

Wachstum gegen den Markt

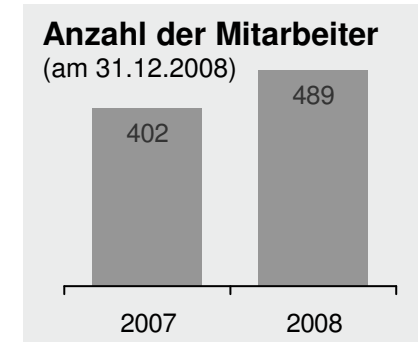
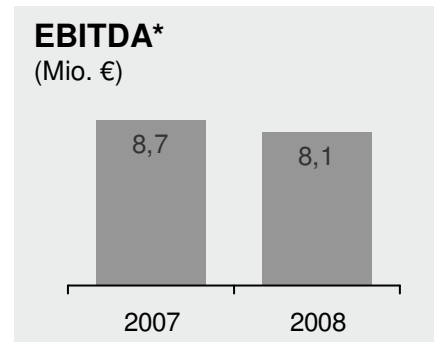
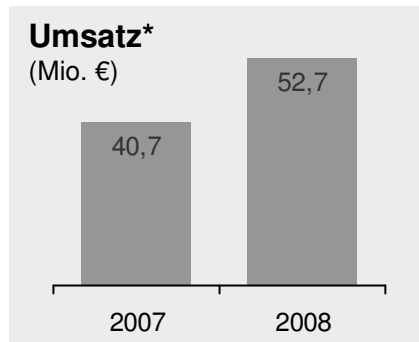
Vorläufige Geschäftszahlen zum 31. Dezember 2008

Inhalt

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

Umsatzwachstum und stabile Ertragskraft trotz Finanz- und Wirtschaftskrise

Kennzahlen des Hypoport Konzerns zum 31. Dezember 2008 (vorläufig)



in T€	2007	2008	Veränderung
Umsatz*	40.726	52.679	+ 29,3%
EBITDA*	8.742	8.063	- 7,8%
EBIT*	6.164	4.969	- 19,4%
Anzahl Mitarbeiter	402	489	+ 21,6%
Ergebnis nach Steuern*	6.439	3.086	- 52,1%

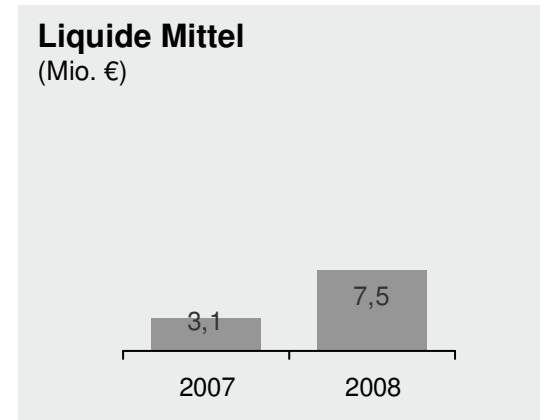
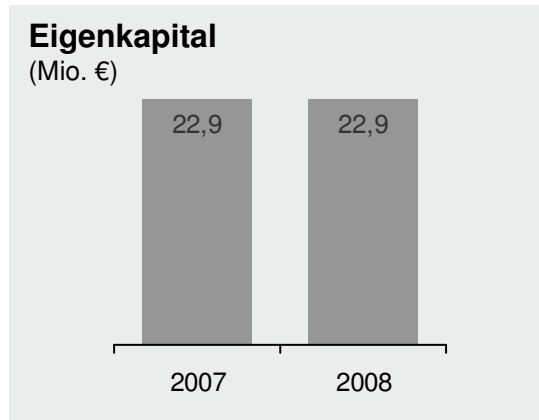
*aus fortzuführenden Geschäftsfeldern

Die aufgegebenen Geschäftsfelder belasteten das Konzernergebnis in 2007 mit einem Ergebnis nach Steuern von -2.180 TEUR und in 2008 mit einem Ergebnis nach Steuern von -3.367 TEUR.

Die aufgegebenen Geschäftsfelder werden das Konzernergebnis 2009 nicht mehr belasten

Hypoport zeigt stabile Bilanzentwicklung

Kennzahlen des Hypoport Konzerns zum 31. Dezember 2008 (vorläufig)



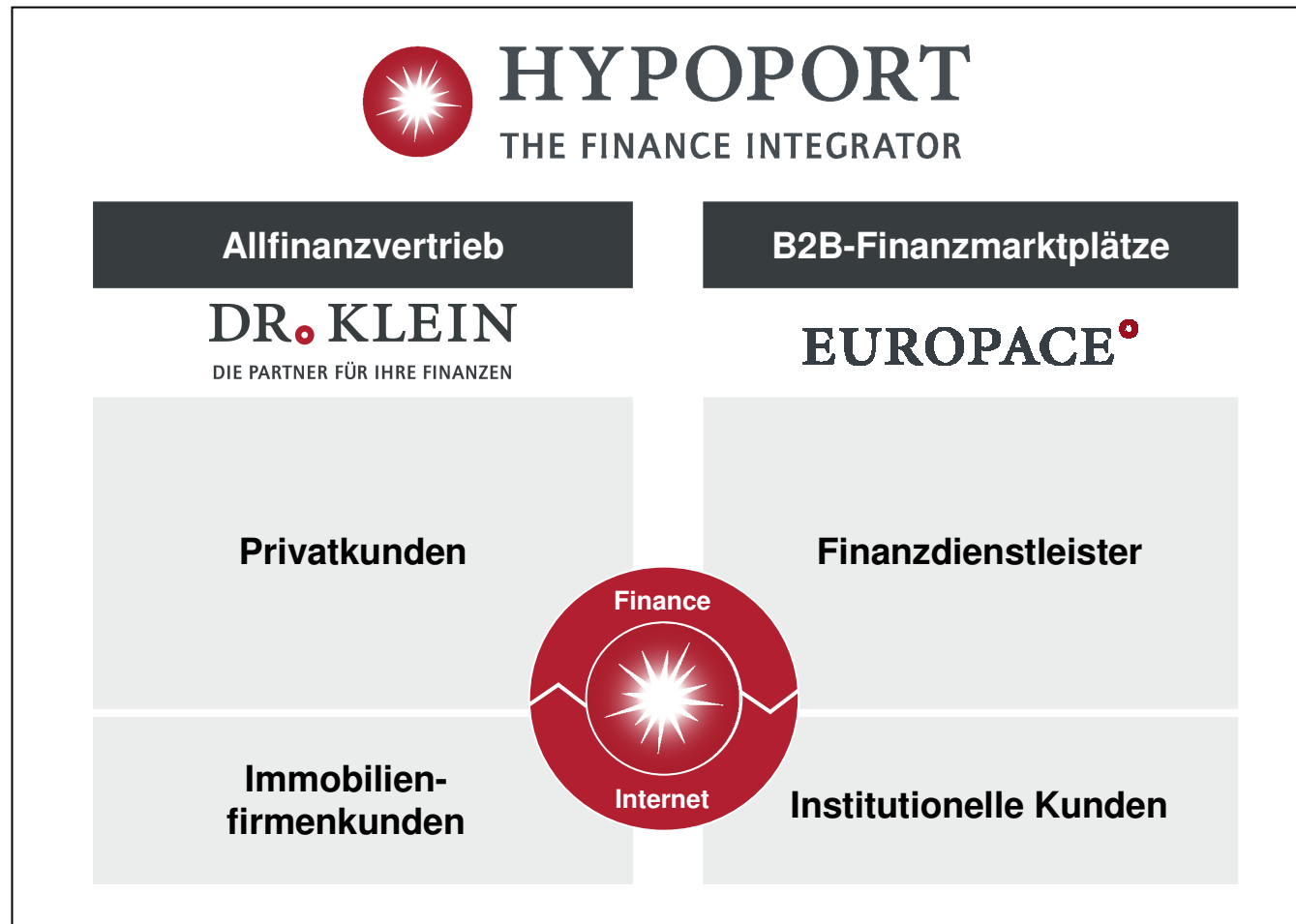
in T€	2007	2008
Langfristige Vermögenswerte	28.070	29.071
Kurzfristige Vermögenswerte	20.161	27.919
Eigenkapital	22.930	22.910
Langfristige Schulden	15.579	22.952
Kurzfristige Schulden	9.722	11.128
Bilanzsumme	48.231	56.990
Liquide Mittel	3.100	7.458

Inhalt

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

Hypoport ist der internetbasierte Finanzdienstleister

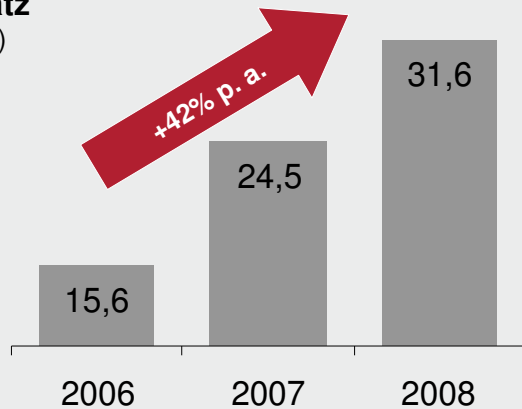
Zwei Unternehmensteile, vier Geschäftsbereiche



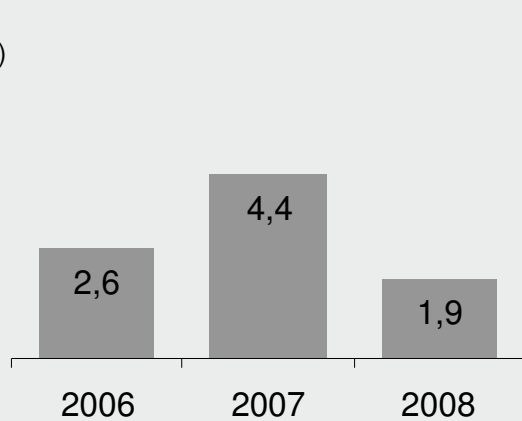
Privatkundengeschäft weitet Marktanteil aus – Margen unter Druck

Kennzahlen des Geschäftsbereichs Privatkunden

Umsatz
(Mio. €)



EBIT
(Mio. €)

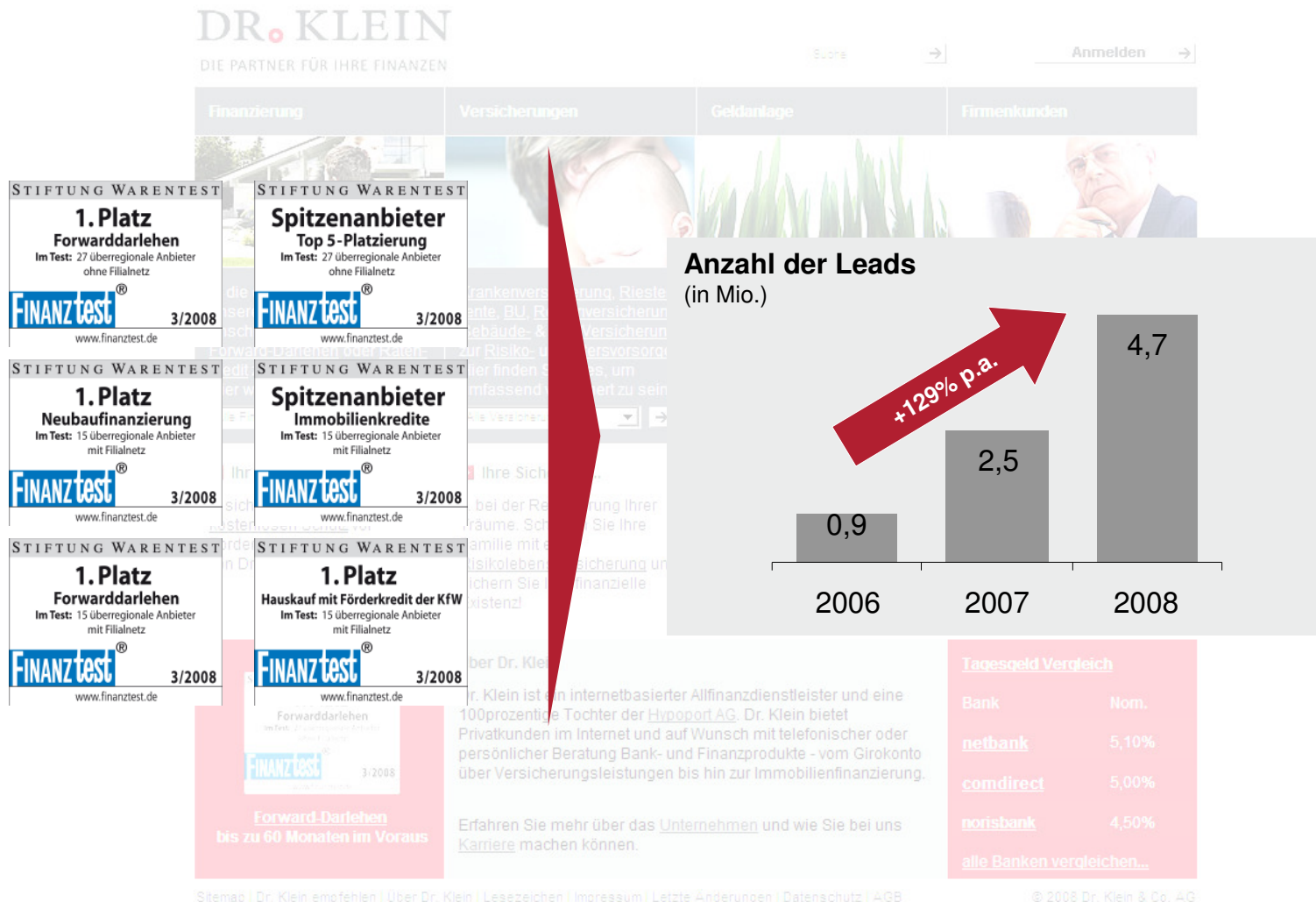


Starkes Wachstum der „Sonstigen Finanzdienstleistungsprodukte“ setzt sich in 2008 fort

Hypoport verfolgt weiterhin die Strategie Marktanteile auch unter Einsatz höherer Marketing- und Vertriebskosten auszuweiten

Online Leadgenerierung steigt weiterhin stark an

Leadgenerierung von Dr. Klein



DR. KLEIN
DIE PARTNER FÜR IHRE FINANZEN

Finanzierung | Versicherungen | Geldanlage | Firmenkunden

STIFTUNG WARENTEST

- 1. Platz Forwarddarlehen**
Im Test: 27 überregionale Anbieter ohne Filialnetz
- 1. Platz Neubaufinanzierung**
Im Test: 15 überregionale Anbieter mit Filialnetz
- 1. Platz Forwarddarlehen**
Im Test: 15 überregionale Anbieter mit Filialnetz
- Spitzenanbieter Top 5-Platzierung**
Im Test: 27 überregionale Anbieter ohne Filialnetz
- Spitzenanbieter Immobilienkredite**
Im Test: 15 überregionale Anbieter mit Filialnetz
- 1. Platz Hauskauf mit Förderkredit der KfW**
Im Test: 15 überregionale Anbieter mit Filialnetz

Anzahl der Leads (in Mio.)

Jahr	Anzahl der Leads (in Mio.)
2006	0,9
2007	2,5
2008	4,7

+129% p.a.

Tagesgeld Vergleich

Bank	Nom.
netbank	5,10%
comdirect	5,00%
norisbank	4,50%
alle Banken vergleichen...	

Forward-Darlehen bis zu 60 Monaten im Voraus

Dr. Klein ist ein internetbasierter Allfinanzdienstleister und eine 100prozentige Tochter der Hypoport AG. Dr. Klein bietet Privatkunden im Internet und auf Wunsch mit telefonischer oder persönlicher Beratung Bank- und Finanzprodukte - vom Girokonto über Versicherungsleistungen bis hin zur Immobilienfinanzierung.

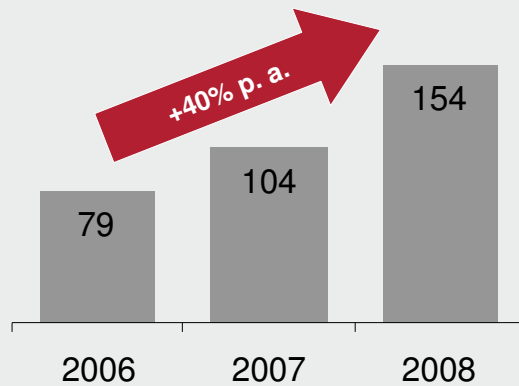
Erfahren Sie mehr über das Unternehmen und wie Sie bei uns Karriere machen können.

© 2008 Dr. Klein & Co. AG

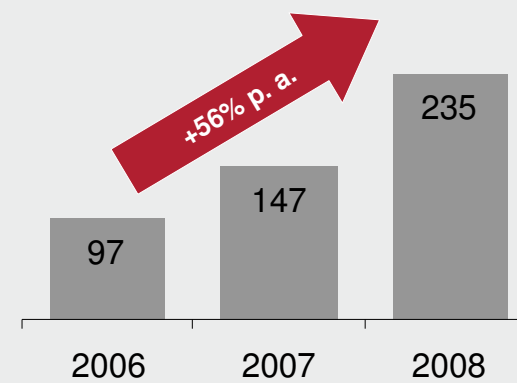
Online Leadgenerierung ist weiterhin Basis für starkes Wachstum

Vertriebskraft von Dr. Klein

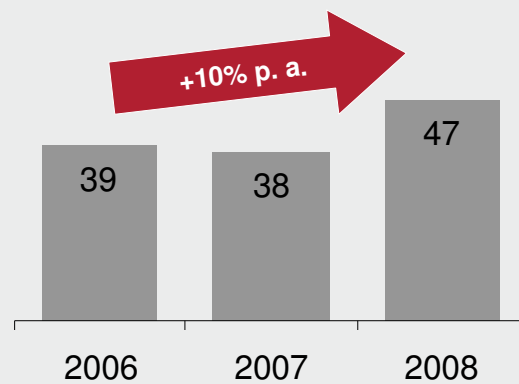
Anzahl Filialen



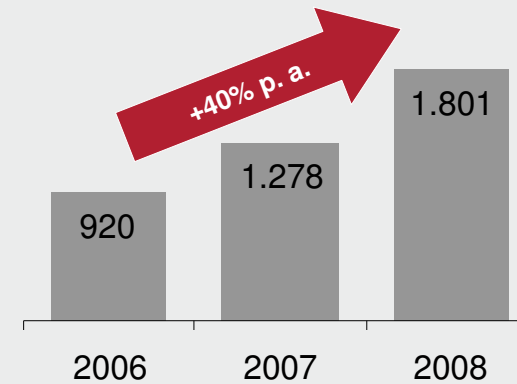
Berater im Filialvertrieb



Mitarbeiter im Telefonvertrieb



Unabhängige Finanzberater im Maklervertrieb

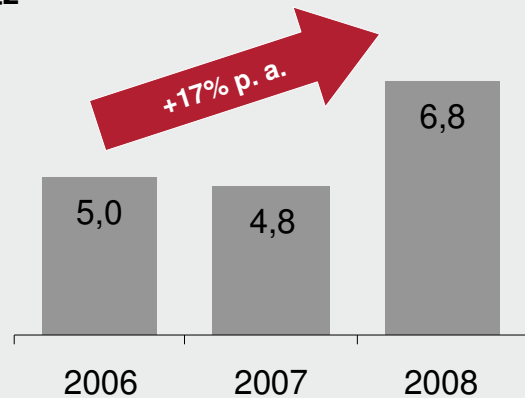


Geschäftsbereich Immobilienfirmenkunden mit Rekordergebnis

Kennzahlen des Geschäftsbereichs Immobilienfirmenkunden

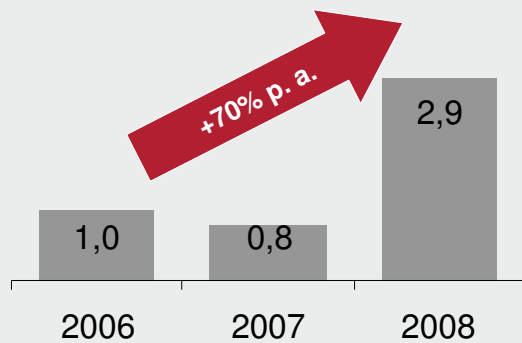
Umsatz

(Mio. €)



EBIT

(Mio. €)



Extremer Anstieg der Anfragen bei Dr. Klein, da wegen der Finanz- und Wirtschaftskrise viele Hausbanken und klassische Kreditgeber nicht mehr zur Verfügung stehen

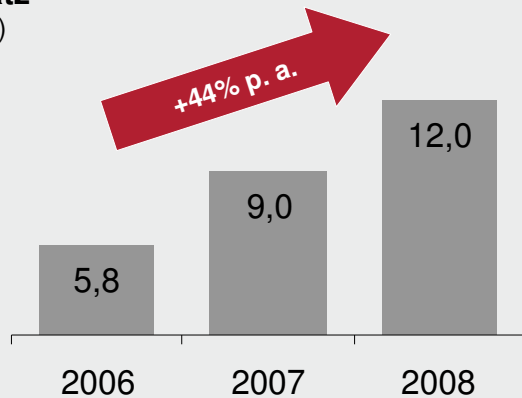
Bestes EBIT der Unternehmensgeschichte

Aufrechterhaltung des Wachstumskurses

Kennzahlen des Geschäftsbereichs Finanzdienstleister

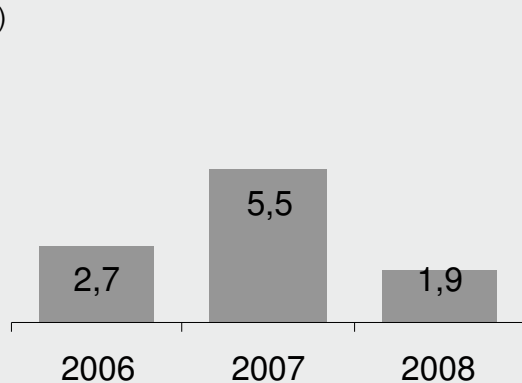
Umsatz

(Mio. €)



EBIT

(Mio. €)



EUROPACE-Plattform gewinnt weitere Marktanteile

Entwicklung einer neuen EUROPACE-Plattform und Aufbau neuer Geschäftsfelder (Volksbanken in Deutschland, Vermittler in den Niederlanden) führt zu höheren Kosten -> Auswirkungen auf EBIT

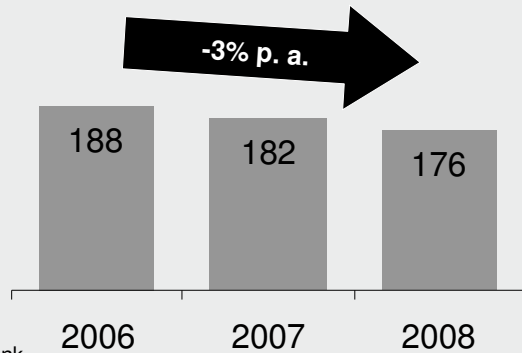
EUROPACE wächst gegen den Markttrend

Entwicklung des Transaktionsvolumens im Vergleich zur Marktentwicklung

Neugeschäft Gesamtmarkt Deutschland

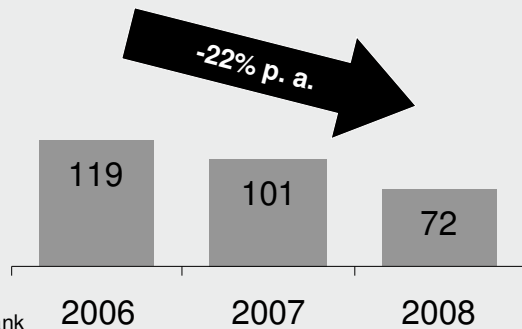
Immobilienfinanzierungen

(Mrd. €)



Ratenkredite

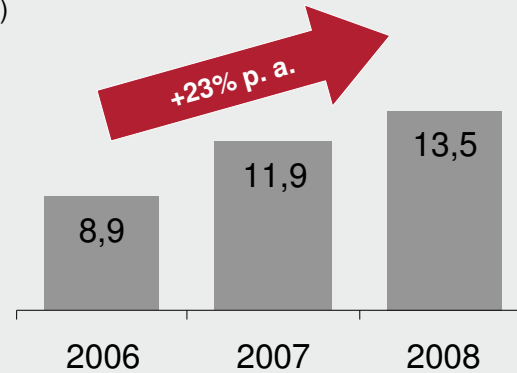
(Mrd. €)



EUROPACE-Transaktionsvolumen

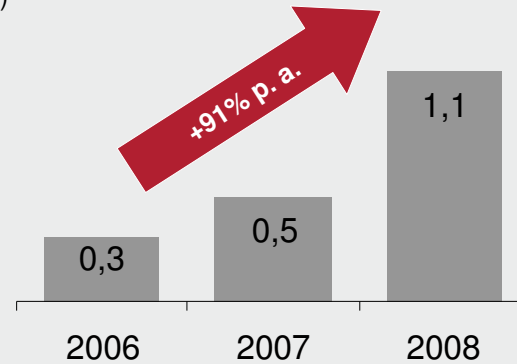
Immobilienfinanzierungen

(Mrd. €)



Ratenkredite

(Mrd. €)

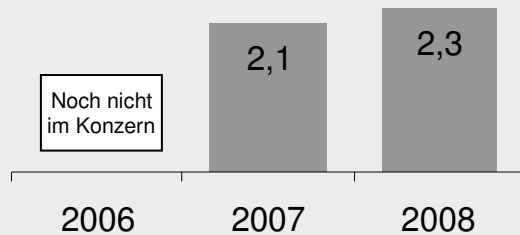


Nach Schließung von EUROPACE for Investors verbleibt profitabler Geschäftsbereich

Kennzahlen des Geschäftsbereichs Institutionelle Kunden

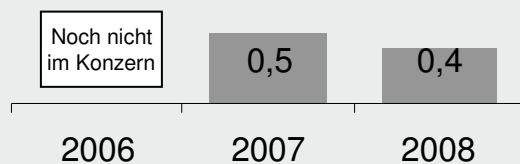
Umsatz

(Mio. €)



EBIT*

(Mio. €)



Fortführung des erfolgreichen Geschäftsfeldes EUROPACE for Issuers europaweit von Amsterdam aus

Geschäftsfeld EUROPACE for Investors und operative Gesellschaft wurden rückwirkend zum 1.1.2009 verkauft

*aus fortzuführenden Geschäftsfeldern

Die aufgegebenen Geschäftsfelder belasteten den Geschäftsbereich in 2007 mit einem EBIT von -1,9 Mio. EUR und in 2008 mit einem EBIT von -3,4 Mio. EUR.

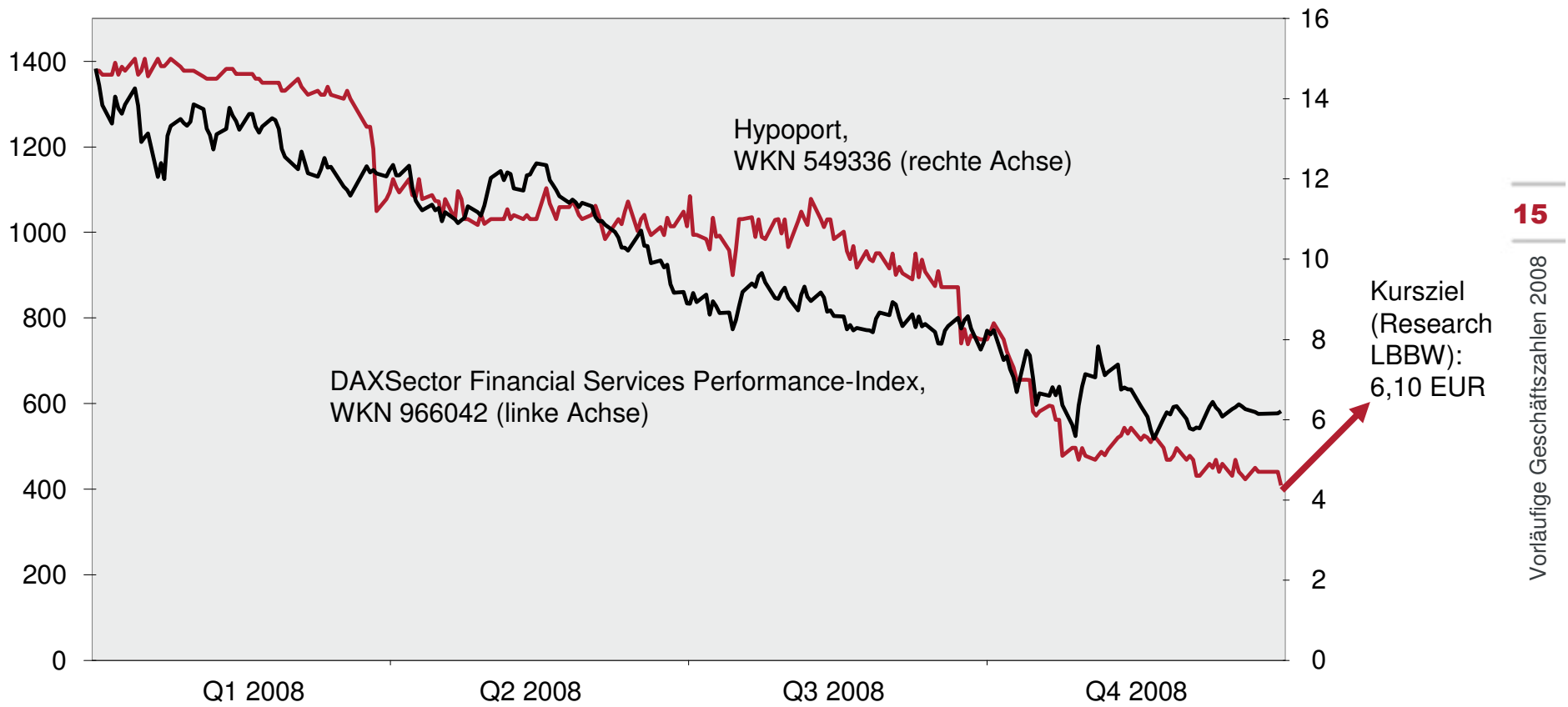
Die aufgegebenen Geschäftsfelder werden den Geschäftsbereich in 2009 nicht mehr belasten

Inhalt

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

Aktienkursentwicklung folgte dem Preisdruck der Branche

Kursverlauf im Jahr 2008 im Vergleich zum DAXSector Financial Services Performance-Index (WKN 966042)

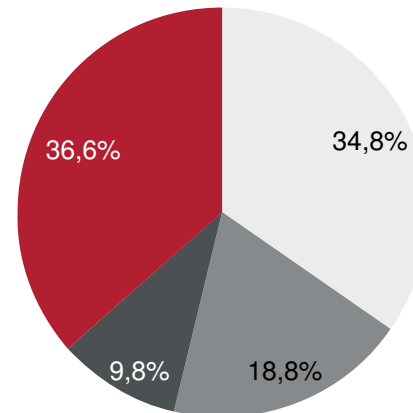


Der Free Float beträgt 37 Prozent*

Aktionärsstruktur zum 16. März 2009

Anzahl der Aktien: 6.112.890

- Revenia GmbH (Ronald Slabke, Co-CEO)
- Kretschmar Familienstiftung
- Deutsche Postbank AG
- Streubesitz



*Gemäß Definition der Deutschen Börse

Inhalt

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

Weiterhin auf Wachstumskurs

Ausblick für 2009

- ▶ Wir werden die Strategie der Marktanteilsgewinnung fortsetzen. Sowohl im Finanzvertrieb als auch beim B2B Finanzmarktplatz liegen die Schwerpunkte in den Bereichen Kranken- und Sachversicherungen sowie Geldanlagen und Bausparen
- ▶ Wir streben für 2009 einen überproportionalen Ausbau vom Filial- und Maklervertrieb an, um die regionale Präsenz von Dr. Klein deutlich zu erhöhen.
- ▶ Wir erwarten für 2009 eine zweistellige Steigerung des Umsatzes und einen Ertrag auf dem Niveau des Vorjahres.
- ▶ Nach Überwindung der Finanz- und Wirtschaftskrise rechnen wir mit einer Rückkehr zu hohen EBIT-Margen bei dann deutlich ausgeweitetem Marktanteil.