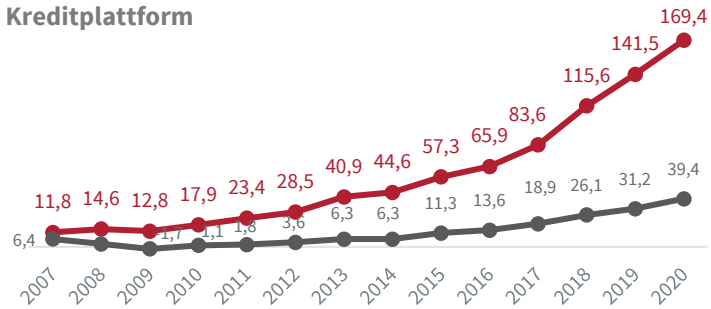
3. Erläuterung des Geschäftsverlaufs

Entwicklung gesamte Hypoport-Gruppe

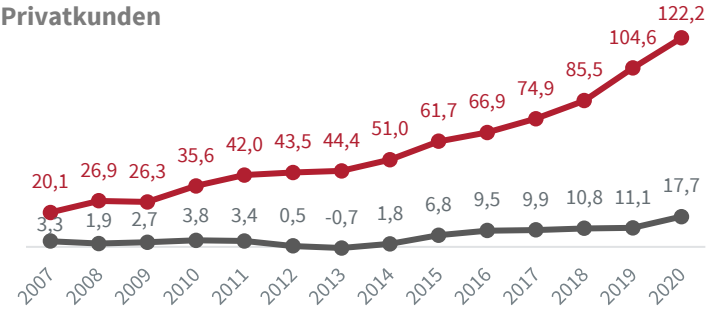
Hypoports Segmente wachsen seit Jahren deutlich

Langfristige Entwicklung der vier Segmente (Umsatz & EBIT)

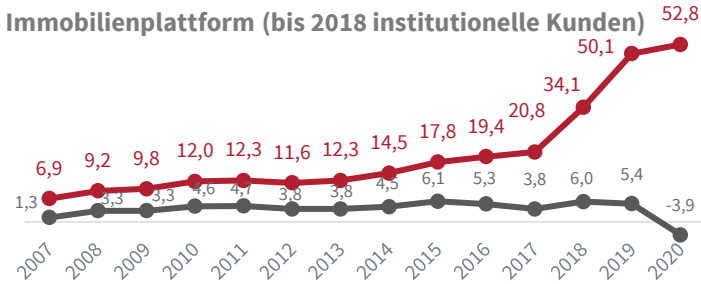
Kreditplattform



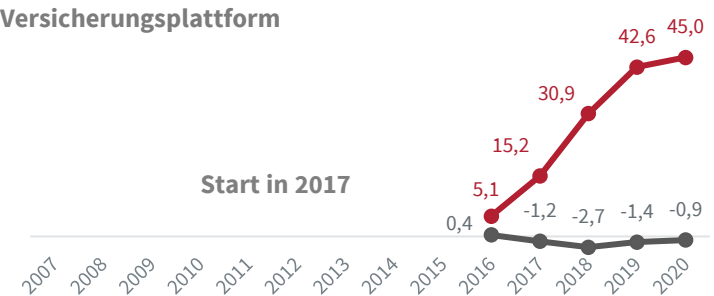
Privatkunden



Immobilienplattform (bis 2018 institutionelle Kunden)



Versicherungsplattform



Zielgerichtete Investitionen in weiteres Wachstum

Ergebniswirksame Investitionsfelder 2020

Kreditplattform (Investitionsniveau: €€€)

- Ausbau von **Key Account-Ressourcen** für Regionalbanken (FINMAS / GENOPACE)
- Ausbau **Entwicklungsressourcen** Europace
- **Vernetzung** mit Immobilienplattform
- Aufbau **Corporate Finance-Plattform** „fundingport“

Immobilienplattform (Investitionsniveau: €€)

- **Anpassung der Wachstumsgeschwindigkeit** der akquirierten Unternehmen an Hypoport
- Ausbau der **IT-Plattformen** für Vermarktung, Bewertung & Verwaltung
- Ausbau der **Mitarbeiteranzahl** für Immobilienbewertungen

Privatkunden (Investitionsniveau: €)

- Investitionen in **Digitalisierung** des Beratungsprozesses für Leadgenerierung und Kundenbindung

Versicherungsplattform (Investitionsniveau: €€)

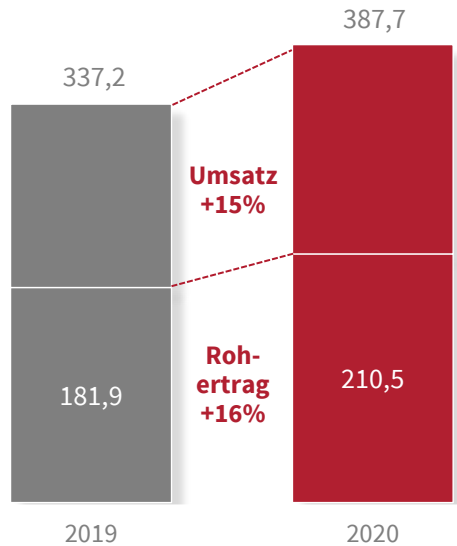
- Ausbau von Vertriebskapazitäten
- Kulturelle & technische **Integration** der Akquisitionen
- Ermöglichung der Skalierbarkeit der akquirierten Unternehmen
- **Weiterentwicklung** des Marktplatzes SMART INSUR

~40
Mio. €

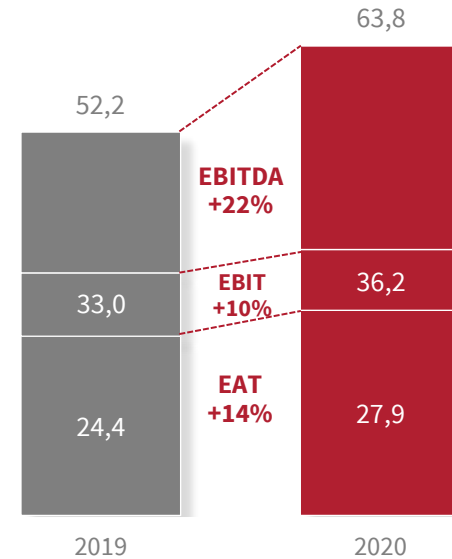
Überzeugendes Wachstum auch in Corona-Zeiten

Hypoport-Kennzahlen im Überblick – GJ 2020

Wachstum (Mio. €)



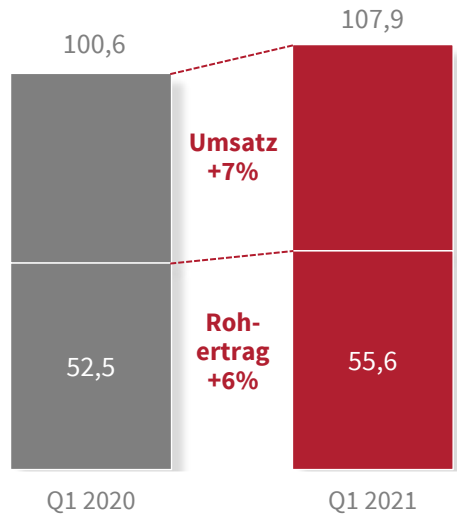
Ergebnis (Mio. €)



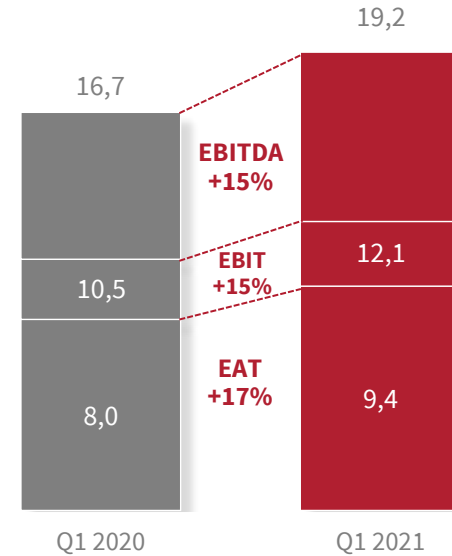
Wachstum über herausragendem Vorjahresquartal

Hypoport-Kennzahlen im Überblick – Q1 2021

Wachstum (Mio. €)



Ergebnis (Mio. €)



Seit Jahren

Jeweils ein prozentual zweistelliges Wachstum in Umsatz- und EBIT

Prognose 2021

Hypoport erwarten in 2021 einen Konzernumsatz von 430 bis 460 Mio. € und ein EBIT zwischen 40 und 45 Mio.

Viele weitere Jahre

Jeweils ein prozentual zweistelliges Wachstum in Umsatz- und EBIT

Seit 20 Jahren ein Wachstumsunternehmen

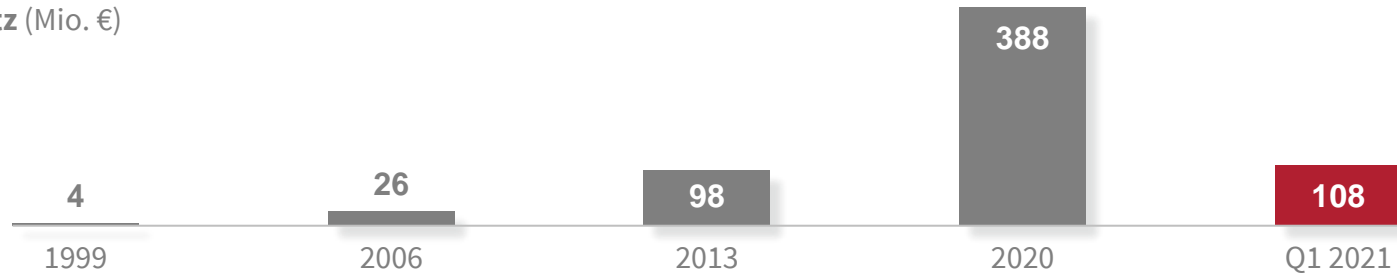
Langfristige Entwicklung von Umsatz und EBITDA

Startup

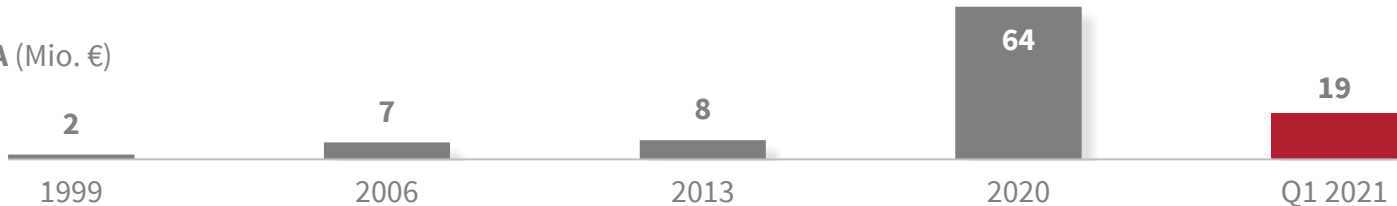
Etablierung trotz
Finanzkrise

Skalierung & Expansion

Umsatz (Mio. €)



EBITDA (Mio. €)



Inhalt

3. Erläuterung des Geschäftsverlaufs durch den Vorstand

Aktie & Investor Relations

Investment Highlights

~25% **UMSATZWACHSTUM**
CAGR 5 Jahre

1,7 **MODERATE VERSCHULDUNG**
Bankverbindlichkeiten
/ 12M EBITDA

~15% **EBIT-ANSTIEG**
CAGR 5 Jahre

20+ **JAHRE**
Erfahrung in Plattform-
Geschäftsmodellen

10+ **AKQUISITIONEN**
in 5 Jahren

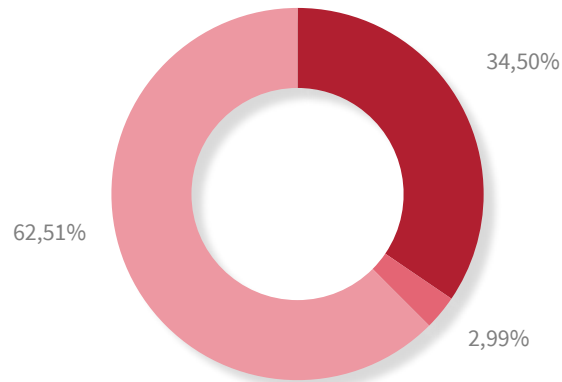
86% **UNSERER MITARBEITER**
sind zufrieden oder sogar
äußerst zufrieden mit
Hypoport als Arbeitgeber

Aktionärsstruktur garantiert Unternehmenskultur

Übersicht Aktionärsstruktur

Aktionärsstruktur zum 30. April 2021

- Ronald Slabke (CEO)
- Eigene Aktien
- Streubesitz (davon > 4% Ameriprise Financial, > 3% Nicolas Schulmann, > 3% Union Investment)



Hypoports Investor Relations-Tätigkeit

Investorentermine, professionelle Analysteneinschätzung, Auszeichnungen

Analyst	Empfehlung	Kursziel	Datum
Bankhaus Metzler	Verkaufen	€415,00	27. April 2021
Berenberg	Kaufen	€550,00	10. Mai 2021
Commerzbank	Kaufen	€550,00	28. April 2021
Pareto Securities	Kaufen	€540,00	28. April 2021
Warburg	Kaufen	€535,00	10. Mai 2021

Index & Auszeichnungen

- SDAX
- Commerzbank 'Top ideas 2021'
- Institutional Investor 'The All-Europe Executive Team 2020'
 - Platz 1 'Best IR Program Small & Midcap - Specialty & Other Finance' (Investoren-Wahl)
 - Platz 1 'Best IR Professional Small & Midcap - Specialty & Other Finance' (Investoren-Wahl)
- SdK 'Unternehmen des Jahres 2017'

Jüngste IR Events

Konferenzen (dig.)	London, Paris, USA (2x)	Q2/21
Roadshow (dig.)	D-A-CH, London, USA	Q1/21
Konferenzen (dig.)	Amsterdam, Frankfurt (2x), Lyon	Q1/21
Konferenzen (dig.)	Berlin, Frankfurt (2x), Kanada, London, München, USA	2020
Roadshows (dig.)	D-A-CH (2x), Edinburgh, Kopenhagen, Kanada, London (2x), Paris, USA (3x)	2020
Konferenzen	London, Lyon	2020
Konferenzen	Berlin (2x), Frankfurt (3x), Hamburg, London, München, New York, Paris, Warschau	2019
Roadshows	Brüssel, Chicago, Edinburgh, London (2x), Paris, Kopenhagen, Helsinki, Zürich	2019

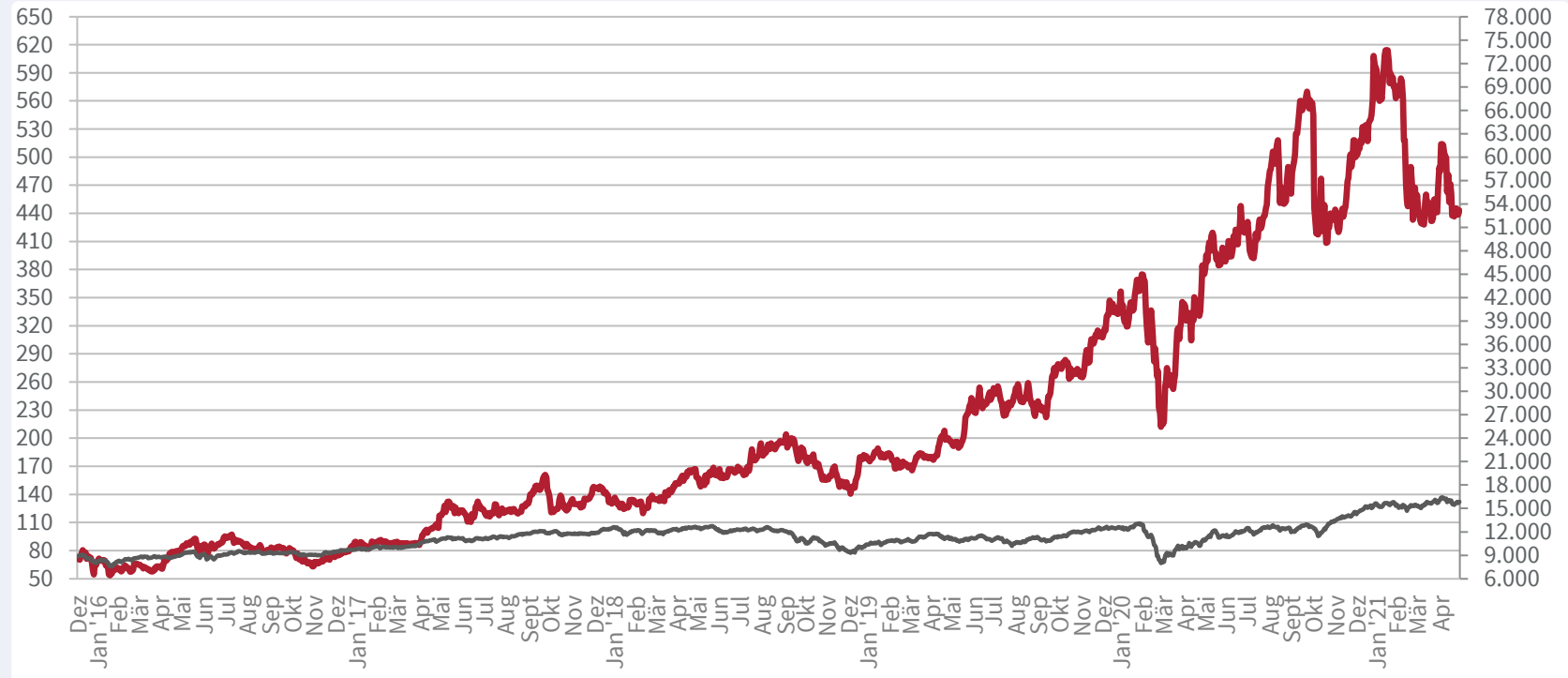
Finanzkalender

09. August 2021	Q2 Bericht
08. November 2021	Q3 Bericht

Starker Anstieg des Aktienkurses

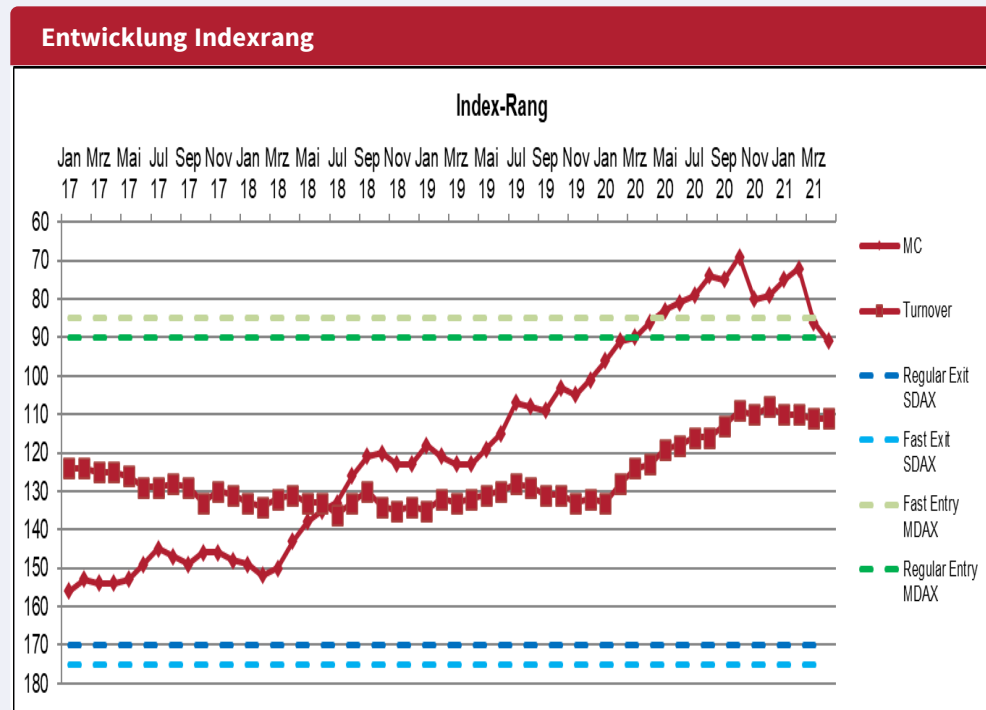
Aktienkurs seit Aufnahme SDAX (Tagesschlusskurs, Xetra, Euro)

— HYQ — SDAX



Chancen auf MDAX-Aufstieg

Übersicht Indexzugehörigkeit



Kennzahlen Indexzugehörigkeit

KPI	Wert
Aktienanzahl	6.493.376
Aktienkurs 20. Mai 2021	443,00 €
Market Cap 20. Mai 2021	~ 2,8 Mrd. €
Indexrang Marktkapitalisierung April 2021 (Vormonat)	91 (86)
Handelsvolumen pro Tag Q1 2021	~4,6 Mio. €
Indexrang Handelsvolumen April 2021 (Vormonat)	111 (111)
Index aktuell	SDAX

Inhalt

1. Begrüßung durch den Versammlungsleiter
2. Eintritt in die Tagesordnung
3. Erläuterung des Umwandlungsplans durch den Vorstand

4. Generaldebatte

5. Abstimmung

Inhalt

1. Begrüßung durch den Versammlungsleiter
2. Eintritt in die Tagesordnung
3. Erläuterung des Umwandlungsplans durch den Vorstand
4. Generaldebatte

5. Abstimmung

Auf Wiedersehen

Hypoport SE
Heidestrasse 8
10557 Berlin
Deutschland

[Eintragung Investoren-Verteiler \(Deutsch\) unter https://www.hypoport.de/investor-relations/](https://www.hypoport.de/investor-relations/)

Disclaimer

This presentation does not address the investment objectives or financial situation of any particular person or legal entity. Investors should seek independent professional advice and perform their own analysis regarding the appropriateness of investing in any of our securities.

While HYPOPORT SE has endeavoured to include in this presentation information it believes to be reliable, complete and up-to-date, the company does not make any representation or warranty, express or implied, as to the accuracy, completeness or updated status of such information.

Some of the statements in this presentation may be forward-looking statements or statements of future expectations based on currently available information. Such statements naturally are subject to risks and uncertainties. Factors such as the development of general economic conditions, future market conditions, changes in capital markets and other circumstances may cause the actual events or results to be materially different to those anticipated by such statements.

This presentation is for information purposes only and does not constitute or form part of an offer or solicitation to acquire, subscribe to or dispose of any of the securities of HYPOPORT SE.

©HYPOPORT SE. All rights reserved.