



**Willkommen auf
der ordentlichen
Hauptversammlung**

2. Juni 2023

Inhalt

- 1. Begrüßung durch den Versammlungsleiter**
2. Eintritt in die Tagesordnung
3. Rede des Vorstands
4. Generaldebatte
5. Abstimmung

1. **Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses der Hypoport SE und des gebilligten Konzernabschlusses** zum 31. Dezember 2022, des Lageberichts der Hypoport SE und des Konzerns für das Geschäftsjahr 2022 einschließlich des erläuternden Berichts des Vorstands zu den Angaben nach §§ 289a, 315a HGB sowie des Berichts des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2022 und des Vorschlags des Vorstands über die Verwendung des Bilanzgewinns für das Geschäftsjahr 2022
2. Beschlussfassung über die **Verwendung des Bilanzgewinns** zum 31. Dezember 2022
3. Beschlussfassung über die **Entlastung der Mitglieder des Vorstands** für das Geschäftsjahr 2022
 - 3.1 Entlastung Ronald Slabke
 - 3.2 Entlastung Stephan Gawarecki
4. Beschlussfassung über die Entlastung der **Mitglieder des Aufsichtsrats** für das Geschäftsjahr 2022
 - 4.1 Entlastung Dieter Pfeiffenberger
 - 4.2 Entlastung Roland Adams
 - 4.3 Entlastung Martin Krebs

5. Beschlussfassung über die **Wahl des Abschlussprüfers** für das Geschäftsjahr 2023 sowie des Prüfers für eine etwaige Durchsicht des verkürzten Abschlusses und des Zwischenlageberichts sowie für eine etwaige prüferische Durchsicht zusätzlicher unterjähriger Finanzinformationen
6. Beschlussfassung über die **Billigung des Vergütungsberichts** nach § 162 AktG gemäß § 120a Abs. 4 AktG
7. Beschlussfassung zur zukünftigen **Ermöglichung virtueller Hauptversammlungen** und entsprechende Satzungsänderung
8. Beschlussfassung über die Möglichkeit für die Mitglieder des Aufsichtsrats, an Hauptversammlungen im Wege der **Bild- und Tonübertragung teilzunehmen** und entsprechende Satzungsänderung
9. Beschlussfassung über die Aufhebung des bestehenden genehmigten Kapitals und die **Schaffung eines neuen Genehmigten Kapitals** 2023/I mit der Möglichkeit zum Ausschluss des Bezugsrechts und entsprechende Satzungsänderung

Inhalt

1. Begrüßung durch den Versammlungsleiter
- 2. Eintritt in die Tagesordnung**
3. Rede des Vorstands
4. Generaldebatte
5. Abstimmung

Inhalt

1. Begrüßung durch den Versammlungsleiter
2. Eintritt in die Tagesordnung
- 3. Rede des Vorstands**
4. Generaldebatte
5. Abstimmung

Unsere Mission

Digitalisierung der Kredit-, Immobilien- & Versicherungswirtschaft



Kreditwirtschaft



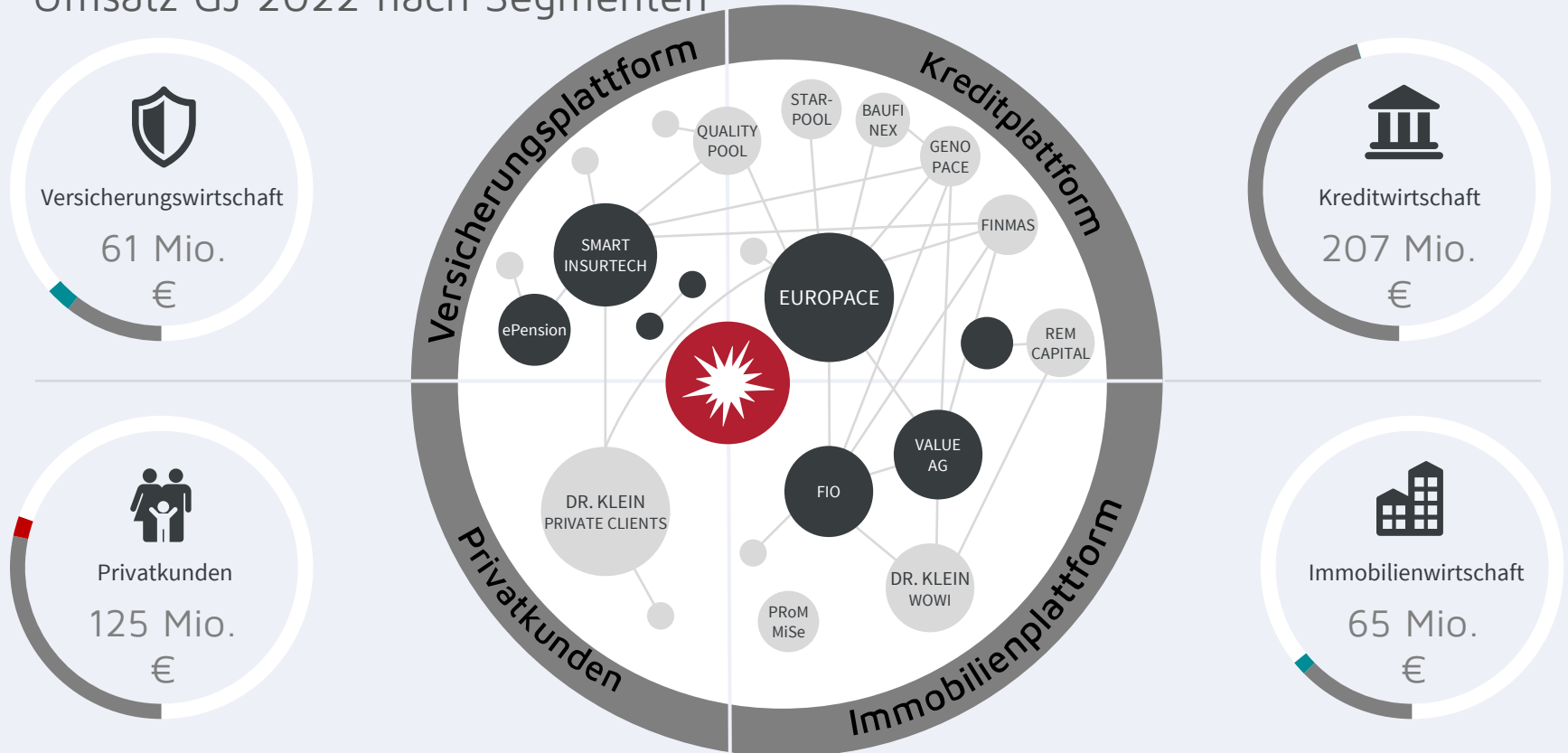
Immobilienwirtschaft



Versicherungswirtschaft

Hypoport – ein Netzwerk von Technologieunternehmen

Umsatz GJ 2022 nach Segmenten



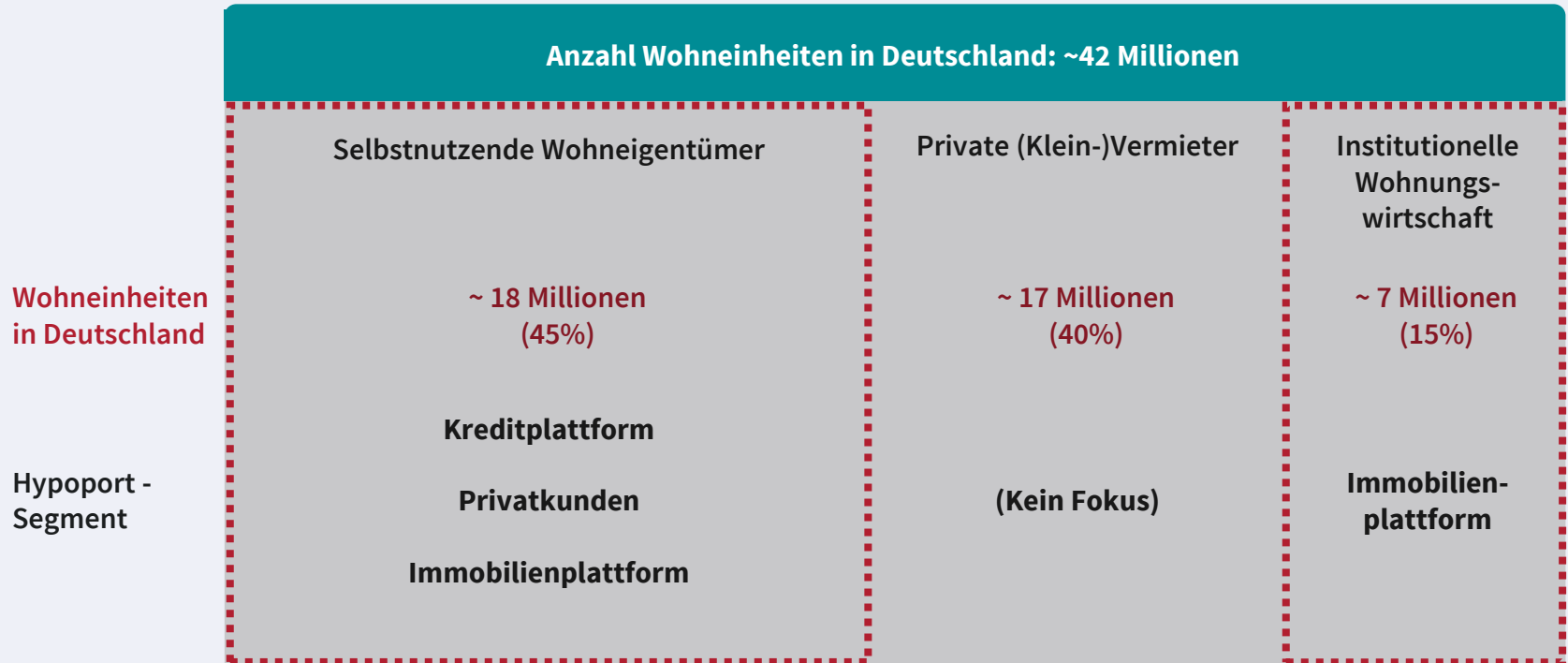
Inhalt

3. Rede des Vorstands

Markt Immobilienfinanzierung

Wir adressieren 60% des deutschen Wohnungsmarktes





















Markt der Deutschen Immobilienwirtschaft



Quellen: GdW, Statistisches Bundesamt

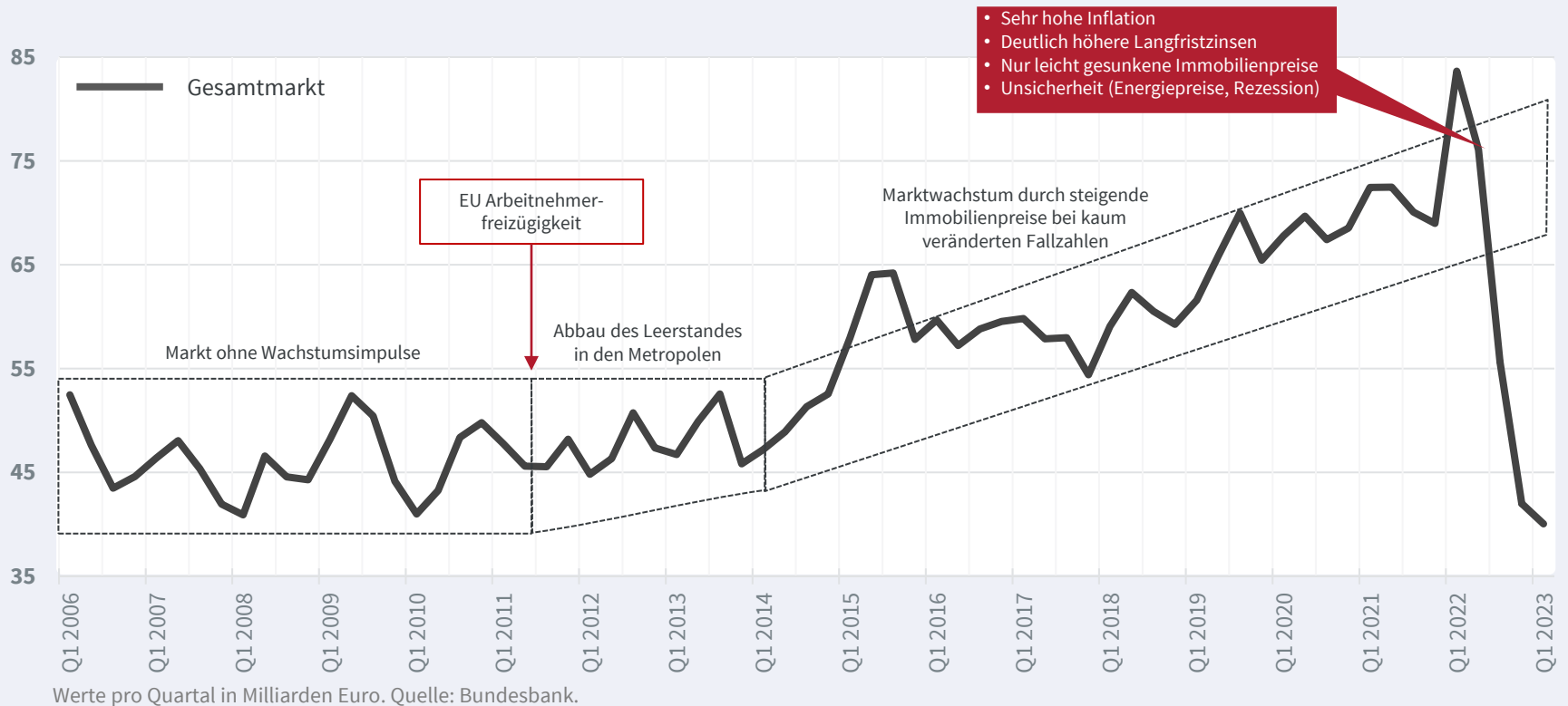
Deutsche finanzieren aufgrund von Triggerevents

Einflussfaktoren für Finanzierungsentscheidungen

Gründe \ Art	Immobilienkauf	Refinanzierung	Neubau	Modernisierung
Lebensereignisse	 Kinder, Scheidung, Jobwechsel		 Kinder	
Zinsniveau	 Anpassung über Lage, Größe und Ausstattung der Immobilie	 Mehrheit der Kredite muss nach 10 Jahren refinanziert werden	 Kleinere Anpassung zur Ausstattung des Neubaus	
Ressourcen			 Knappes Bauland, Baukosten	 Fachkräftemangel
Regulierung & Politik	 Hohe Transaktionskosten & verschlossener Mietmarkt		 Überreguliertes Baurecht. Fehlende Förderpolitik	 Bonus Dämmung
Gesamtwirtschaftliches Umfeld	 Zielgruppe Gut- bis Besserverdiener		 Zielgruppe Besserverdiener	

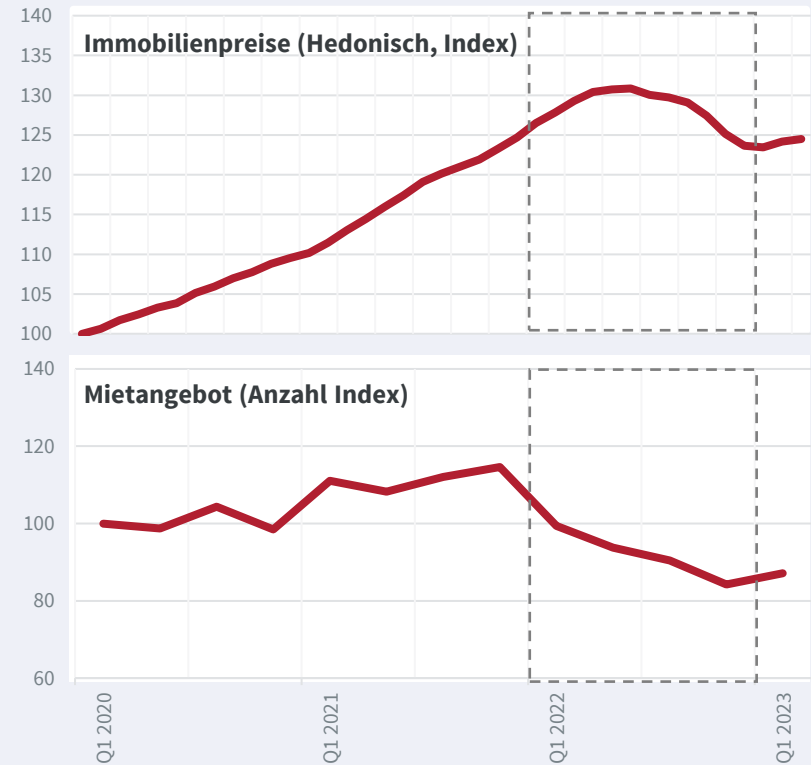
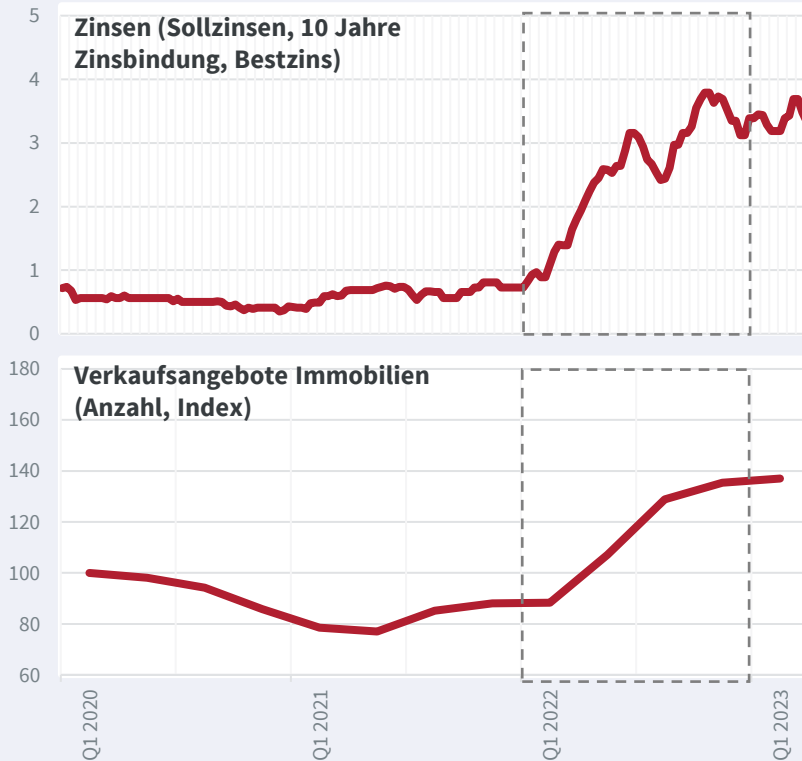
Aktuelles Marktvolumen deutlich unter Trendkorridor

Immobilienfinanzierungsvolumen von Privatpersonen in Deutschland



Herausforderndes Umfeld in 2022

Makroökonomische Faktoren der Immobilienfinanzierungen



Quellen: Dr. Klein Bestzins, Europace Preisindex EPX hedonic, Value AG

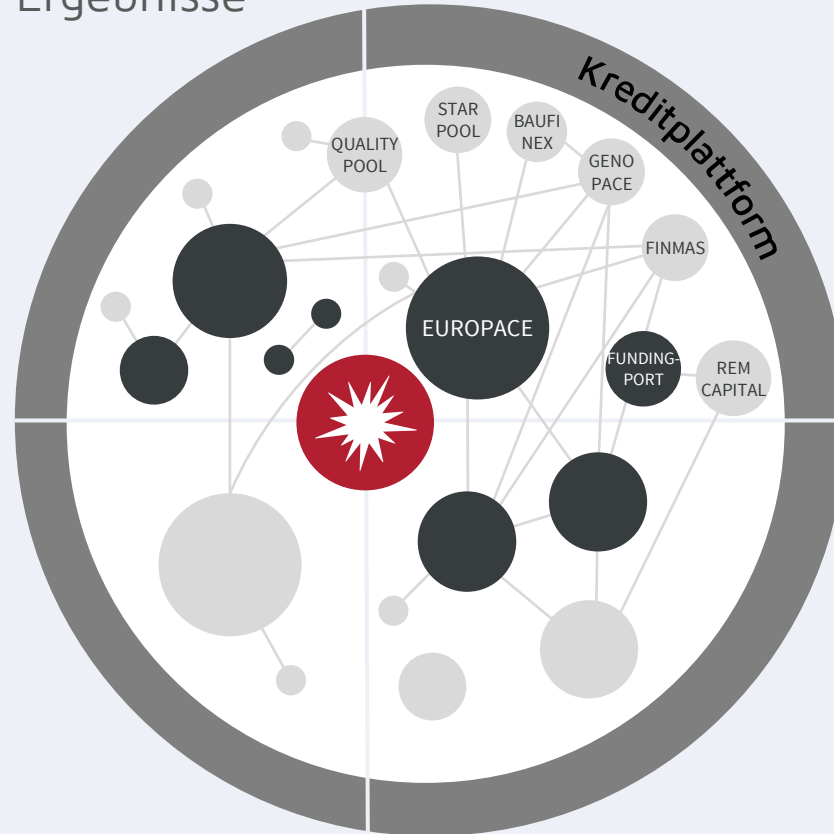
Inhalt

3. Rede des Vorstands

Geschäftsentwicklung 2022 & Q1 2023

Kreditplattform

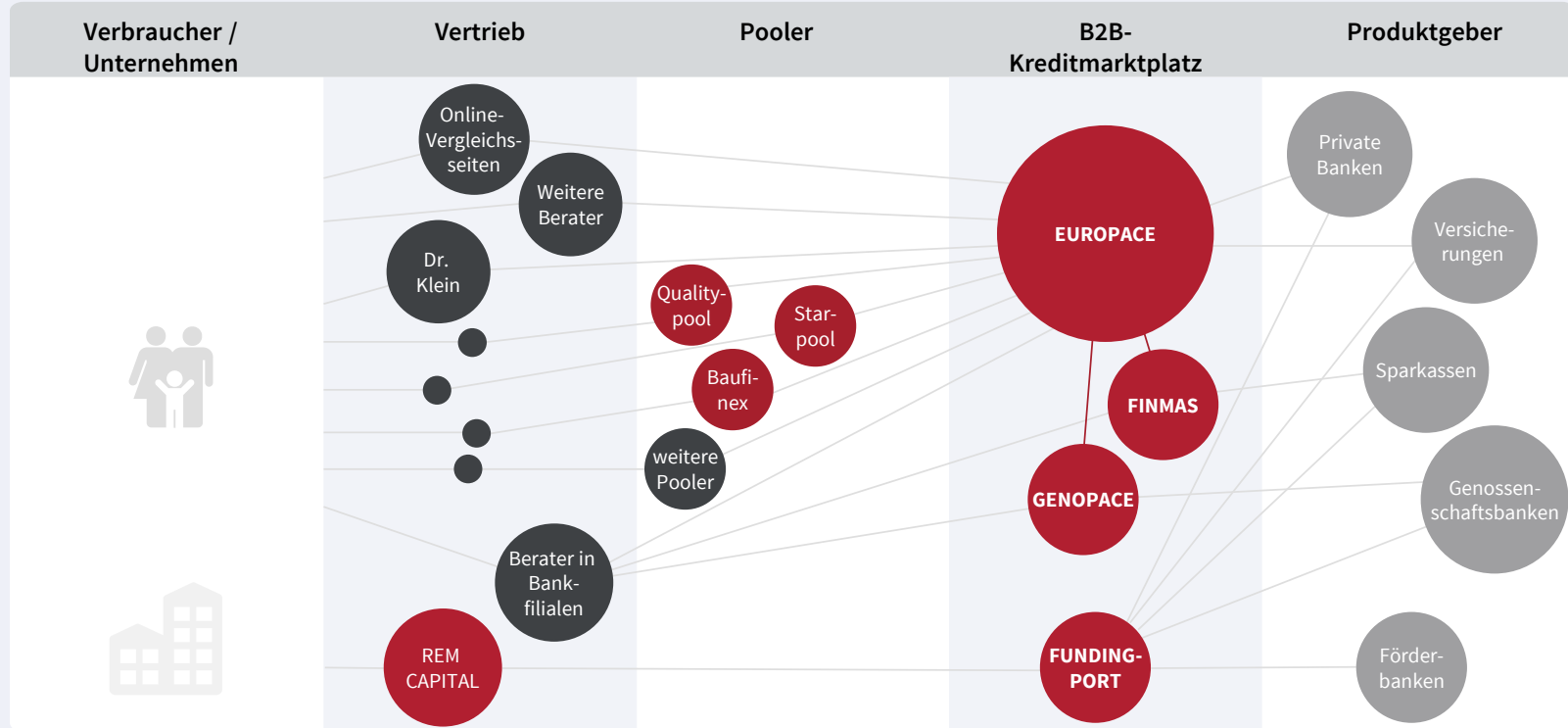
Geschäftsmodell & Ergebnisse



Kreditwirtschaft

Digitalisierung der Kreditwirtschaft

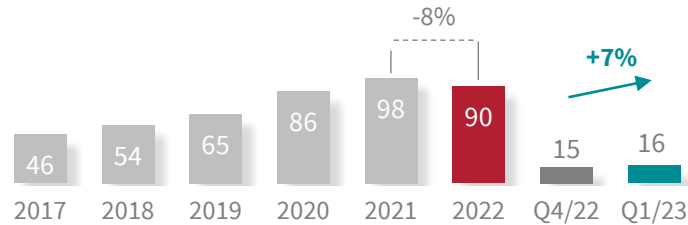
Geschäftsmodell Segment Kreditplattform



Auch im schwachen Marktumfeld erfolgreich

Kreditplattform: Produktart Immobilienfinanzierung & Bausparen

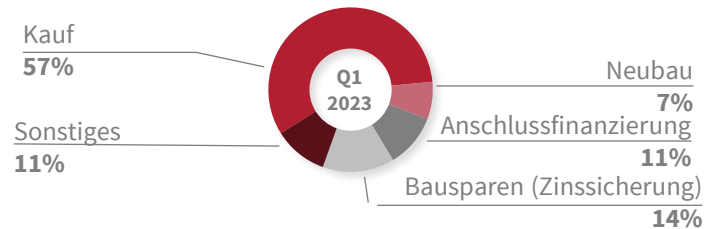
Transaktionsvolumen (Mrd. €)*



* Zahlen vor Storno

Immobilienfinanz., Bausparen nach Verwendung

(Mrd. €)

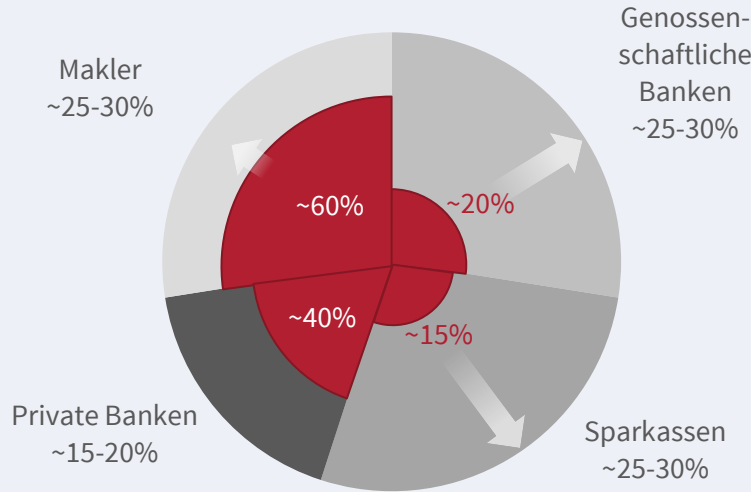


- Im rückläufigen Gesamtmarkt (Bundesbank 2022 -9%, -5% qoq; nachlaufend) weiterhin Marktanteile gewonnen
- Bausparen (als Zinssicherung) mit Volumenrückgang in einem sich abschwächenden Gesamtmarkt (2022+28%, -0,2% qoq) der Vorsorgesparverträge
- Fortsetzung der Zukunftsprojekte FINN, #Passt, Immobilienwert und OneClick in 2022
- Rollout eines neuen Produktes Selfservice Prolongations-Frontend für Banken basierend auf #Passt in Q1
- Nach Immowelt auch mit ImmobilienScout #Passt Kooperation für die Leadgenerierung gestartet
- Durch gestiegene Zinsen bei nur moderat gesunkenen Immobilienpreisen steigt Bedarf nach Zinsvergleich und breitem Produktangebot

Europace hat weiter enormes Wachstumspotenzial

Produktart: Immobilienfinanzierung Marktanteil nach Vertriebskanälen

Vertriebskanäle & Anteil Europace

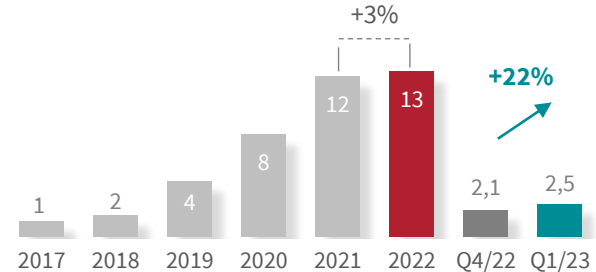


○ Immobilienfinanzierung Deutschland Q1 2023: 40 Mrd. €

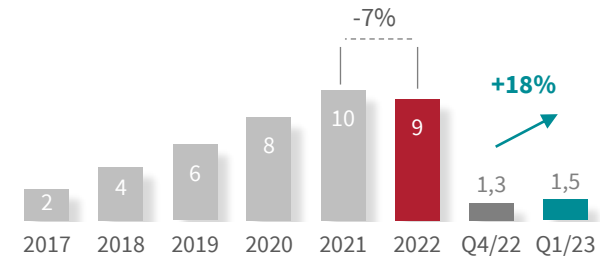
■ Immobilienfinanzierung Europace* Q1 2023: 13 Mrd. €

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

GENOPACE (für Genossenschaftsbanken)*



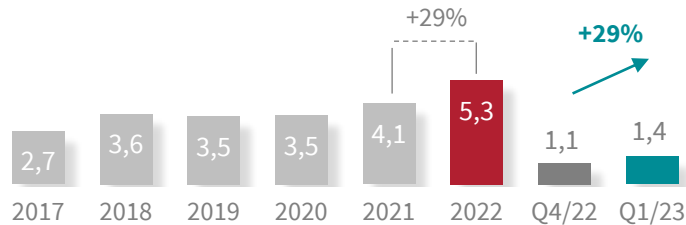
FINMAS (für Sparkassen)*



Deutliches Wachstum bei stagnierendem Markt

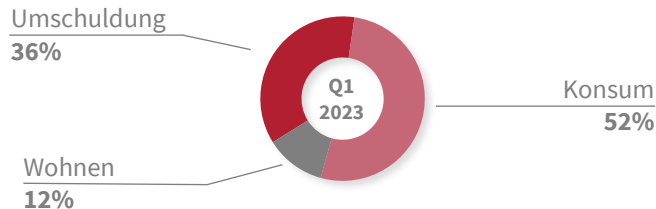
Kreditplattform: Produktart Ratenkredit

Ratenkredit Transaktionsvolumen (Mrd. €)*



* Zahlen vor Storno

Transaktionsvolumen nach Verwendung (Mrd. €)

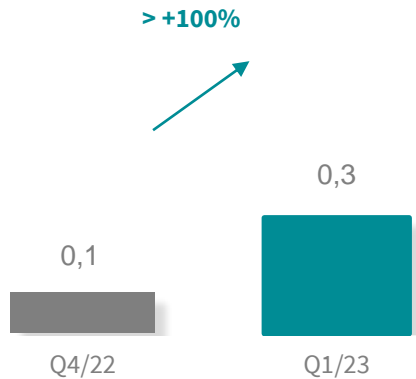


- Innerhalb der letzten 5 Jahre hat Europace als B2B Marktplatz im Ratenkredit deutlich Marktanteile gewonnen
- Der Ausbau erfolgte dabei in einem stagnierenden Markt (CAGR 5 Jahre: +0,3%)
- Starkes Wachstum in 2022 und solider Jahresstart 2023 bei jedoch zunehmend restriktiveren Banken
- Erfolgreiche Pilotierung des Sofortkredites führt zum Ausrollen auf alle Vertriebe
- Ratenkredit-Geschäft für energetische Modernisierungen und Immobilienrenovierungen bieten Wachstumspotenzial für Vertriebe
- GENOFLEX zur gemeinsamen Erschließung des genossenschaftlichen Bankensektors für Risiko- und Preisventil nach Pilot-Projekt ab 2023 im breiten Rollout

Fördermittelberatung mit solidem Jahresstart

Kreditplattform: Produktart Corporate Finance

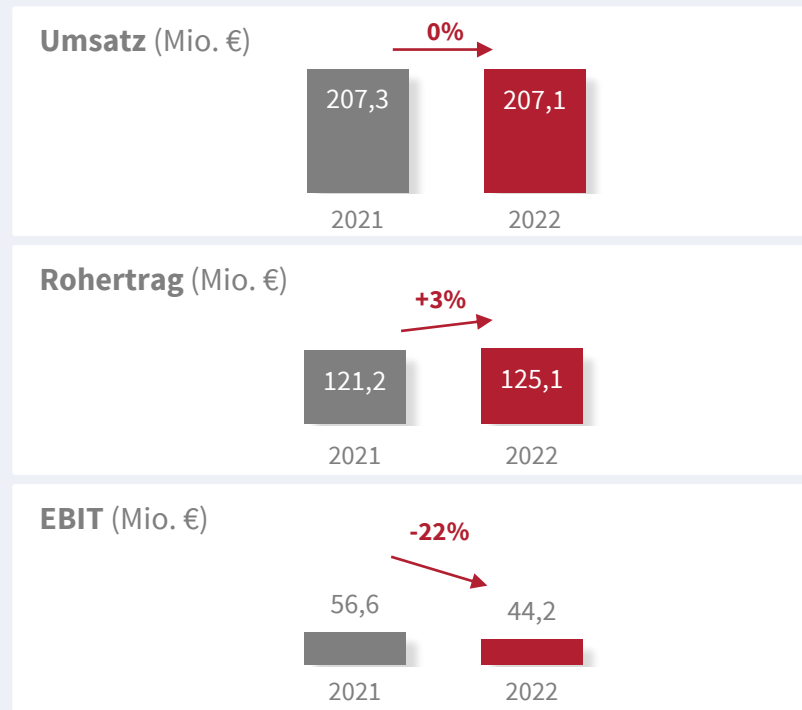
Neuprojektvolumen REM Capital (Mrd. €)



- Von Mitte 2021 bis Mitte 2022 außergewöhnlich starkes Wachstum von REM Capital durch attraktive KfW-Förderung für energieeffiziente Gebäude wartet weiterhin auf Fortsetzung
- Aktuelles Umfeld (Klimawende, Energiekrise, Lieferketten, Inflation) beschäftigt den Deutschen Mittelstand und sorgt für hohen Beratungsbedarf mit erheblichem Transaktionspotenzial
- Förderprogramme des Bundes, der Länder, der EU wurden noch nicht wirksam an aktuelles Klimaziel- & Krisenumfeld angepasst
- Banken sind bei Kreditvergabe im Krisenumfeld zurückhaltender
- Vom äußerst schwachem Q4 2022 ausgehend stellt Neuprojektvolumen Q1 2023 guten Jahresstart dar

Trotz Markturbulenzen stabiles Geschäftsvolumen

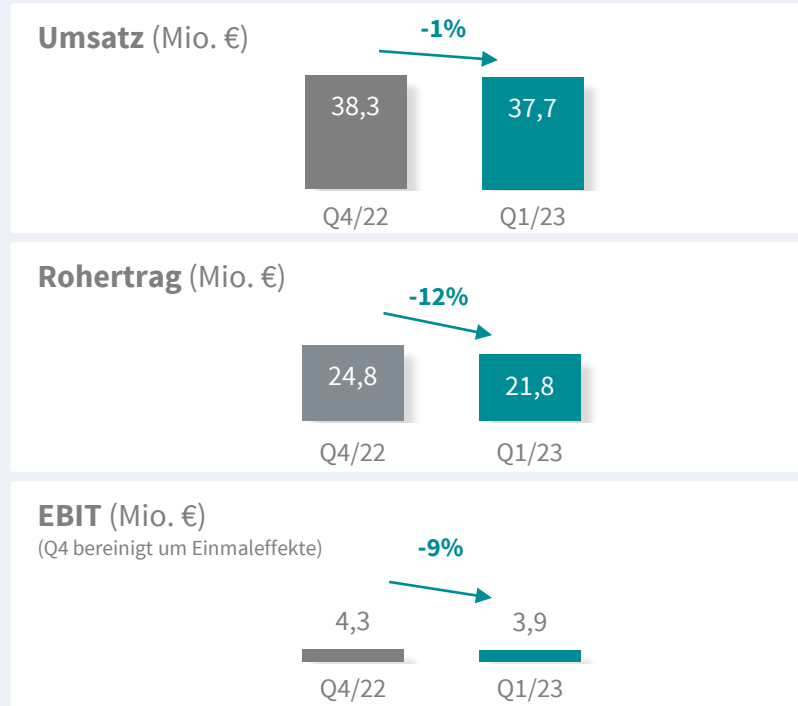
Kreditplattform: Umsatz, Rohertrag und EBIT



- Stabiler Umsatz erreicht trotz eingebrochenem Markt der Immobilienfinanzierung in H2 2022
- Aufgrund des herausfordernden Marktes der privaten Immobilienfinanzierung und der schwächeren Mittelstandsfinanzierung waren Umsätze ab Q3 stark rückläufig
- Profitabilität von rund 35% des Rohertrags aufgrund des sehr guten ersten Halbjahres nur leicht unter 5-Jahresdurchschnitt 40-45%
- Segmentprognose für 2023 mit leichtem Umsatzrückgang bei deutlich rückläufigem EBIT
- Deutliches Potential ab Normalisierung des Marktes für private Immobilienfinanzierung und einer angemessenen Förderpolitik des Bundes für Verbraucher und Mittelstand

Positive Entwicklung zum Jahresstart

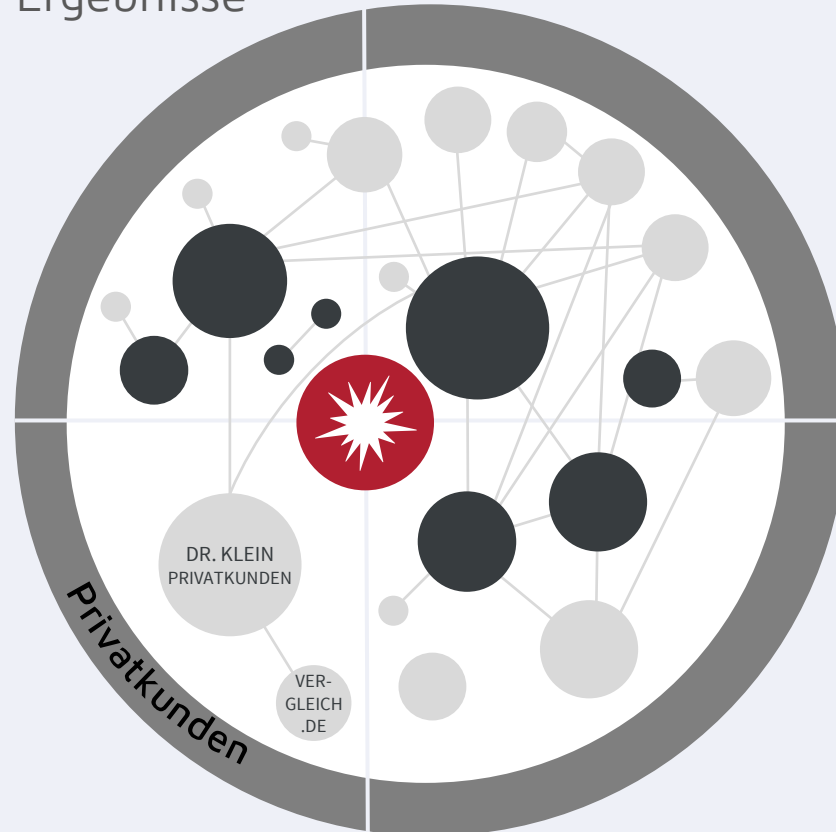
Kreditplattform: Umsatz, Rohertrag und EBIT



- Leicht sinkender Umsatz gegenüber saisonal stärkerem Q4 durch Jahresendprovisionen
- Aufgrund schwachem Markt der privaten Immobilienfinanzierung und der schwächeren Mittelstandsfinanzierung Profitabilität weiter unter 5-Jahresdurchschnitt von 40-45% (EBIT zu Rohertrag)
- Segmentprognose für 2023 mit leichtem Umsatzrückgang bei deutlich rückläufigem EBIT gegenüber FY 2022 bestätigt
- Deutliches Potential bei fortschreitender Normalisierung des Marktes für private Immobilienfinanzierung, Aktivierung der notwendigen Investitionen zur Wärmewende z.B. durch eine angemessene Förderpolitik für Verbraucher und Mittelstand

Privatkunden

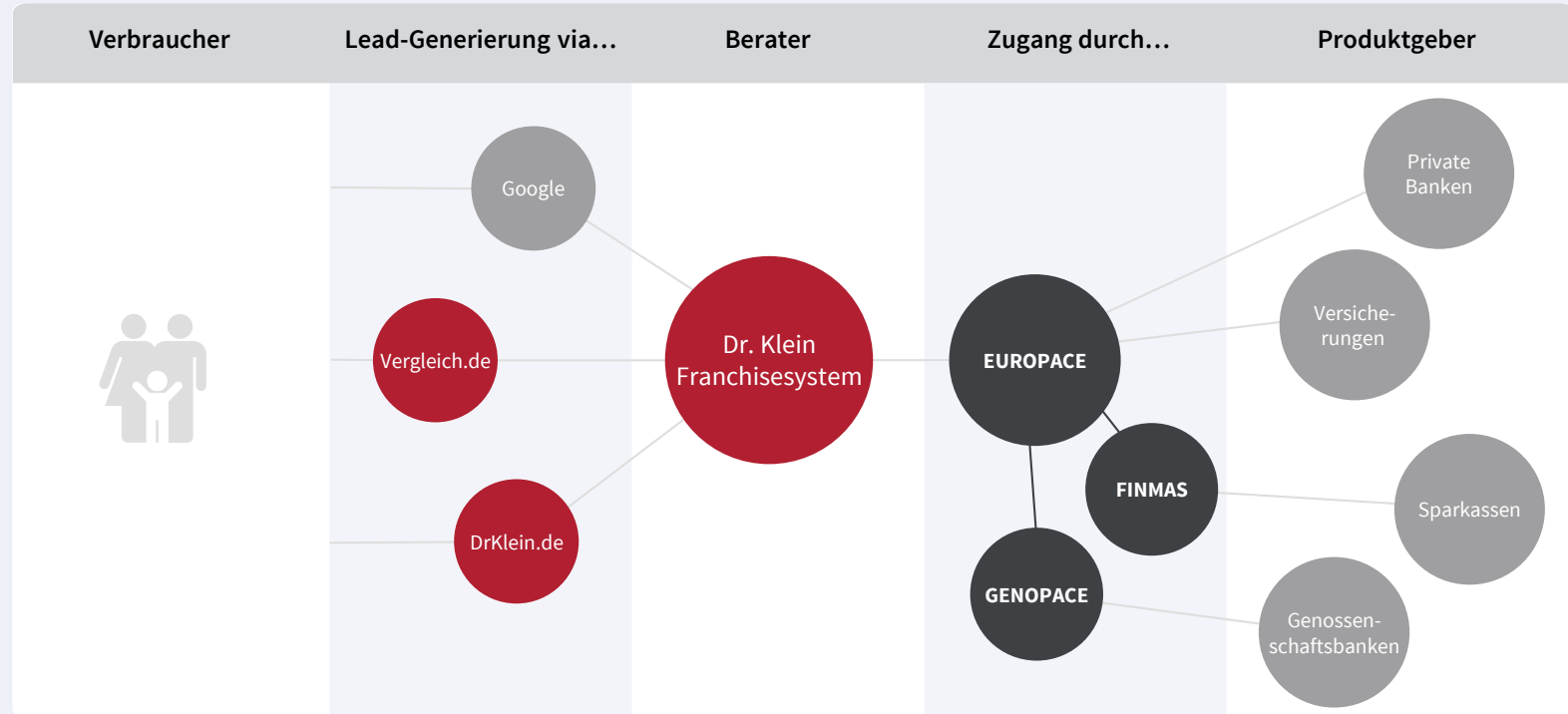
Geschäftsmodell & Ergebnisse



Privatkunden

Starke Marke für unabhängige Beratung

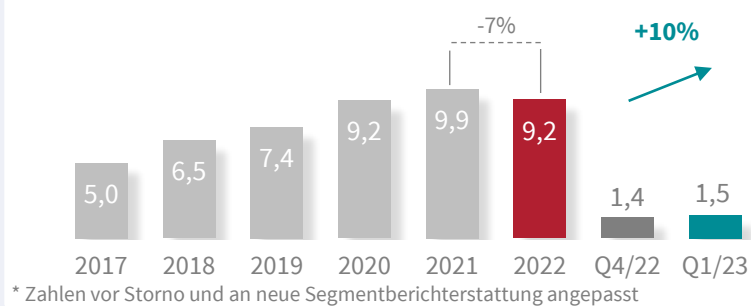
Geschäftsmodell Segment Privatkunden



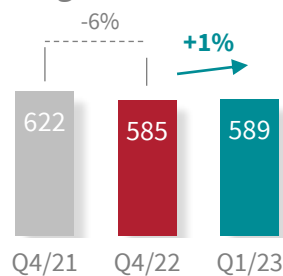
Dr. Klein gewinnt im schwachen Markt weiter Anteile

Privatkunden: Operative Kennzahlen

Privatkunden Vermittlungsvolumen (Mrd. €)*



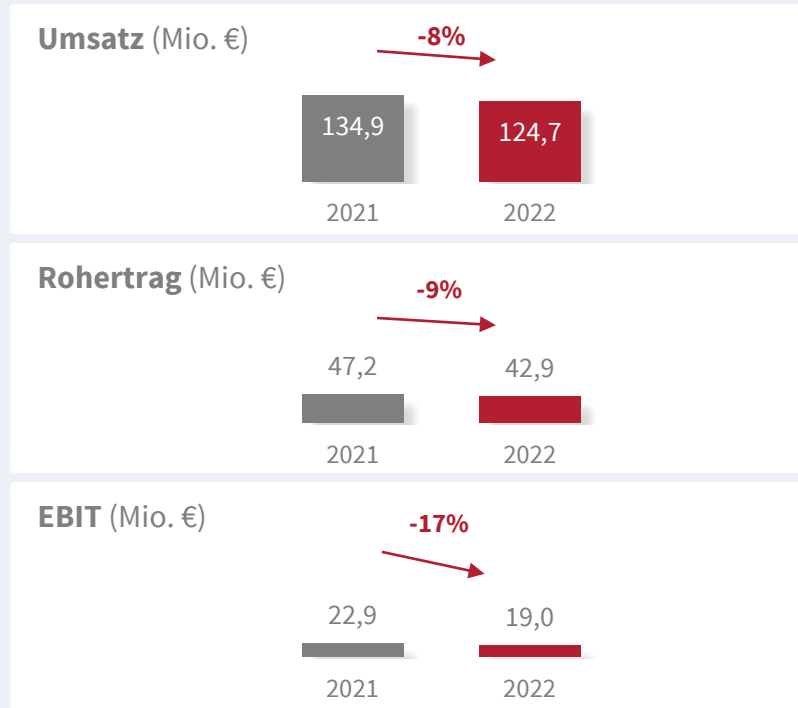
Berater Finanzierung im Filialvertrieb (Anzahl)



- Weiterer Ausbau des Marktanteils (Gesamtmarkt 2022 -9%, -5% qoq, nachlaufend). Starker Jahresauftakt mit einem Anstieg des Vermittlungsvolumens um 10%
- Beraterkapazitäten der Franchisenehmer haben sich nach Rückgang in 2022 (-60 Berater) in Q1 wieder stabilisiert
- Vergütungsstrukturen bleiben trotz massiver Volumensveränderung stabil, Zusammensetzung des Produktmixes ist jedoch deutlich volatil
- Leadaufkommen erholt sich seit Monaten schneller als Transaktionsvolumen
- Die deutlich gestiegenen Zinsen verstärken den Wunsch der Verbraucher nach einer optimalen Finanzierung. Der Zinsvergleich hunderter Banken, verbunden mit einer breiten Produktvielfalt und spezialisierter, moderner Beratung begünstigt unabhängige Finanzvertriebe

Dr. Klein durch herausfordernden Markt gebremst

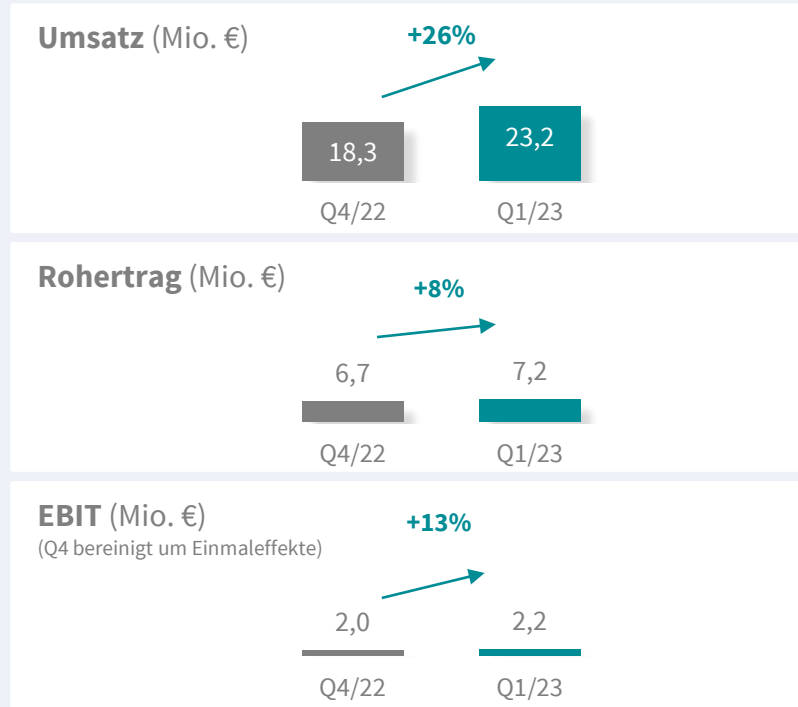
Privatkunden: Umsatz, Rohertrag und EBIT



- Weiter leichte Marktanteilsgewinne trotz herausforderndem Marktumfeld
- Entwicklung zeigt anspruchsvolles Marktumfeld im Ankerprodukt Immobilienfinanzierung
- Bei anhaltender Impulslosigkeit des Marktes werden sich kleinere freie Berater größeren Einkaufsgemeinschaften anschließen. Die erwartbare Konsolidierung des Marktes stärkt somit Dr. Klein als zweitgrößte unabhängige Beratungsmarke in Deutschland
- Neben Umsatzrückgang sinkt EBIT auch durch normalisierte Sachkosten nach Wegfall der Corona-Beschränkungen; wie seit mehreren Quartalen prognostiziert
- Für 2023 deutlicher Umsatzrückgang und überproportional sinkendes EBIT erwartet, bei erheblichem Upside ab Normalisierung des Marktes

Dr. Klein nach schwachem Q4 in 2023 erfolgreicher

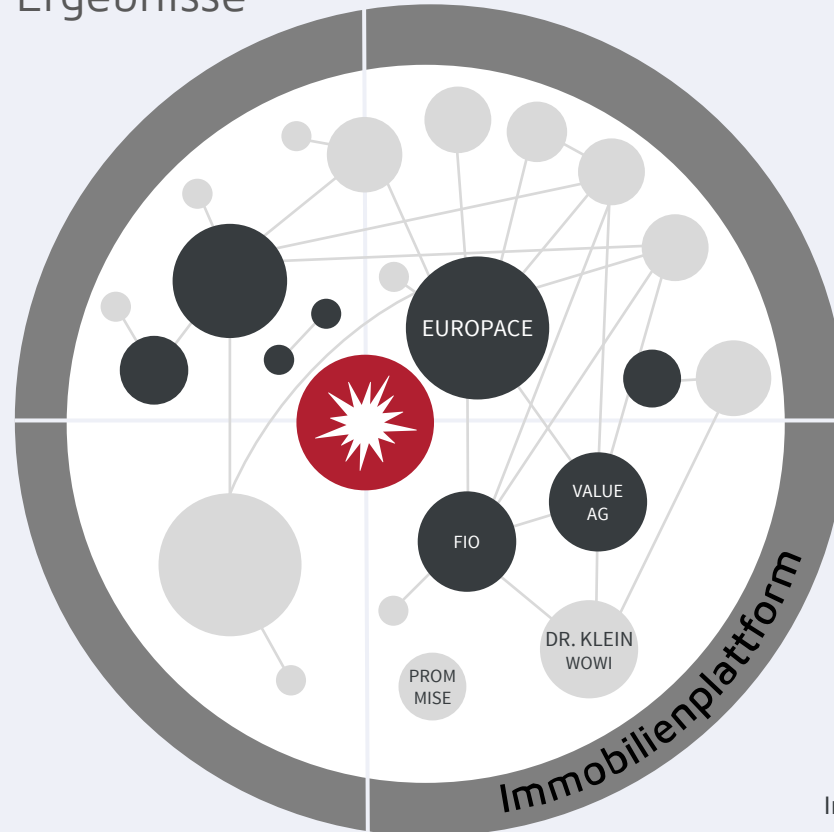
Privatkunden: Umsatz, Rohertrag und EBIT



- Überproportionaler Umsatzanstieg durch verzögerten Umsatz aus Q4 in Folge langer Bearbeitungszeiten für Kreditannahmeprozesse bei Bankpartnern zum Jahreswechsel
- Rohertrag wächst proportional zur Steigerung des Vermittlungsvolumens
- Bei anhaltender Marktschwäche werden sich kleinere Finanzvertriebe / Berater größeren Marken anschließen. Dr. Klein, als größtes Franchisenetzwerk und unabhängige Beratungsmarke wird hiervon überproportional profitieren
- Segmentprognose für 2023 deutlicher Umsatzrückgang und überproportional sinkendes EBIT erwartet, bei erheblichem Upside bei fortschreitender Normalisierung des Marktes

Immobilienplattform

Geschäftsmodell & Ergebnisse



Immobilienwirtschaft

Potentiale in der Digitalisierung der Wohnungswirtschaft

Markt der Deutschen Immobilienwirtschaft



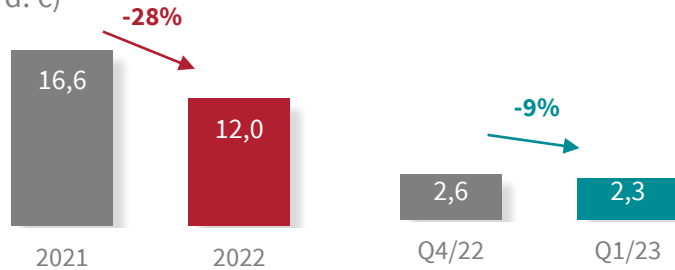
Quellen: GdW, Statistisches Bundesamt

Skalierung FIO Vermarktung nimmt langsam Fahrt auf

Immobilienplattform: Vermarktungs- & Verwaltungsplattform

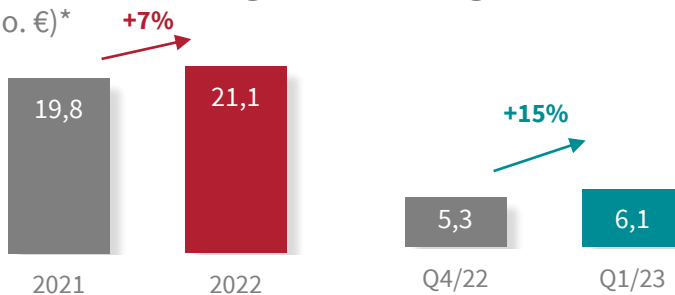
Volumen Vermarktungsplattform

(Mrd. €)



Umsatz Vermarktungs- & Verwaltungsplattform

(Mio. €)*



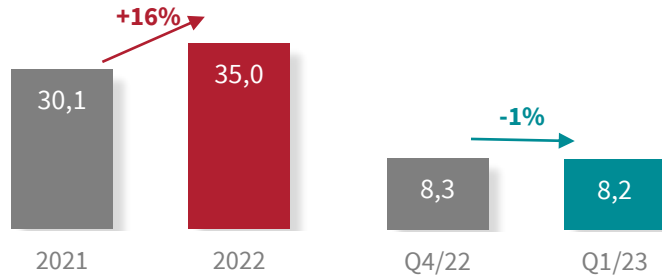
* Umsätze der FIO SYSTEMSAG, Maklaro GmbH und Hypoport B.V. (PRoMMiSe)

- Entwicklung von Softwarelösungen für die Vermarktung und Verwaltung von Wohnimmobilien für die Kredit- und Wohnungswirtschaft
- Retailbanken in Deutschland führend bei der Vermarktung von Wohnimmobilien, jedoch mit erheblichem Nachholbedarf in der Digitalisierung
- Ausweitung des Leistungsspektrums überkompensiert Verluste von Marktanteilen der Retailbanken und herausforderndes Marktumfeld deutlich, weshalb Umsätze trotz Volumenrückgang leicht steigen
- FIO-Vermarktung erreicht bei Sparkassen bereits Marktanteil von über 90%
- großes Potenzial bei Genossenschaftsbanken wird zunehmend durch Vernetzung mit Genopace erschlossen, Q1: Baufi-Lead-Generierung auf Basis #Passt integriert

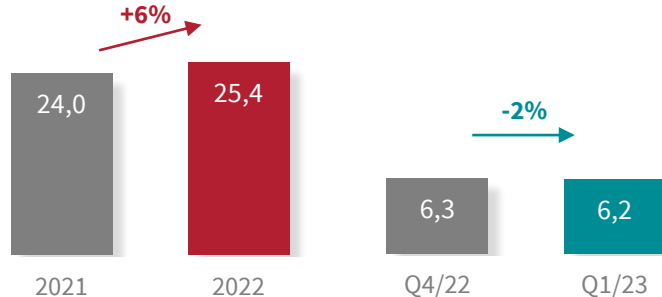
Wachstum trotz Regulatorik-Bremse für VALUE

Immobilienplattform: Bewertungsplattform

Bewertungsvolumen (Mrd. €)



Umsatz Bewertungsplattform (Mio. €)



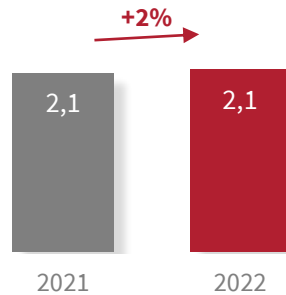
- Geschäftsmodell umfasst integrierte Bewertung von Immobilien für finanzierende Banken
- Wachstumsorientierter Produktmix führt zu unterproportionaler Umsatzentwicklung gegenüber Volumen
- Hohe Investitionen in die Digitalisierung der Geschäftsprozesse und den Aufbau umfassender Auslagerungsservices für die Kreditwirtschaft
- Regulatorik Zick-Zack-Kurs der BaFin zu Videobesichtigungen belastet die Profitabilität ab Q3 stark
- Deutliche Kostenreduzierung in H2 2022 umgesetzt
- Cross-Selling Potenzial und USP durch schrittweise bessere technische Integration von FIO, Europace und VALUE hin zu einem digitalen Gesamtprozess, einer integrierten Plattform für Wohneigentum

Marktanteilsgewinne in turbulentem Markt

Immobilienplattform: Finanzierungsplattform Institutionelle Wohnungswirtschaft

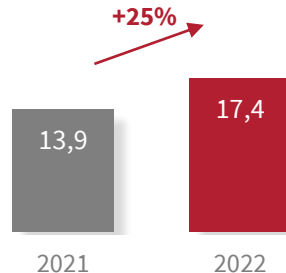
Vermittlungsvolumen Finanzierungsplattform

(Mrd. €)



Umsatz Finanzierungsplattform

(Mio. €)



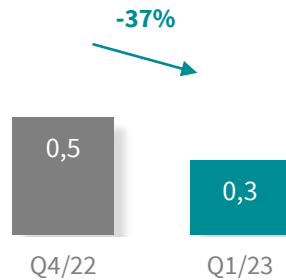
- In H1 führten Zinsanstieg und -volatilität zu erhöhter Abschlussneigung der Wohnungswirtschaft trotz unsicherer Rahmenbedingungen (überbordende Regulierung des Mietmarktes, starker Anstieg der Baupreise, Unsicherheit bei staatlicher Förderung des Wohnungsbaus)
- Vollbremsung beim sozialen Wohnungsbau und der energetischen Modernisierung ab Sommer konnte nur zum Teil durch Gewinnung von Marktanteilen kompensiert werden

Impulsloses erstes Quartal 2023

Immobilienplattform: Finanzierungsplattform Institutionelle Wohnungswirtschaft

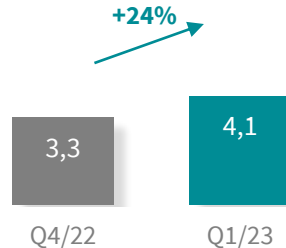
Vermittlungsvolumen Finanzierungsplattform

(Mrd. €)



Umsatz Finanzierungsplattform

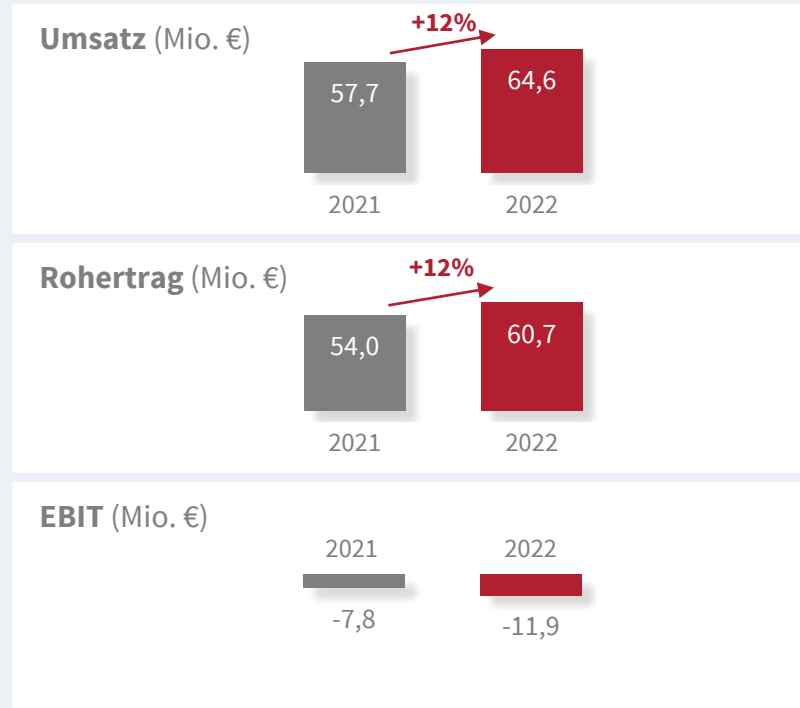
(Mio. €)



- Nach Zinsanstieg und -volatilität in 2022 reduzierte sich Abschlussneigung der Wohnungswirtschaft in 2023
- Prozentual zweistelliger Rückgang auch saisonal bedingt gegenüber traditionell abschlussstarkem Q4
- Umsatzanstieg trotz Volumenrückgang erklärt sich durch saisonal starkes Versicherungsgeschäft in Q1
- Enormes Potenzial bei Schaffung der Rahmenbedingungen für dringend benötigten sozialen Wohnungsbau durch Bund und Länder
- Energetische Sanierung der Bestände mit einem Investitionsvolumen von mind. 500 Mrd. € bis 2045 bisher nur in geringem Umfang finanziert
- Absehbarer Rückzug privater Vermieter ist Chance und Herausforderung für kommunale Wohnungsunternehmen

Wachstumssegment mit hohen Zukunftsinvestitionen

Immobilienplattform: Umsatz, Rohertrag und EBIT



- Gute bis sehr gute operative Entwicklung aller vier Plattformen für Vermarktung, Bewertung, Finanzierung und Verwaltung bis Sommer 2022
- Differenzierte Entwicklung ab Q3: lizenzbasierte Geschäftsmodelle der Vermarktungs- & Verwaltungsplattform wachsen weiter, Bewertungs- und Finanzierungsplattform weisen marktbedingt rückläufige Umsätze auf
- BaFin Regulierung zulasten der Videobesichtigung sowie Sonderaufwendungen haben EBIT in H2 mit knapp 4 Mio. € belastet
- Cross-Selling durch Segment Kreditplattform (Europace, FINMAS, GENOPACE) bildet starke Basis für weitere Marktanteilsgewinne.
- Für 2023 stabiler Umsatz bei Reduzierung der Anlaufverluste erwartet

Kostenreduktion mindert Anlaufverluste deutlich

Immobilienplattform: Umsatz, Rohertrag und EBIT



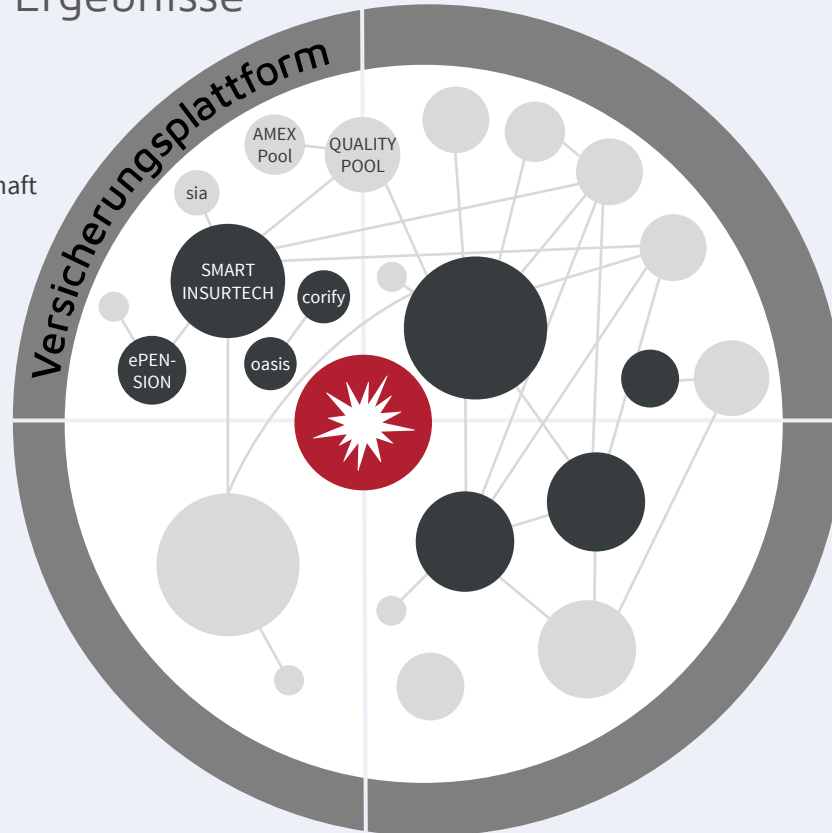
- Solider Jahresstart des Segments in einem herausfordernden Marktumfeld
- Cross-Selling durch Segment Kreditplattform (Europace, FINMAS, GENOPACE) bildet starke Basis für weitere Marktanteilsgewinne
- Für 2023 stabiler Umsatz bei Reduzierung der Anlaufverluste erwartet

Versicherungsplattform

Geschäftsmodell & Ergebnisse



Versicherungswirtschaft



Seit 2016 Integration von 14 Unternehmen

Zeitlicher Ablauf Integration



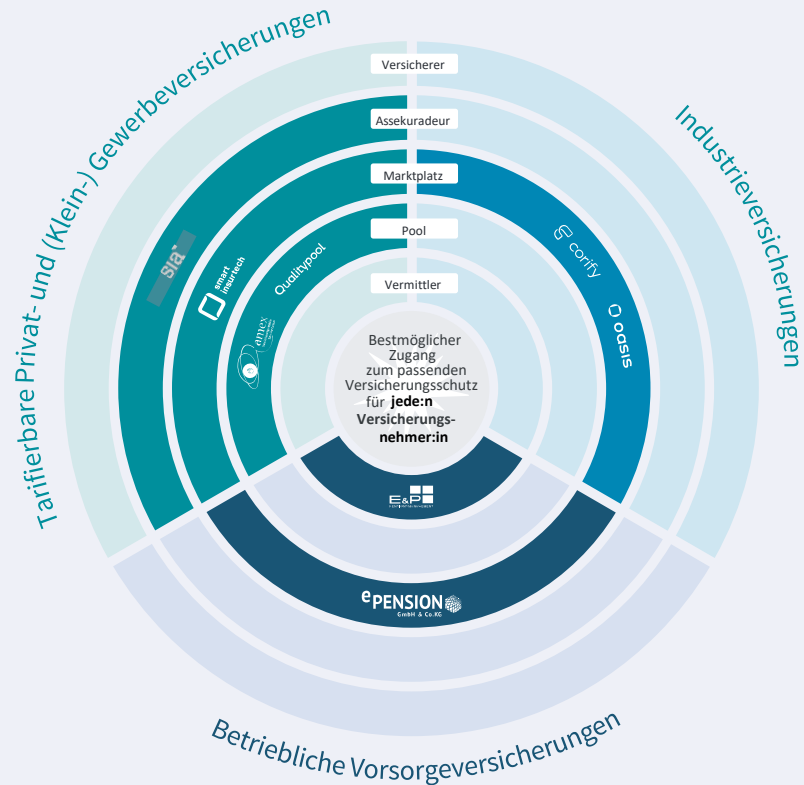
Die Hypoport Versicherungsunternehmen im Überblick

Einzigartiges Portfolio im Versicherungsmarkt

	Unternehmen	Standort	Gründung	Geschäftsmodell	Wachstumshebel
Privat- und Gewerbeversicherungen	 sia	Berlin & Bayreuth	2022	Assekurateur	Anbindung v. externen Großvertrieben und Erweiterung der Wertschöpfungskette
	 smart insurtech	Berlin	2016	Marktplatz	Fokus auf Kernstrategie und Migration von Beständen aus Altsystemen
	 amex	Buggingen	1979	Pool	Weitere Integration und Erschließung von Synergieeffekten mit Qualitypool
	Qualitypool	Lübeck	1999	Pool	Vollständige Migration auf die Smart Insur Plattform
Betriebliche Vorsorge	 ePENSION DAY SERVICE PORTAL	Hamburg	2008	Marktplatz	Vertiefung der Wertschöpfung mit Versicherern und bKV als neues Geschäftsmodell
	 E&P PENSIONS MANAGEMENT	Hamburg	1993	Vermittler	Etablierung bKV als weiteres Standbein
Industrie- versicherungen	 corify	Berlin	2021	Marktplatz	Marktstart, Onboarding von oasis Kunden und Neukundengewinnung
	 oasis	Regensburg	1988	Maklerverwaltung	Anbindung an corify und Migration von Kunden

Marktpositionierung der Unternehmen abgeschlossen

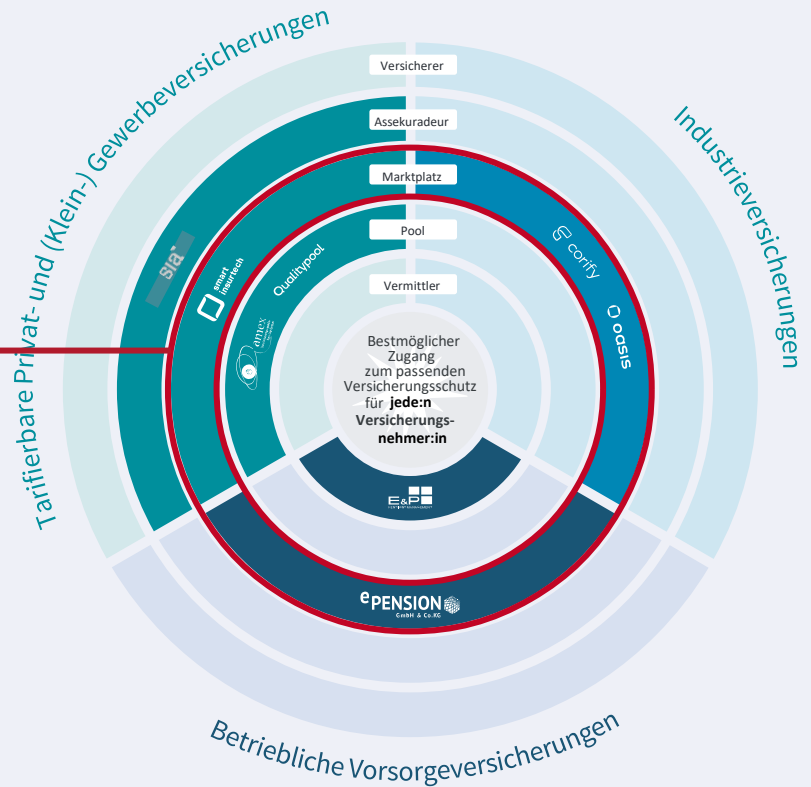
Einzigartige strategische Positionierung des Portfolios



Marktplätze in allen Versicherungsbereichen besetzt

Einzigartige strategische Positionierung des Portfolios

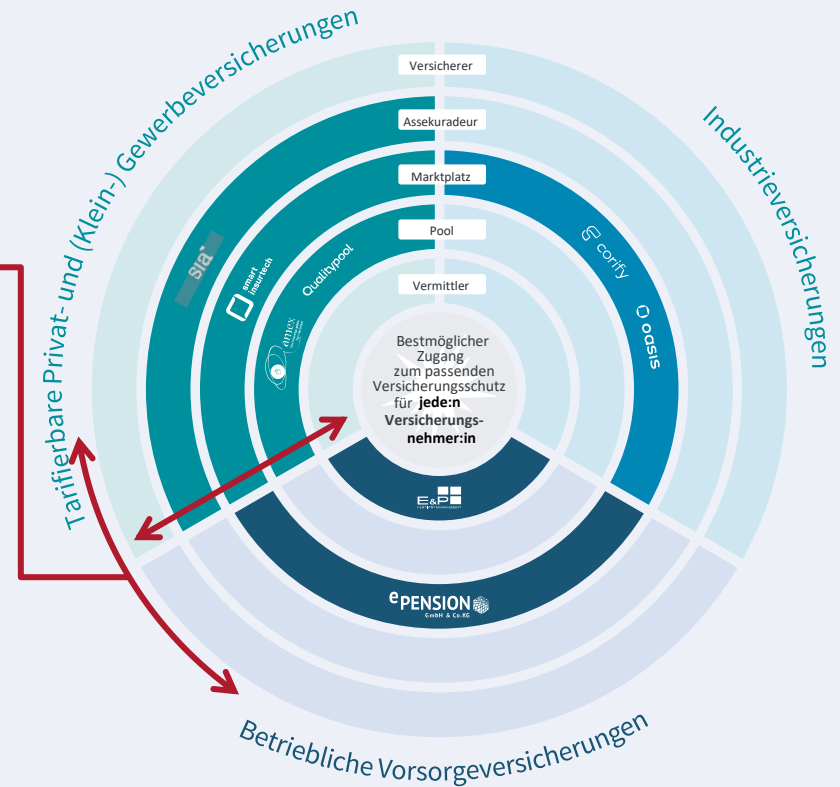
- Skalierbares Geschäftsmodell durch Besetzung der Marktplatz-Position in allen drei Marktbereichen



Marktplätze in allen Versicherungsbereichen besetzt

Einzigartige strategische Positionierung des Portfolios

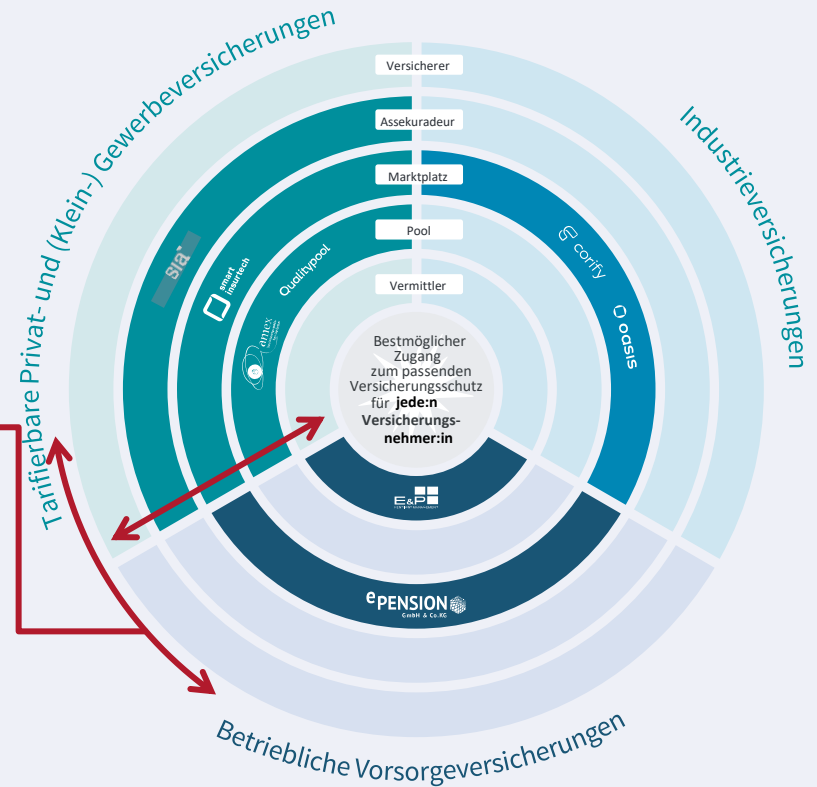
- Skalierbares Geschäftsmodell durch Besetzung der Marktplatz-Position in allen drei Marktbereichen
- Ganzheitliche Marktbearbeitung durch Schlüsselstellen der drei Marktbereiche



Marktplätze in allen Versicherungsbereichen besetzt

Einzigartige strategische Positionierung des Portfolios

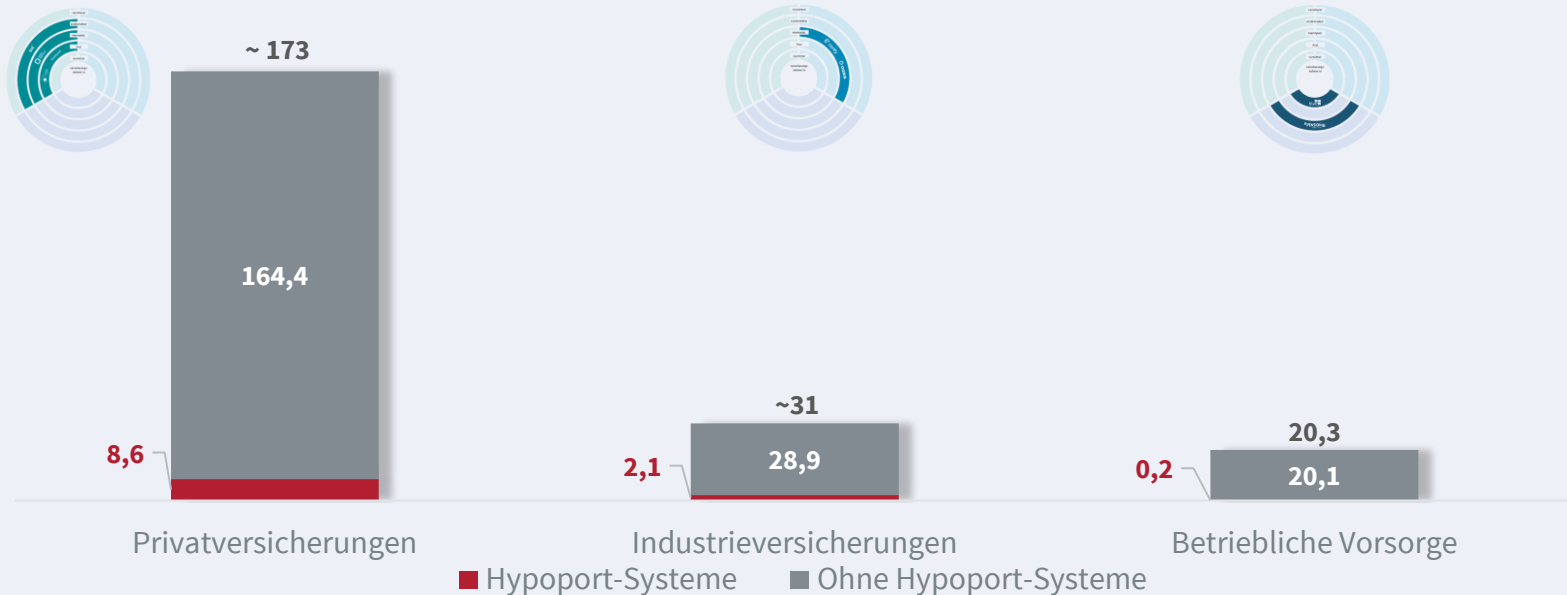
- Skalierbares Geschäftsmodell durch Besetzung der Marktplatz-Position in allen drei Marktbereichen
- Ganzheitliche Marktbearbeitung durch Schlüsselstellen der drei Marktbereiche
- Synergie in der Produktentwicklung durch Bündelung von IT-Expertise bei zentralen Entwicklungsthemen



Enormes Wachstumspotenzial in allen Produktbereichen

Stabiler Markt - Marktanteile in den drei Produktbereichen insg. bei 5%

Gesamtmarkt 2022: Jahresnettoprämie (JNP) €224 Mrd.



Quellen: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), 26.01.23; eigene Schätzungen

Digitalisierungsdruck steigt dramatisch

Markttrends in den Teilsegmenten der Versicherungsbranche



Privatversicherungen

- Die zunehmende **investorengetriebene Konsolidierung** im Vermittler-Markt erhöht den Bedarf an unabhängigen Technologieanbietern, die Versicherungsgesellschaften dabei unterstützen, strategische Abhängigkeiten zu reduzieren
- **Inflation** erhöht in den Kompositsparten die Schadenkosten und reduziert in den Lebensparten das Neugeschäft, was die Ergebnisse der Versicherer belastet und erhöht somit das Momentum durch Digitalisierung effizienter zu arbeiten und neue Vertriebswege zu erschließen



Industrierversicherungen

- **Investorengetriebene Konsolidierung** im Vermittler-Markt erhöht den Bedarf an technologischen Lösungen für Aggregatoren
- Industrierisiken werden immer komplexer, Schadenhöhen größer und **Prämien steigen** seit 2017. Der Bedarf an einer digitalen, ganzheitlichen und strukturierten Beschreibung der Risiken steigt
- Steigenden Prämien lenken Fokus auf hohe Verwaltungskosten: **Effizienzgrad** der Industrierversicherung liegt unter dem der anderen Teilsegmente



Betriebliche Vorsorge

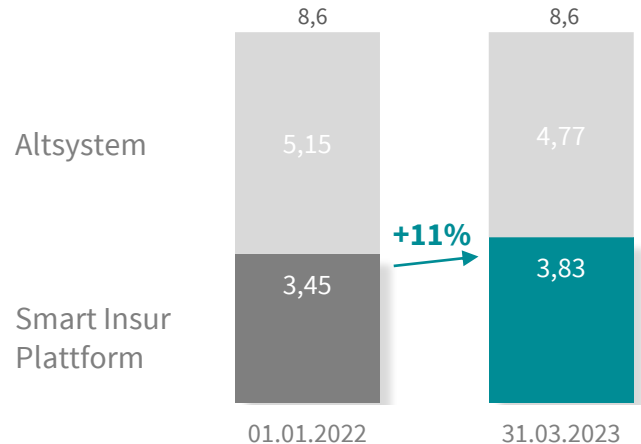
- **Steigende Versorgungslücken** werden zunehmend durch die betriebliche Vorsorge geschlossen. Dies führt zu einer **steigenden Nachfrage** an einfachen, digitalen und stabilen betrieblichen Vorsorgeprodukten
- Wachsende Ansprüche von MitarbeiterInnen und Arbeitgebern treiben **Digitalisierung** der bV-Beratung, -Administration und Kommunikation
- Das komplexere Akteursgeflecht erfordert eine **Standardisierung** von Prozessen und die **Harmonisierung** von unterschiedlichen IT-Systemen

Sukzessiver Anstieg des Plattformvolumens

Bereich: Privatversicherungen 



Vertragsbestand private Versicherungen

(JNP in Mrd. €)



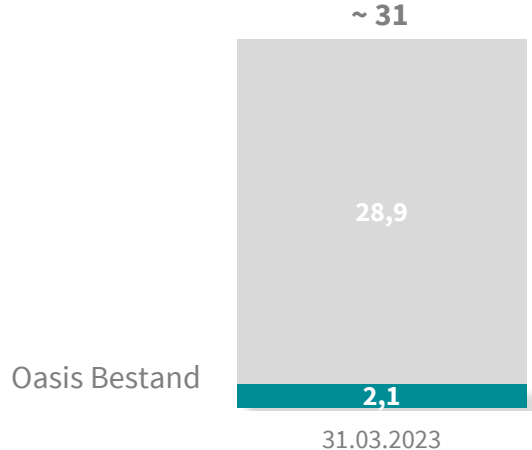
- In den Systemen werden in Summe 8,6 Mrd. € Jahresnettoprämien zu privaten Versicherungsverträgen geführt
- Migration dieser Bestände auf die SMART INSUR Plattform ist entscheidend für die Etablierung des prämiensbasierten Gebührenmodells in der Branche – seit Anfang 2022 um 380 Mio. € (+11%) gestiegen
- Die SMART INSUR Plattform validiert diese Bestände schrittweise. Validierungsquote aktuell 30% (Anfang 2022 bei 23%)
- Dieser stetig steigende, validierter Vertragsbestand ist Voraussetzung für weitere Monetarisierung und wird tiefgehend digitalisiert, so dass Prozesse für Makler, Vertriebsorganisationen und Versicherungsunternehmen automatisiert werden können

Marktplatz befindet sich vor Markteinführung

Bereich: Industrieversicherung  

Gesamtmarkt & Marktanteil Industrieversicherung

(JNP in Mrd. €)



- Oasis wurde erfolgreich strategisch neu positioniert, um als Bestandsverwaltungsplattform, mit aktuell einem Bestand von ca. 2,1 Mrd. € JNP, für den wachsenden Industrieversicherungsmarkt zu fungieren
- Der Markt bietet attraktive Entwicklungspotenziale, da der Versicherungsbedarf aufgrund von Krisen wächst
- Corify wird der erste digitale Marktplatz für die Erfassung, Ausschreibung und Verwaltung von Industrierisiken
- Bei der Produktentwicklung werden wir bereits durch 15 Partner aus dem Markt (u.a. Zurich, Balaise, Ecclesia, Markel, Südvers, Pantaenius und Hörtkorn) aktiv unterstützt, um die erfolgreiche Entwicklung eines Standards sicherzustellen
- Beta-Version wird aktuell bei Kunden erfolgreich getestet. Marktstart ist aktuell für Q4 2023 geplant

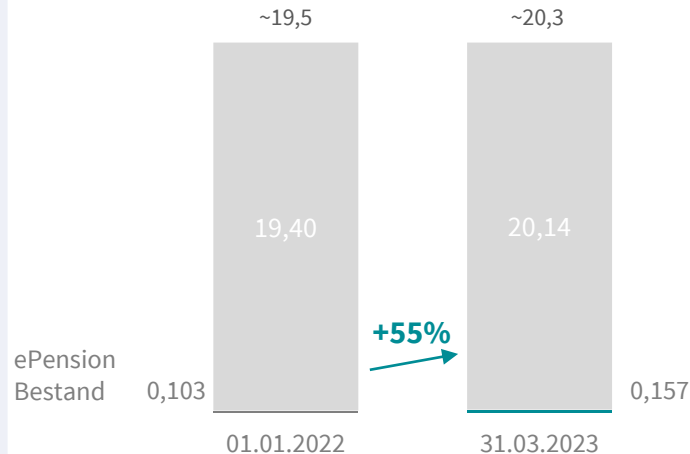
Deutlicher Marktanteilszugewinn

Bereich: Betriebliche Vorsorgeversicherungen



Gesamtmarkt & Marktanteil betriebliche Vorsorge

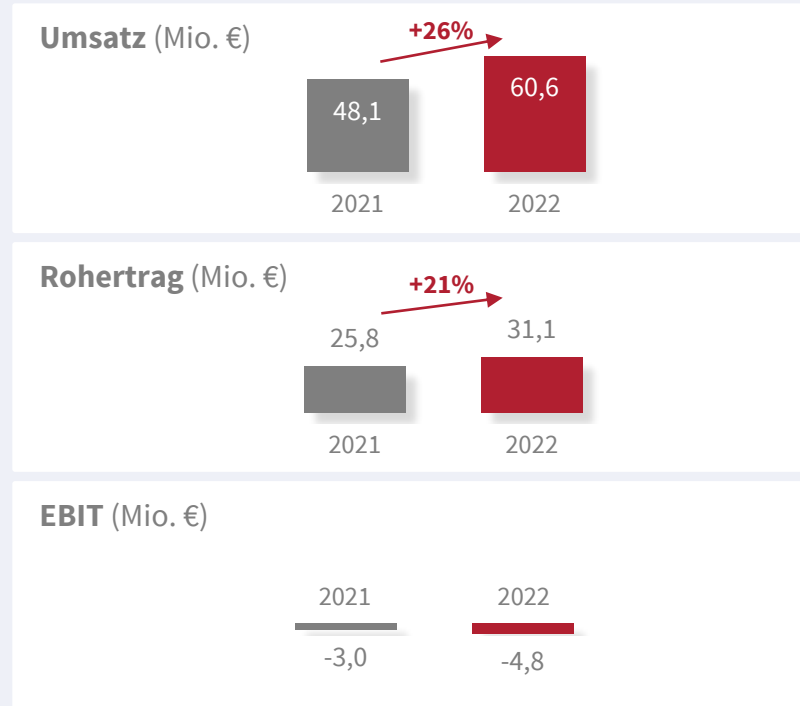
(JNP in Mrd. €)



- ePension integriert alle Stakeholder in der betrieblichen Vorsorge: Versicherungen, Vermittler als auch bAV-Spezialvertriebe und Großmakler, Arbeitgeber & -nehmer
- Große Industriemakler (u.a. die Funk Gruppe) und bedeutende Versicherungsunternehmen (u.a. Generali, Debeka) wurden für die Nutzung von ePension gewonnen
- Go-Live mit einem Versicherer, der erstmalig die betriebliche Krankenversicherung als auch die betriebliche Altersvorsorge auf einer integralen Plattform verwaltet
- Das dynamische Wachstumsfeld der betrieblichen Krankenversicherung beschleunigt das bereits hohe Wachstum der ePension-Plattform
- Volumen der Bestandskunden auf der Plattform wachsen durch Lohnsteigerungen und Anhebungen der Beitragsbemessungsgrenze beständig

Ausgeglichenes EBIT für 2023 geplant

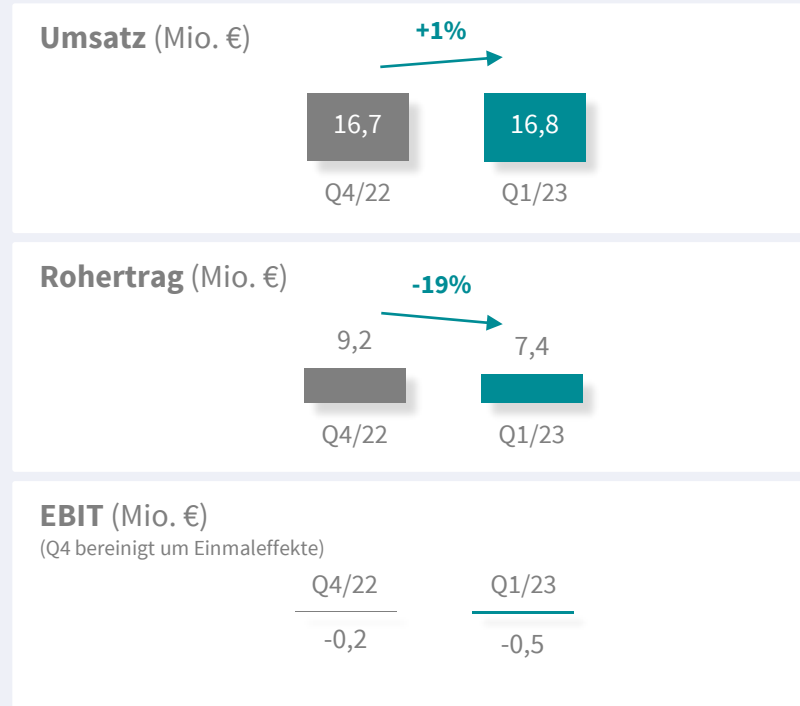
Versicherungsplattform: Umsatz, Rohertrag und EBIT für das Jahr 2022



- Umsatzwachstum von 26% in 2022; nach vollständiger Übernahme AMEXPool
- Organisches Wachstum von rund 6% in 2022
- Sondereffekte im EBIT, im Bereich Privatversicherung, in Höhe von -1,5 Mio. € im Jahr 2022
- Heterogene Profitabilitätsstruktur in dem Portfolio und weiterhin bewusste Investitionen in Wachstumsfelder und Marktanteilsgewinnung
- Für 2023 weiteres, systematisches Umsatzwachstum und durch Skalierungseffekte erstmals ausgeglichenes EBIT geplant

Ausgeglichenes EBIT für 2023 geplant

Versicherungsplattform: Umsatz, Rohertrag und EBIT für Q1 2023



- Operativ guter Start ins Jahr
- Durch diverse Sonder- und Saisonalitätseffekte sind die Q1 und Q4 Zahlen nur bedingt miteinander vergleichbar
- Heterogene Profitabilitätsstruktur in dem Portfolio und weiterhin bewusste Investitionen in Wachstumsfelder und Marktanteilsgewinnung
- Für 2023 weiteres, systematisches Umsatzwachstum und durch Skalierungseffekte erstmals ausgeglichenes EBIT geplant

Inhalt

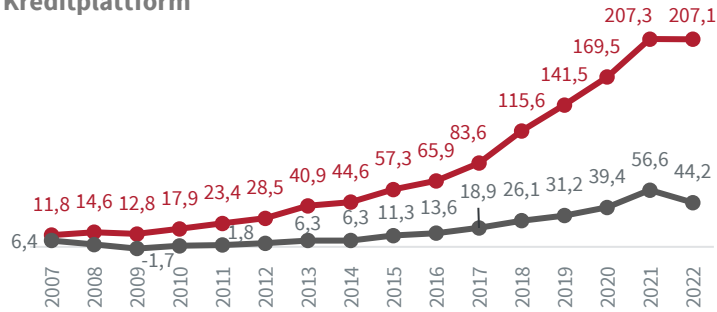
3. Rede des Vorstands

Einordnung & Ausblick Hypoport-Gruppe

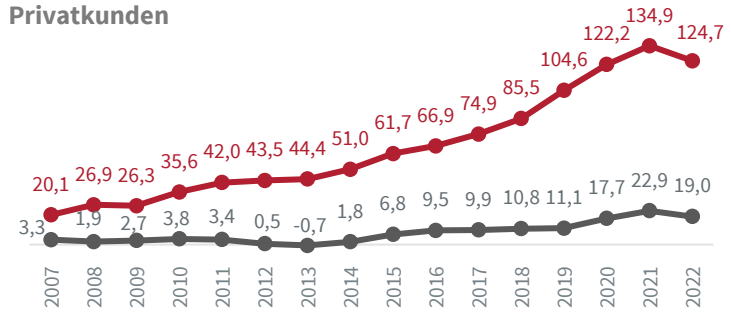
Hypoports Segmente wachsen seit Jahren deutlich

Langfristige Entwicklung der vier Segmente (Umsatz & EBIT)

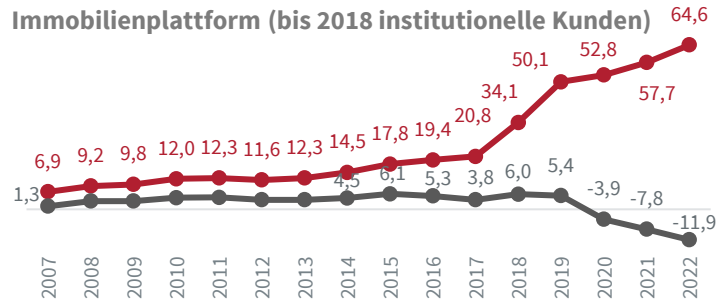
Kreditplattform



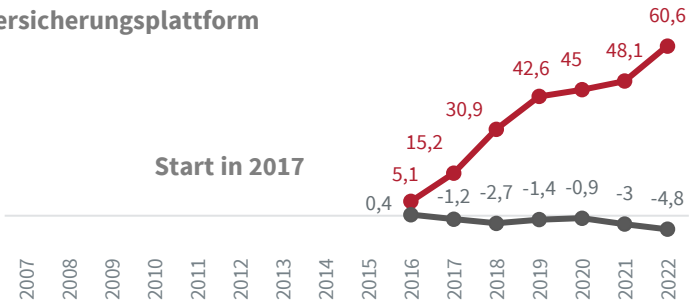
Privatkunden



Immobilienplattform (bis 2018 institutionelle Kunden)



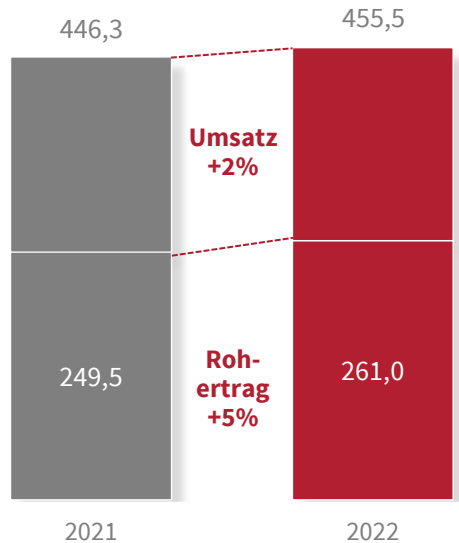
Versicherungsplattform



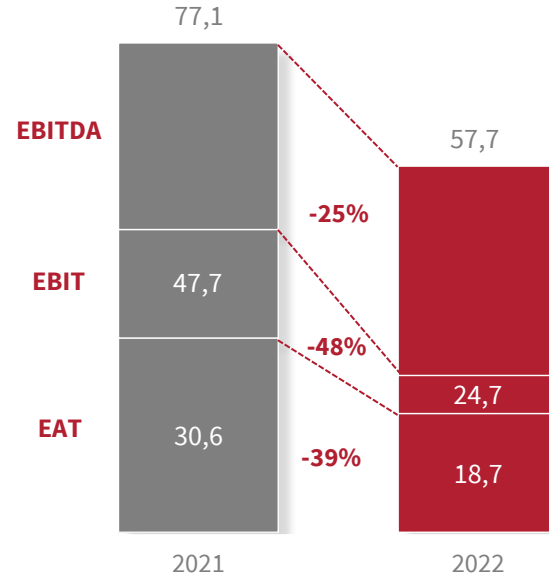
GJ 2022: Leichtes Wachstum bei hohen H1-Investitionen

Hypoport-Kennzahlen im Überblick

Leistung (Mio. €)



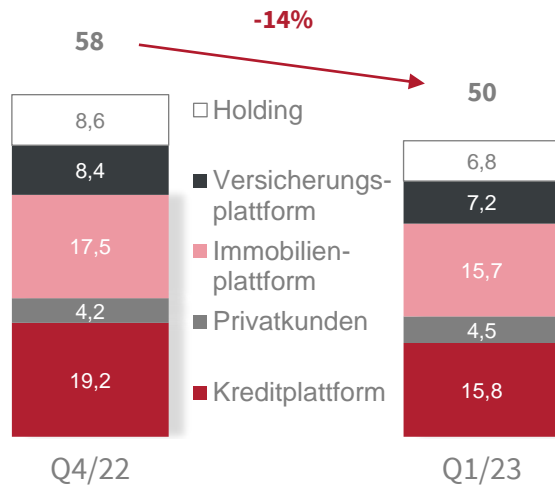
Ertrag (Mio. €)



Kostenanpassung wirken in Q1 trotz Inflationsdruck

Kostenentwicklung der Segmente

Kosten* (in Mio. €)



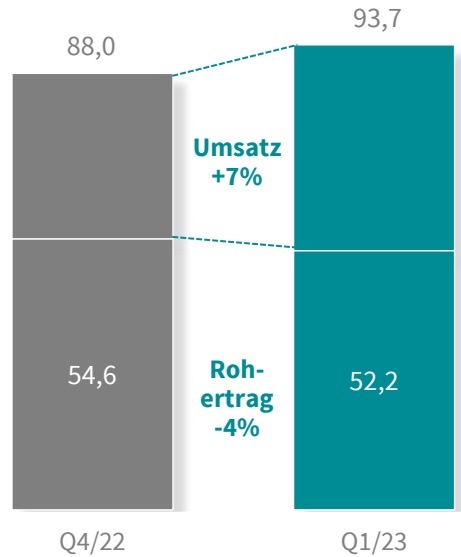
* Personalaufwand und sonstige betriebliche Aufwände. In Q4 bereinigt um netto Sondereffekte von insg. 4 Mio. Euro.

- Kostensenkung in allen Segmenten seit Q3 wird zur Senkung der Aufwendungen von 35-40 Mio. € pro Jahr gegenüber Q3 (60 Mio. €) führen
- Von Q4 2022 auf Q1 2023 Kosten um 8 Mio. € bzw. 14% und gegenüber Q3 2022 sogar um 10 Mio. € bzw. 17% reduziert.
- Auswirkungen der Kosteneinsparung aus Q3 im Segment Privatkunden bereits in Q4 enthalten
- Verringerung der Sachkosten durch Reduzierung von Büroflächen, Beraterverträgen und Identifizierung vieler kleinteiliger Einzelkosten
- Investitionen wurden von Q4 auf Q1 trotz Kostensenkung nahezu konstant gehalten. **Alle vielversprechenden Innovationsprojekte werden in 2023 weiter verfolgt**

Leichtes Wachstum bei wieder positivem EBIT

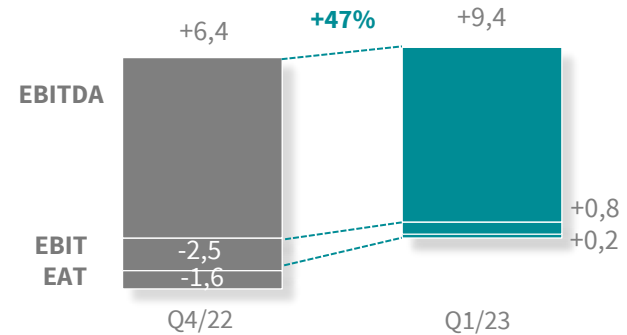
Hypoport-Kennzahlen im Überblick

Leistung (Mio. €)



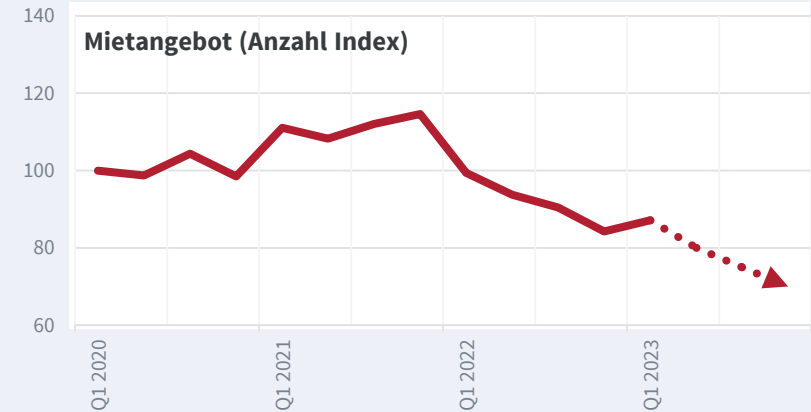
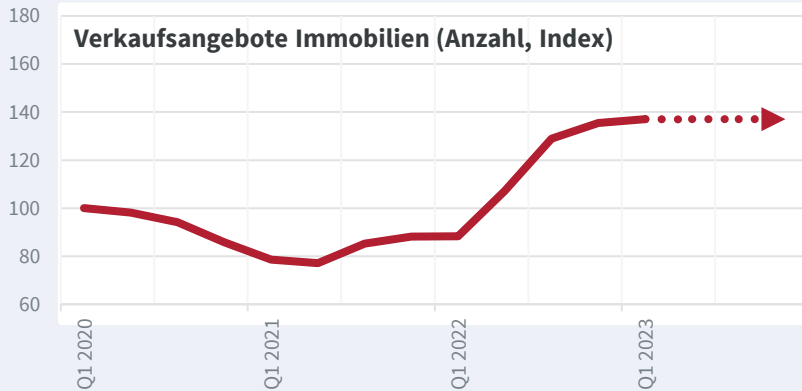
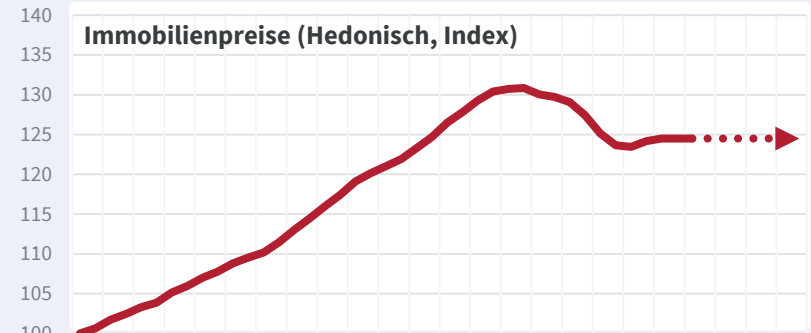
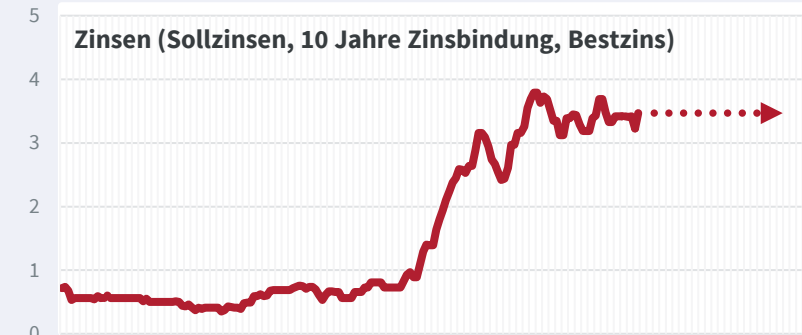
Ertrag (Mio. €)

(Q4 bereinigt um Einmaleffekte)



Stabilisiertes Umfeld in 2023 erwartet

Makroökonomische Faktoren der Immobilienfinanzierungen



Quellen: Dr. Klein Bestzins, Europace Preisindex EPX hedonic, Value AG

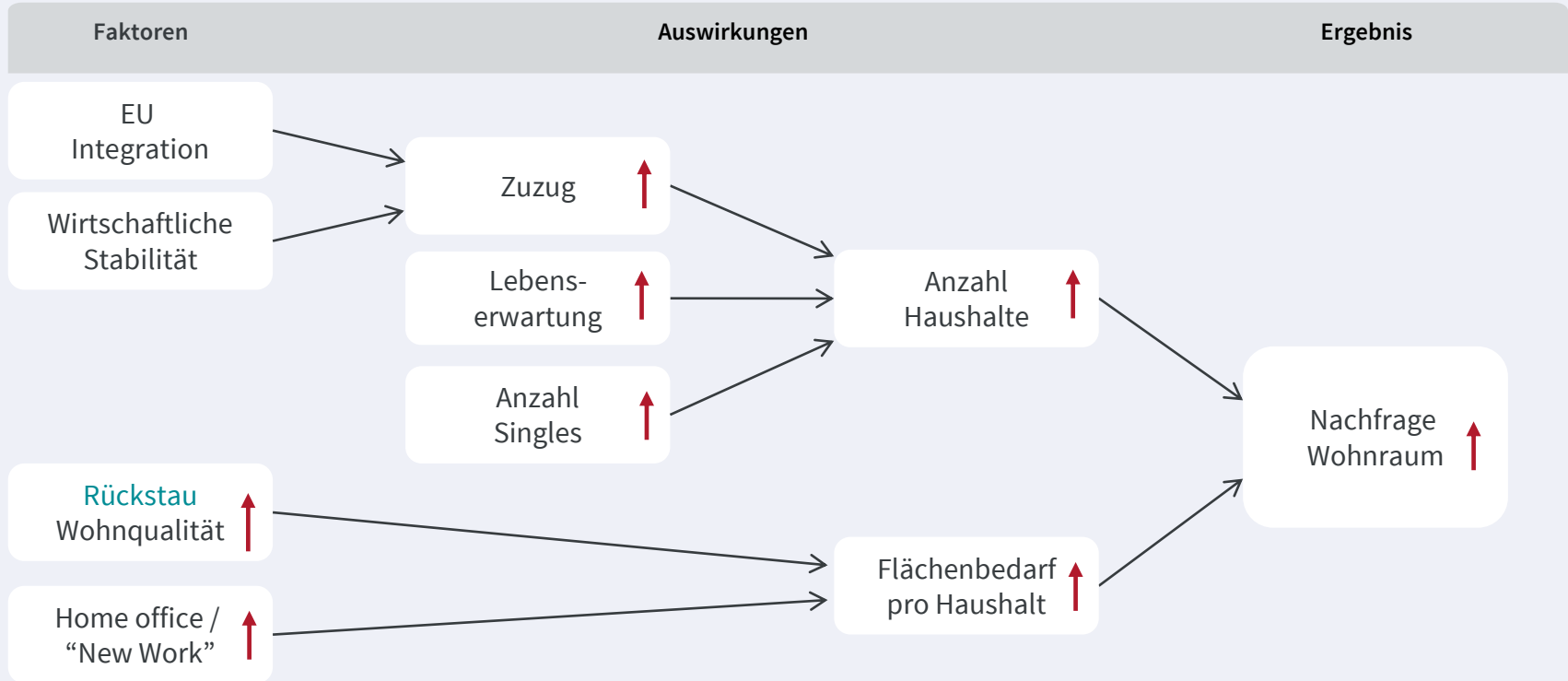
Deutsche finanzieren aufgrund von Triggerevents

Einflussfaktoren für Finanzierungsentscheidungen

Gründe \ Art	Immobilienkauf	Refinanzierung	Neubau	Modernisierung
Lebensereignisse	Kinder, Scheidung, Jobwechsel		Kinder	
Zinsniveau	Anpassung über Lage, Größe und Ausstattung der Immobilie	Mehrheit der Kredite muss nach 10 Jahren refinanziert werden	Kleinere Anpassung zur Ausstattung des Neubaus	
Ressourcen			Knappes Bauland, Baukosten	Fachkräftemangel
Regulierung & Politik	Hohe Transaktionskosten & verschlossener Mietmarkt		Überreguliertes Baurecht. Fehlende Förderpolitik	Bonus Dämmung
Gesamtwirtschaftliches Umfeld	Zielgruppe Gut- bis Besserverdiener		Zielgruppe Besserverdiener	

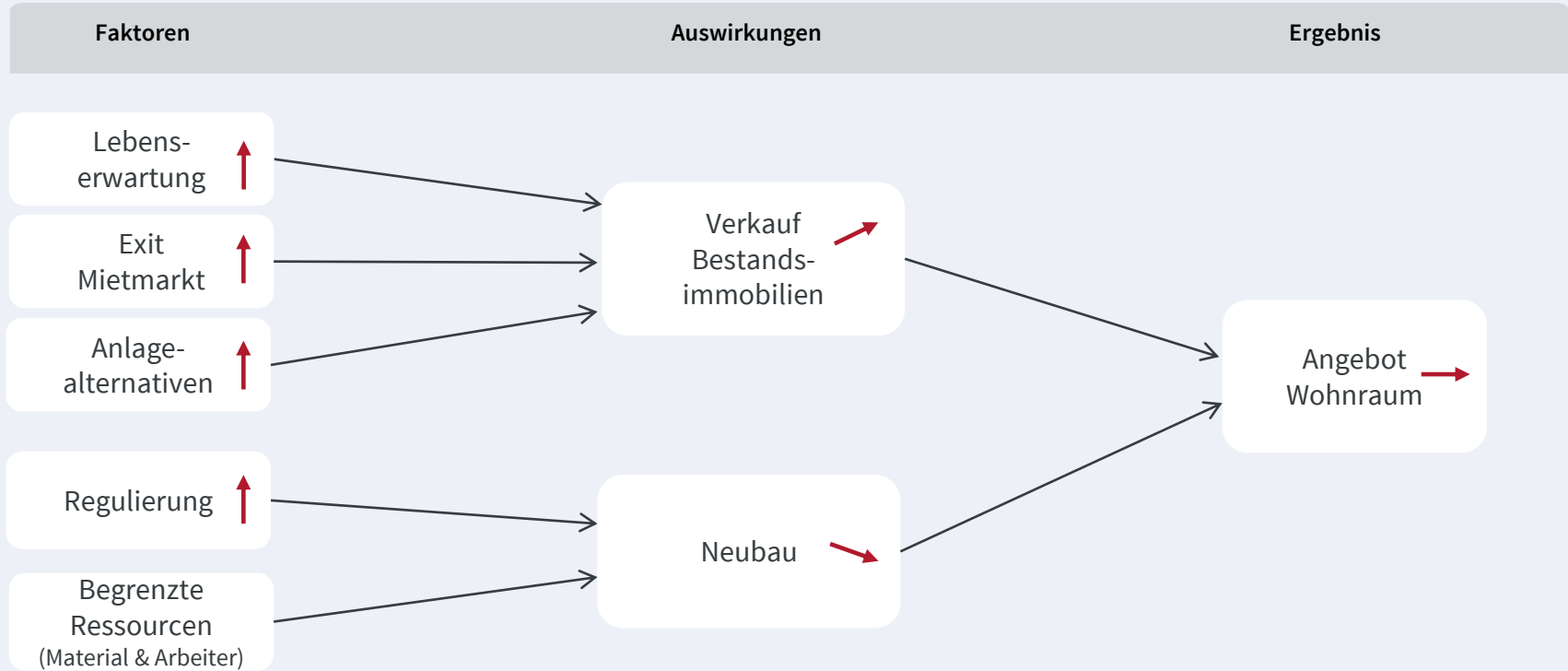
Langfristig weder Zinsen noch kurzfristige Politik relevant

Faktoren für die Nachfrageentwicklung im deutschen Immobilienmarkt



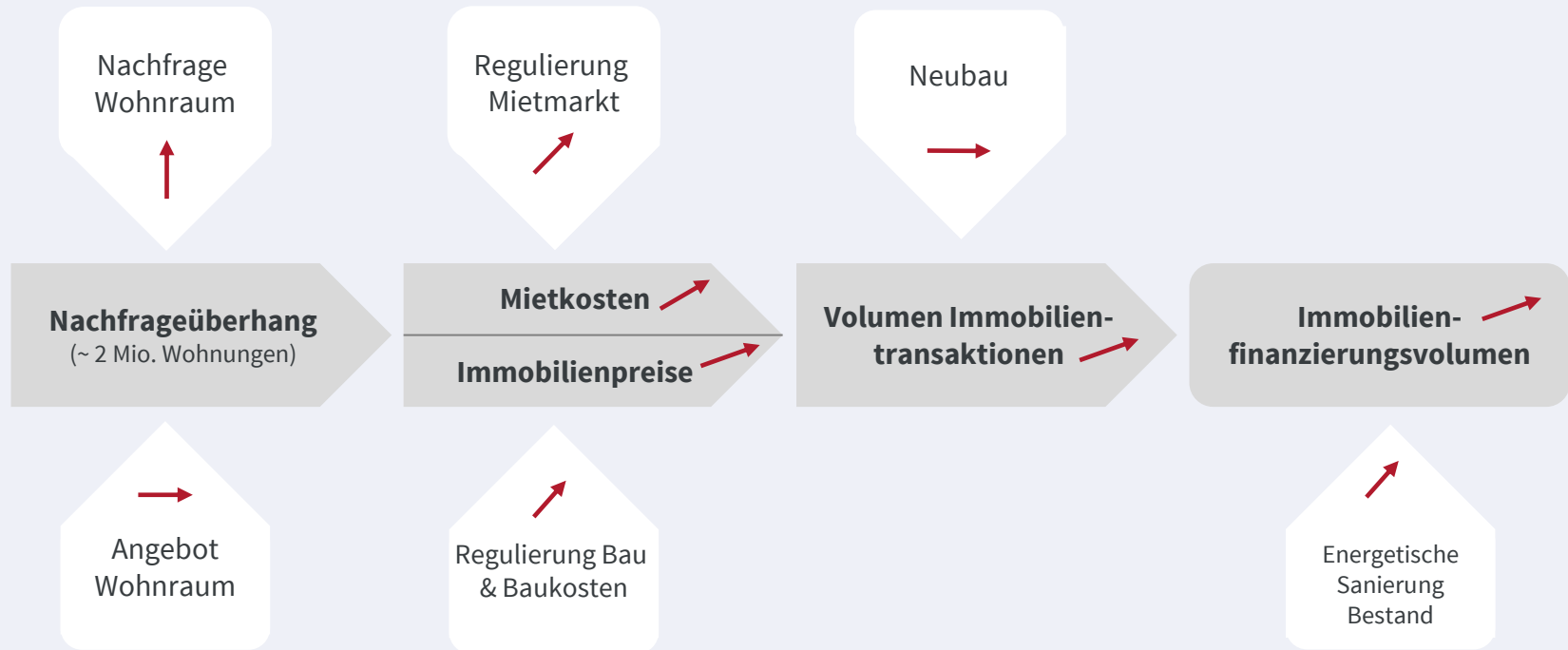
Angebotsknappheit durch geringen Verkauf & Neubau

Faktoren für die Angebotsentwicklung am deutschen Immobilienmarkt



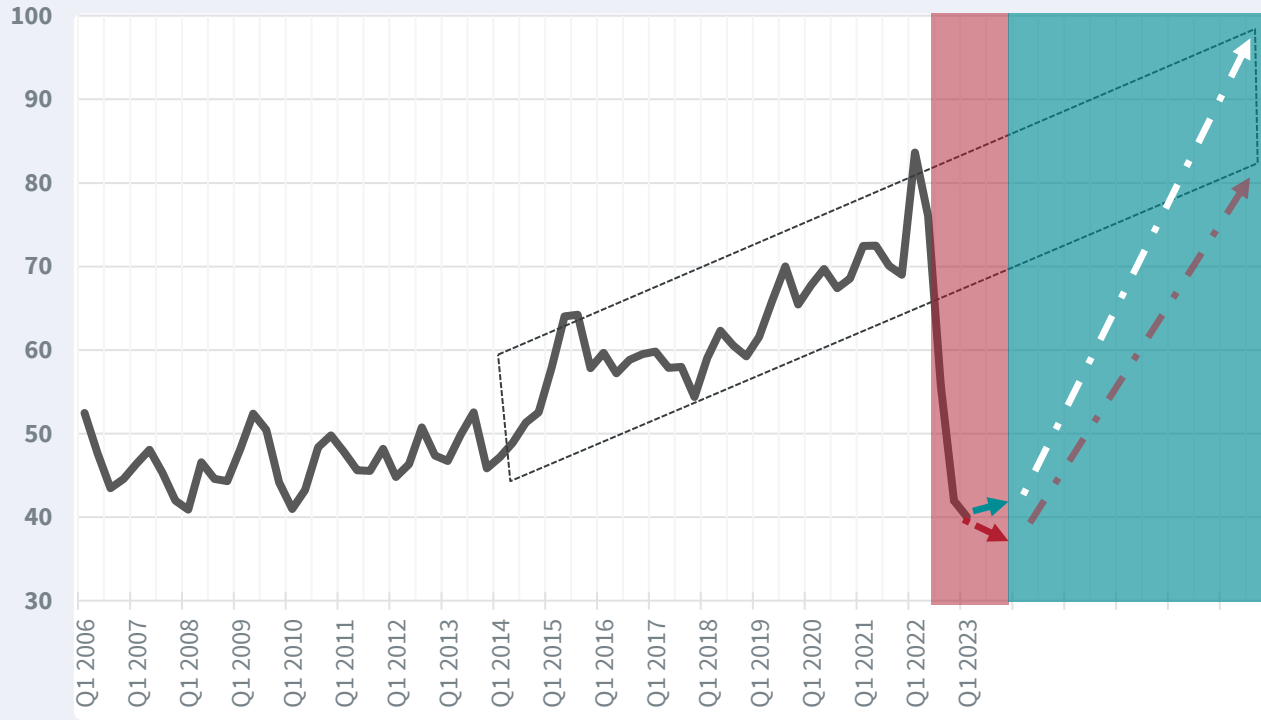
Langfristig ein Wachstumsmarkt

Strukturelle Faktoren der nachhaltigen Entwicklung des Finanzierungsmarktes



Riesige Wachstumschancen im Markt

Primäre Treiber der langfristigen Marktentwicklung



202X: Zukunftsmarkt
~ 75 - 100 Mrd. € pro Quartal

- Dauerhaft hohe Zuwanderung
- Regulierter Mietmarkt bietet selbst Mittelschicht kaum noch Angebot und fördert Wechsel ins erste Wohneigentum
- Begrenzter Wohnungsbau zu steigenden Baukosten unterstützt Immobilienpreise
- Investitionen in Wärmewende / Energieeffizienz von 20 Mrd. € pro Quartal notwendig

Immobilienfinanzierungsvolumen Gesamtmarkt pro Quartal in Mrd. €, Quelle: Bundesbank

Seit Jahren

Jeweils ein prozentual
zweistelliges Wachstum in
Umsatz- und EBIT

Prognose 2023

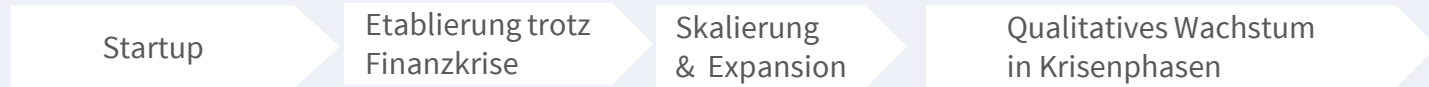
Unter Annahme einer teilweisen
Normalisierung des
Immobilienfinanzierungs-
marktes im Jahresverlauf
Umsatzrückgang von bis zu 10
Prozent und EBIT-Rückgang von
bis zu 30 Prozent

Viele weitere Jahre

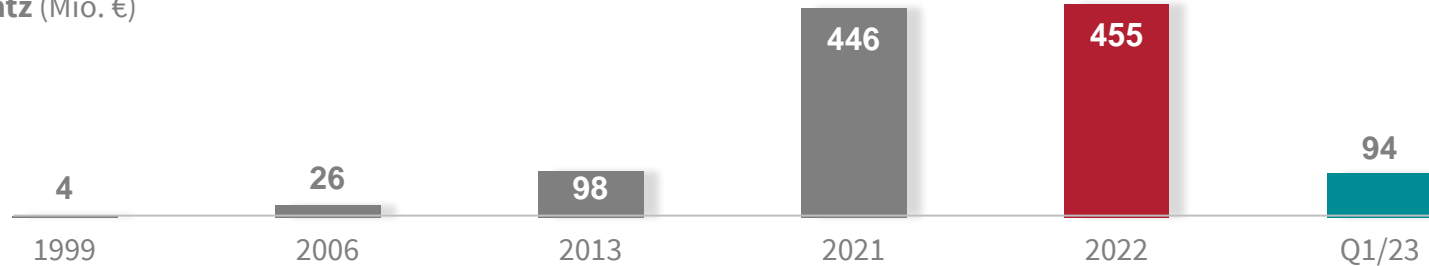
Jeweils ein prozentual
zweistelliges Wachstum von
Marktanteilen und in
normalen Marktphasen
dadurch von Umsatz- und
EBIT

Seit 22 Jahren ein profitables Wachstumsunternehmen

Langfristige Entwicklung von Umsatz und EBITDA



Umsatz (Mio. €)



EBITDA (Mio. €)



Inhalt

3. Rede des Vorstands

Aktie & Investor Relations

Investment Highlights

~20% **UMSATZWACHSTUM**
CAGR 10 Jahre

2,7 **VERSCHULDUNG**
Bankverbindlichkeiten
/ EBITDA 2022

~20% **EBIT-ANSTIEG**
CAGR 10 Jahre

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

15+ **AKQUISITIONEN**
in 10 Jahren

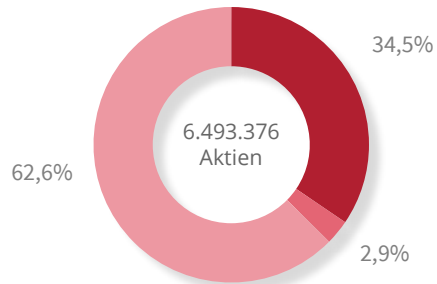
88% **UNSERER MITARBEITER**
sind zufrieden bis äußerst
zufrieden mit Hypoport als
Arbeitgeber

Wichtige Neutralität durch Aktionärsstruktur

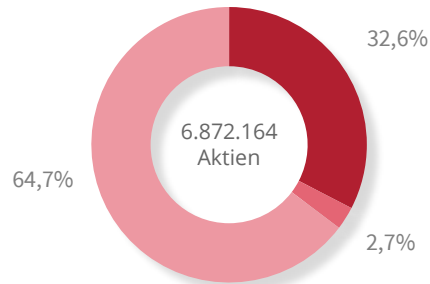
Entwicklung Aktionärsstruktur durch Kapitalerhöhung

Aktionärsstruktur zum 31. Dezember 2022

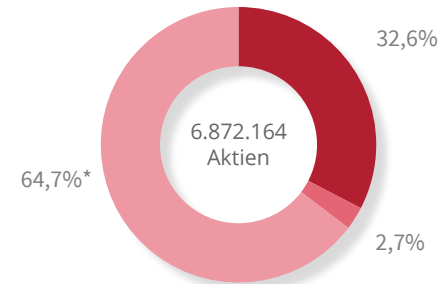
- Ronald Slabke (CEO)
- Eigene Aktien
- Streubesitz



Aktionärsstruktur nach Kapitalerhöhung



Aktionärsstruktur zum 31. Mai 2023



davon > 5% Baillie Gifford, >3% Allianz Global Investors, > 3% BlackRock, > 3% Premier Miton, > 3% Nicolas Schulmann, >3% Union Investment

Hypoports Investor Relations-Tätigkeit

Investorentermine, professionelle Analysteneinschätzung, Auszeichnungen

Analyst	Empfehlung	Kursziel	Datum
Bankhaus Metzler	Verkaufen	€84,00	26. April 2023
Berenberg	Kaufen	€230,00	27. März 2023
BNP Paribas Exane	Underperform	€90,00	08. Mai 2023
Pareto Securities	Kaufen	€215,00	09. Mai 2023
Warburg	Kaufen	€235,00	09. Mai 2023

Index & Auszeichnungen

- SDAX, HDAX, DAX PLUS FAMILY
- Warburg 'Best Ideas 2023'
- 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)

Jüngste IR Events

Konferenzen	Lyon, USA	Q1-Q2 2023
Roadshow	D-A-CH, UK, USA (2x)	Q1-Q2 2023
Konferenzen	Lyon, Hamburg, Frankfurt (3x), London, München (2x), Paris (2x)	2022
Roadshow	D-A-CH, UK, USA	2022
Konferenzen	Amsterdam, Berlin, Frankfurt (2x), Hamburg, London, Lyon, München (2x), Paris, USA (2x)	2021
Roadshow	D-A-CH, London (2x), USA	2021

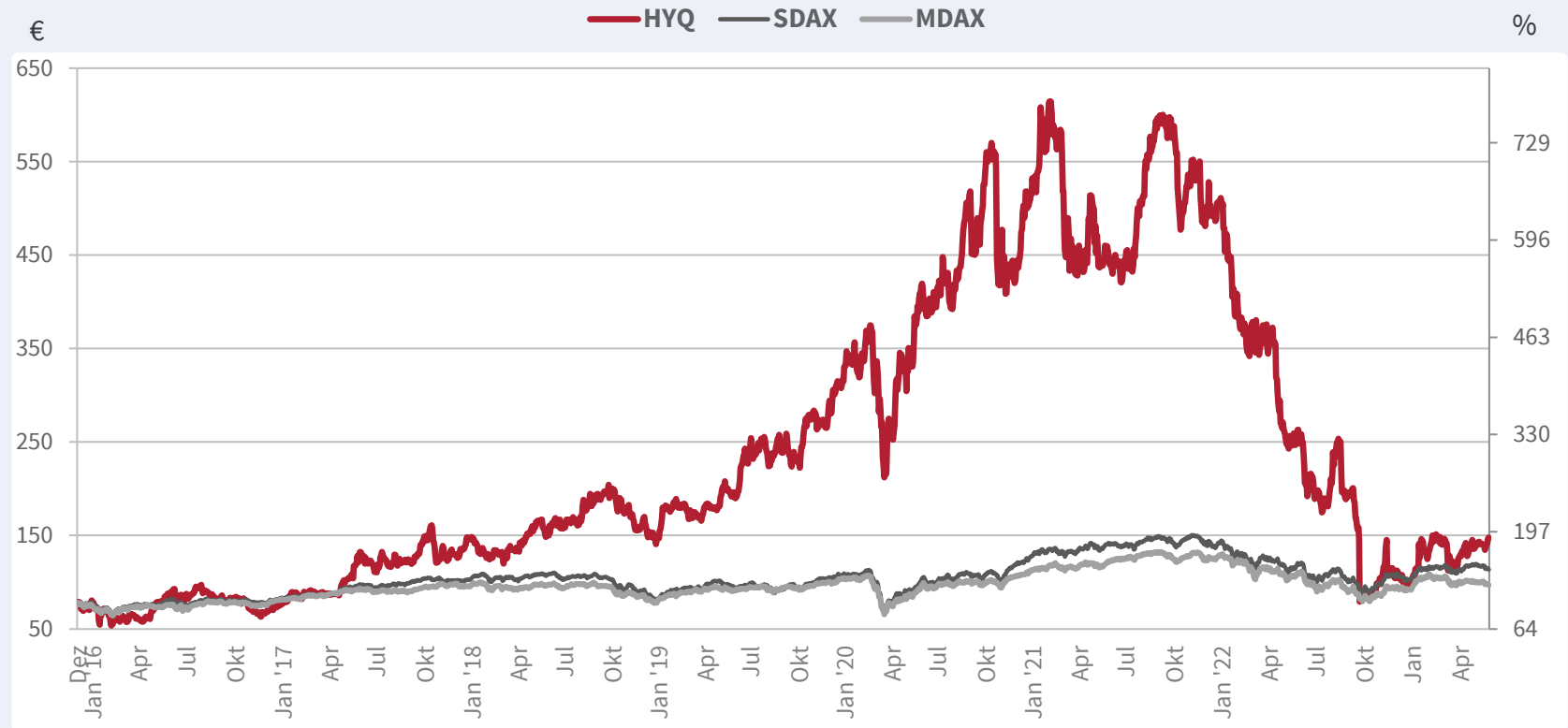
Finanzkalender

14. August 2023

Q2 Ergebnis 2023

Trotz Kursrückgang Outperformance der Indizes

Aktienkurs seit Aufnahme SDAX (Tagesschlusskurs, Xetra, Euro)



Kontakt

Jan H. Pahl

Head of Investor Relations

Tel: +49 (0)30 420 86 - 1942

Email: [ir\(at\)hypoport.de](mailto:ir(at)hypoport.de)

Hypoport SE

Heidestrasse 8

10557 Berlin

Deutschland

[Eintragung IR Verteiler \(Deutsch\) über Homepage 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.

Inhalt

1. Begrüßung durch den Versammlungsleiter
2. Eintritt in die Tagesordnung
3. Rede des Vorstands
- 4. Generaldebatte**
5. Abstimmung

Inhalt

1. Begrüßung durch den Versammlungsleiter
2. Eintritt in die Tagesordnung
3. Rede des Vorstands
4. Generaldebatte

5. Abstimmung

1. **Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses der Hypoport SE und des gebilligten Konzernabschlusses** zum 31. Dezember 2022, des Lageberichts der Hypoport SE und des Konzerns für das Geschäftsjahr 2022 einschließlich des erläuternden Berichts des Vorstands zu den Angaben nach §§ 289a, 315a HGB sowie des Berichts des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2022 und des Vorschlags des Vorstands über die Verwendung des Bilanzgewinns für das Geschäftsjahr 2022
2. Beschlussfassung über die **Verwendung des Bilanzgewinns** zum 31. Dezember 2022
3. Beschlussfassung über die **Entlastung der Mitglieder des Vorstands** für das Geschäftsjahr 2022
 - 3.1 Entlastung Ronald Slabke
 - 3.2 Entlastung Stephan Gawarecki
4. Beschlussfassung über die Entlastung der **Mitglieder des Aufsichtsrats** für das Geschäftsjahr 2022
 - 4.1 Entlastung Dieter Pfeiffenberger
 - 4.2 Entlastung Roland Adams
 - 4.3 Entlastung Martin Krebs

5. Beschlussfassung über die **Wahl des Abschlussprüfers** für das Geschäftsjahr 2023 sowie des Prüfers für eine etwaige Durchsicht des verkürzten Abschlusses und des Zwischenlageberichts sowie für eine etwaige prüferische Durchsicht zusätzlicher unterjähriger Finanzinformationen
6. Beschlussfassung über die **Billigung des Vergütungsberichts** nach § 162 AktG gemäß § 120a Abs. 4 AktG
7. Beschlussfassung zur zukünftigen **Ermöglichung virtueller Hauptversammlungen** und entsprechende Satzungsänderung
8. Beschlussfassung über die Möglichkeit für die Mitglieder des Aufsichtsrats, an Hauptversammlungen im Wege der **Bild- und Tonübertragung teilzunehmen** und entsprechende Satzungsänderung
9. Beschlussfassung über die Aufhebung des bestehenden genehmigten Kapitals und die **Schaffung eines neuen Genehmigten Kapitals** 2023/I mit der Möglichkeit zum Ausschluss des Bezugsrechts und entsprechende Satzungsänderung

Gute Reise & auf Wiedersehen

Hypoport SE

Heidestrasse 8

10557 Berlin

Deutschland

