

Hypoport AG

Ergebniskennzahlen

Q1 2019

Mission

Digitalisierung der Kredit-, Immobilien- & Versicherungswirtschaft



Kreditwirtschaft



Immobilienwirtschaft



Versicherungswirtschaft

Hypoport – ein Netzwerk von Technologieunternehmen

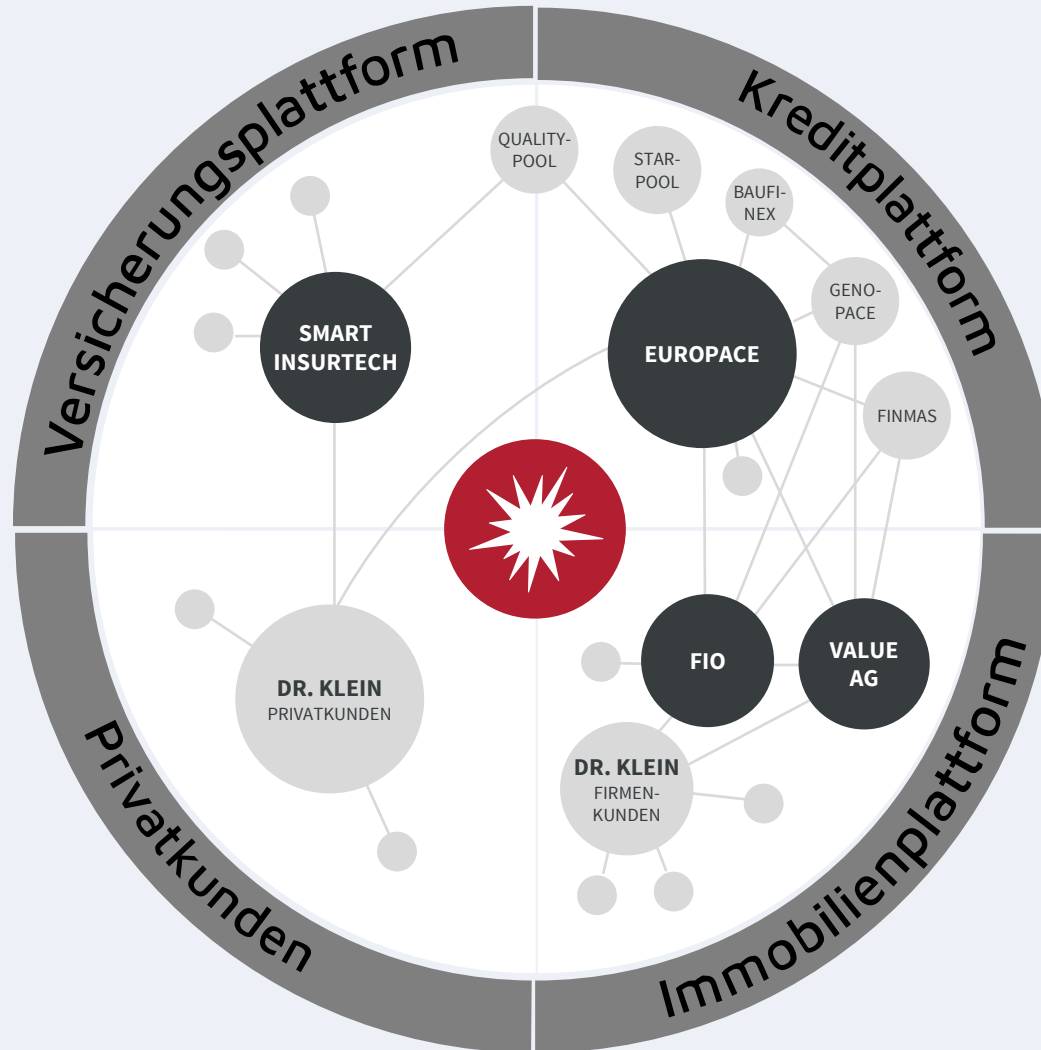
Die vier Hypoport-Segmente



Versicherungswirtschaft



Kreditwirtschaft



Privatkunden



Immobilienwirtschaft

Technologie für die Kredit-, Immobilien- und Versicherungswirtschaft

Investment-Highlights Q1 2019 & Prognose Gesamtjahr 2019

Kennzahlen Q1 2019 (yoy)

- Umsatz: 78,5 Mio. € (+31%)
- Rohertrag: 40,2 Mio. € (+27%)
- EBIT: 8,0 Mio. € (+6%)
- EPS: 0,99 € (+1%)

Hypoport wächst stärker als die jeweiligen Gesamtmärkte (yoy)

- Umsatzwachstum Segment Kreditplattform: +19%
- Umsatzwachstum Segment Privatkunden: +13%
- Umsatzwachstum Segment Immobilienplattform: +46%
- Umsatzwachstum Segment Versicherungsplattform: +127%

- Immobilienfinanzierungsmarkt: +4%* // Versicherungsmarkt: +2%**

Prognose Gesamtjahr 2019

- Hypoport erwartet für den Konzern ein prozentual zweistelliges Wachstum mit einem Umsatz zwischen 310 und 340 Mio. € und einem EBIT zwischen 32 und 40 Mio. €.

* Quelle: Deutsche Bundesbank, Werte vorläufig **Quelle: GDV. Wert für Kalenderjahr 2018, da keine quartalsweise Erhebung erfolgt.

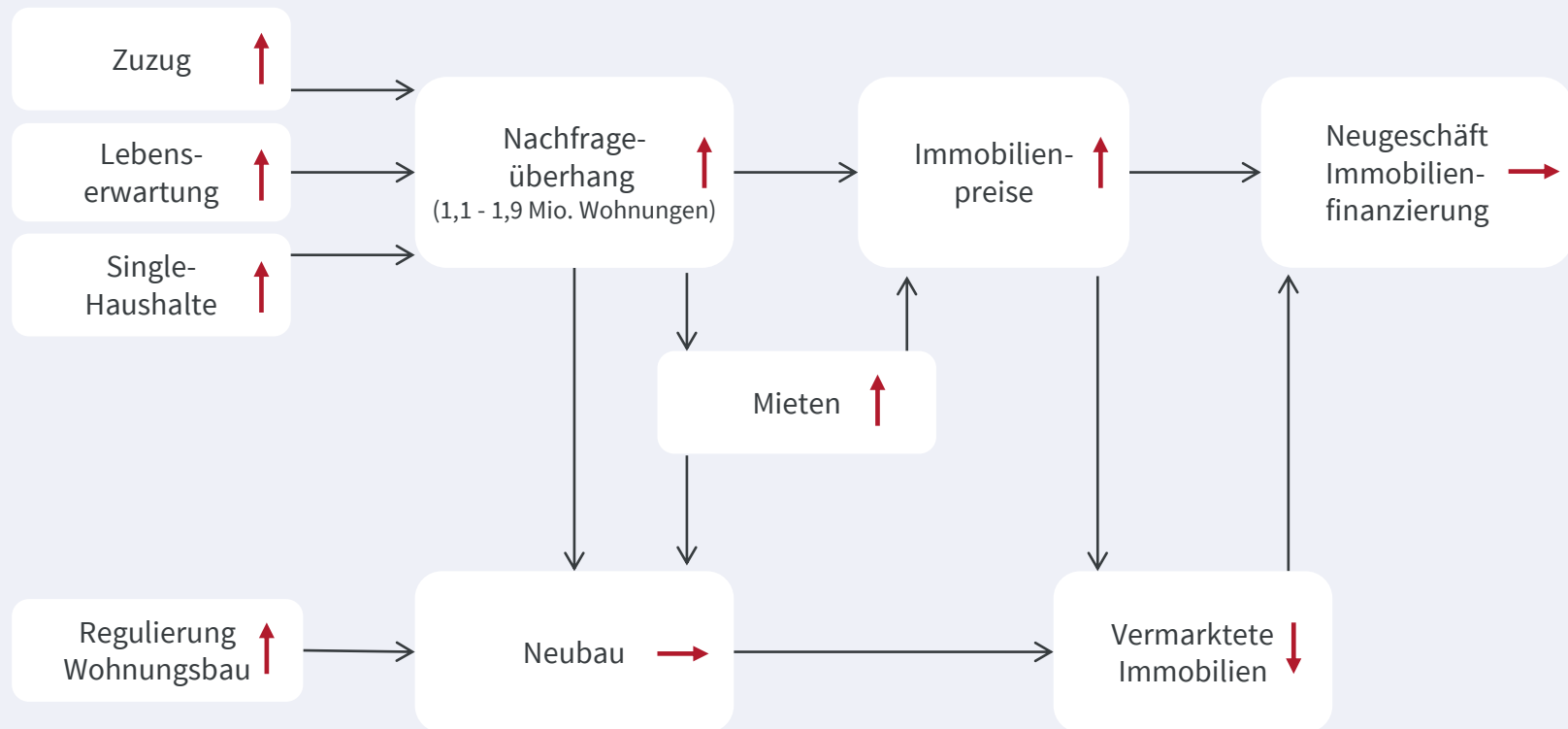
Inhalt

1. Marktumfeld

2. Kennzahlen Segmente
3. Kennzahlen Überblick
4. Aktie & Investor Relations
5. Investment Highlights & Ausblick

Dramatischer Nachfrageüberhang am Wohnungsmarkt

Faktoren für die Entwicklung des Wohnungsmarktes in Deutschland



Immobilienfinanzierung – Markt hat hohe Potentiale

Marktfaktoren private & institutionelle Wohnimmobilienfinanzierung

	Hindernde Faktoren	Fördernde Faktoren
Finanzierung EIGENTUM Kreditplattform Privatkunden	<ul style="list-style-type: none">• Fehlendes Immobilienangebot.• Hohe Kaufnebenkosten.• Gesetzgeber beschäftigt Markt stetig mit neuen Regulierungsideen.• Konkurrenz um Baressourcen zwischen Gewerbe- und Wohnimmobilien.	<ul style="list-style-type: none">• Hoher Nachfragedruck im/aus Mietmarkt.• Kaufen oft billiger als Mieten.• Leichter Anstieg der Bautätigkeit.• Marktanteil neutraler Finanzierungsberater wächst.• Im EU-Vergleich weiterhin niedrige Eigentumsquote von unter 50%*.
Finanzierung MIET- IMMOBILIEN Immobilien- plattform	<ul style="list-style-type: none">• Überregulierter Mietmarkt.• In Metropolregionen wie Berlin verhindert Klientelpolitik die benötigte Neubautätigkeit.	<ul style="list-style-type: none">• Spürbare Zunahme von Projektplanungen und Baugenehmigungen für Mietwohnungsbau.

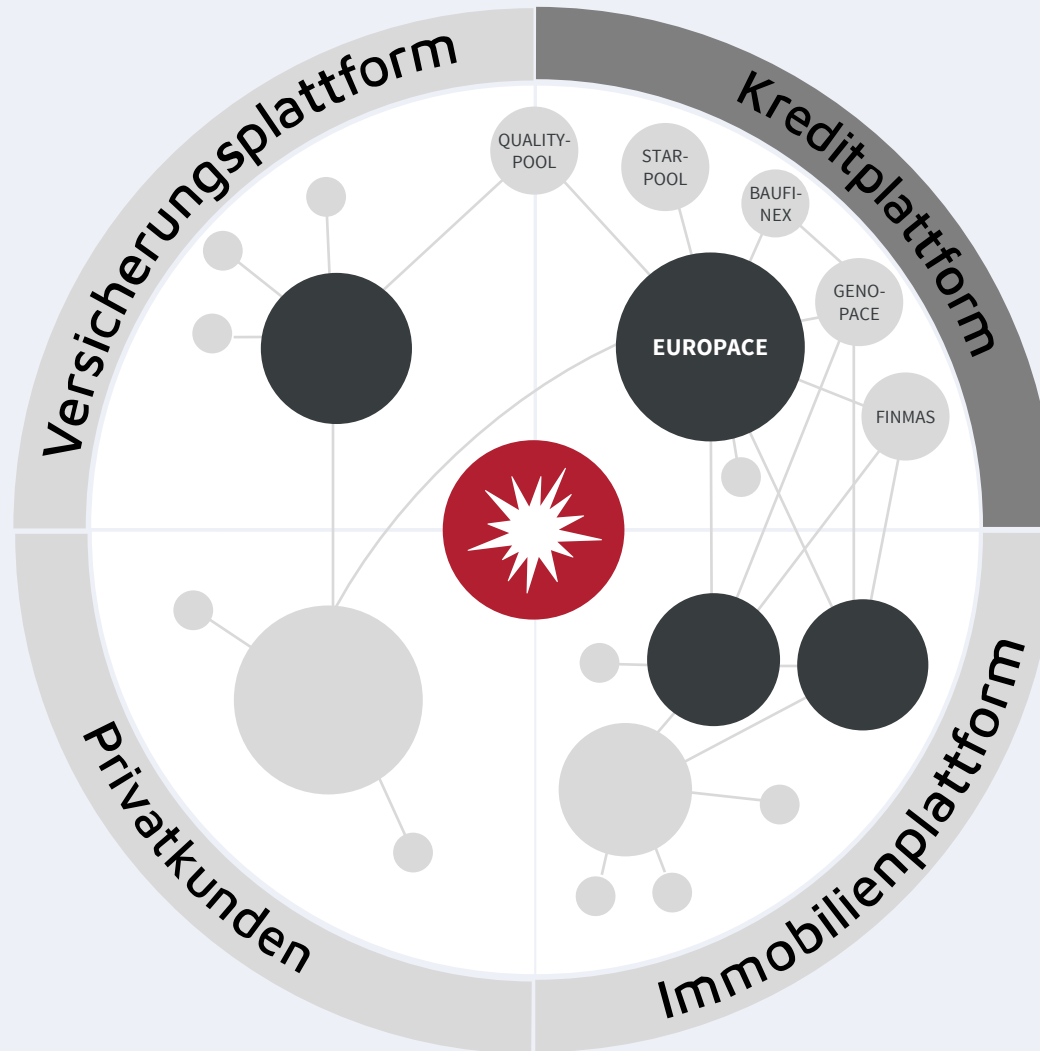
* Quelle: Statistisches Bundesamt

Inhalt

1. Marktumfeld
- 2. Kennzahlen Segmente**
3. Kennzahlen Überblick
4. Aktie & Investor Relations
5. Investment Highlights & Ausblick

Kreditplattform

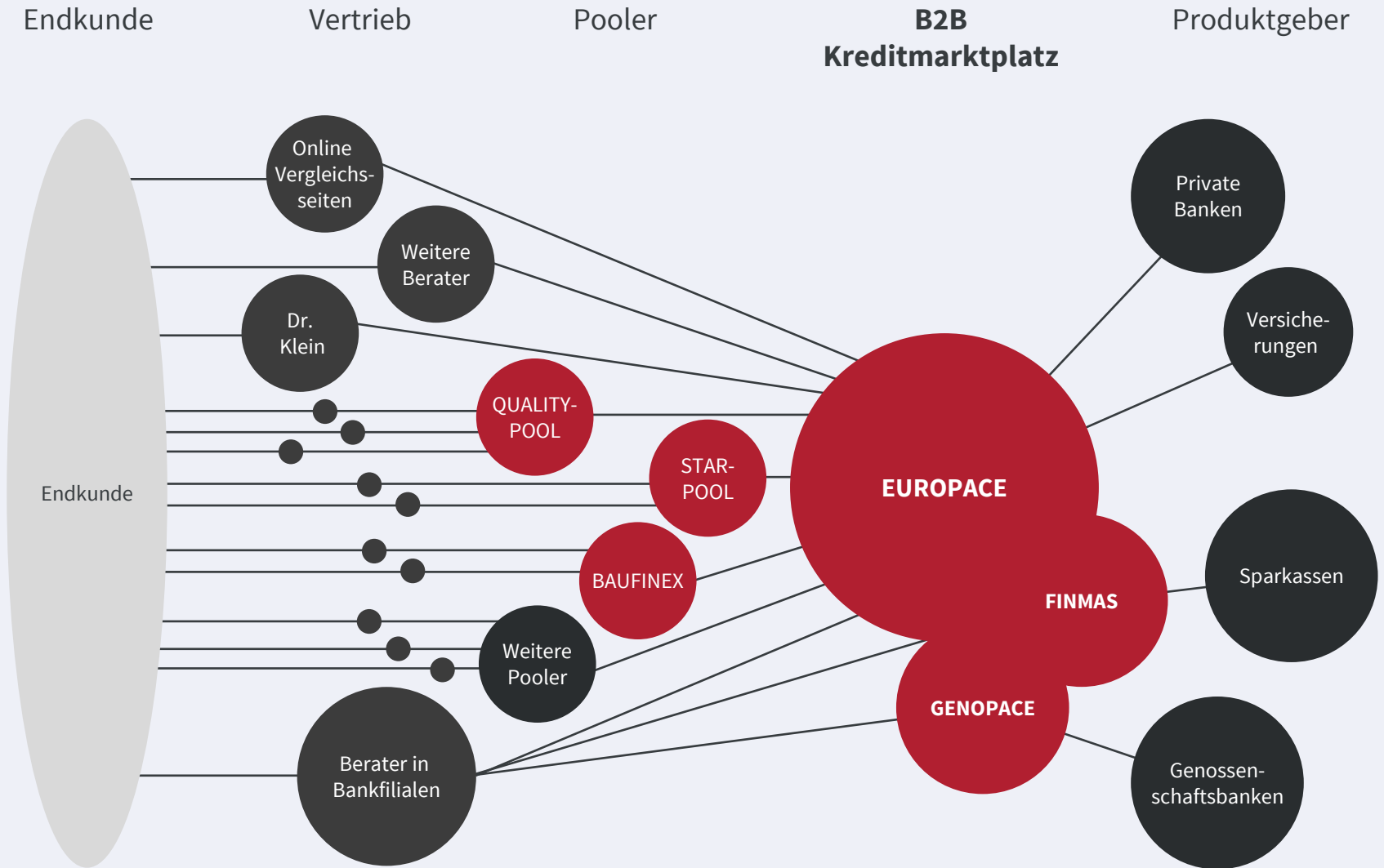
Vorstellung der Segmentergebnisse



Kreditwirtschaft

Kreditplattform

Geschäftsmodell

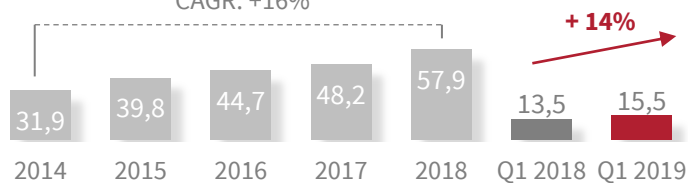


EUROPACE schlägt den Markt erneut deutlich

Kreditplattform: Transaktionsvolumen und Partneranzahl

Transaktionsvolumen (Mrd. €)*

CAGR: +16%



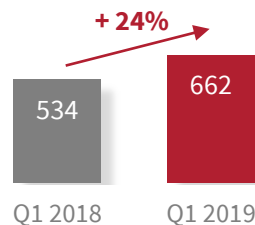
* Zahlen vor Storno

Transaktionsvolumen nach Produktgruppen (Mrd. €)



* Zahlen vor Storno

Vertragspartner (Anzahl)**



** inkl. FINMAS- und GENOPACE-Partner

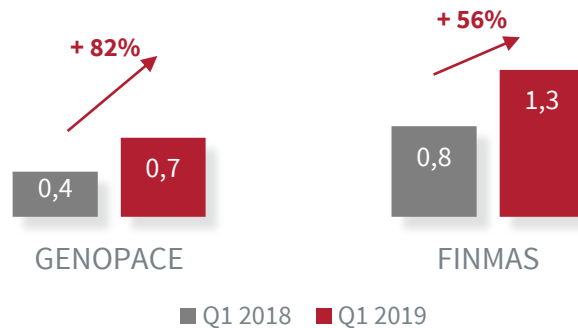
- Rekord beim durchschnittlichen Transaktionsvolumen pro Vertriebstag*** von 245 Mio. € (Q1 2019) (+14% YoY).
- Wichtigste Produktgruppe Immobilienfinanzierung wächst auf EUROPACE um 16% gegenüber dem Vorjahreszeitraum (Gesamtmarkt + 4%).
- Das Wachstum der Produktgruppe Bausparen (+17%) liegt durch den gekoppelten Vertrieb auf vergleichbarem Niveau mit dem Wachstum der Produktgruppe Immobilienfinanzierung.
- Der leichte Rückgang in der kleinsten Produktgruppe Ratenkredit (-10%) erklärt sich durch ein außerordentlich starkes Vorjahresquartal.

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

Starkes Wachstum bei Regionalbanken

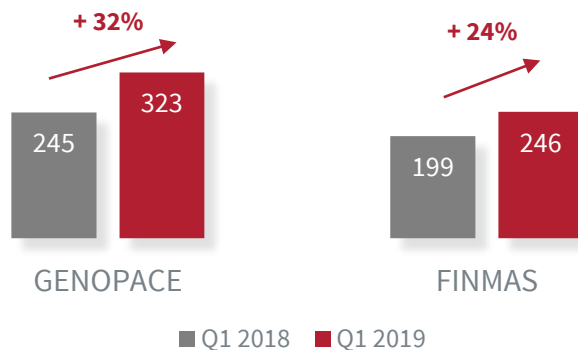
Transaktionsvolumen Vertriebe und Vertragspartner GENOPACE & FINMAS

Transaktionsvolumen (Mrd. €)*



* Zahlen vor Storno

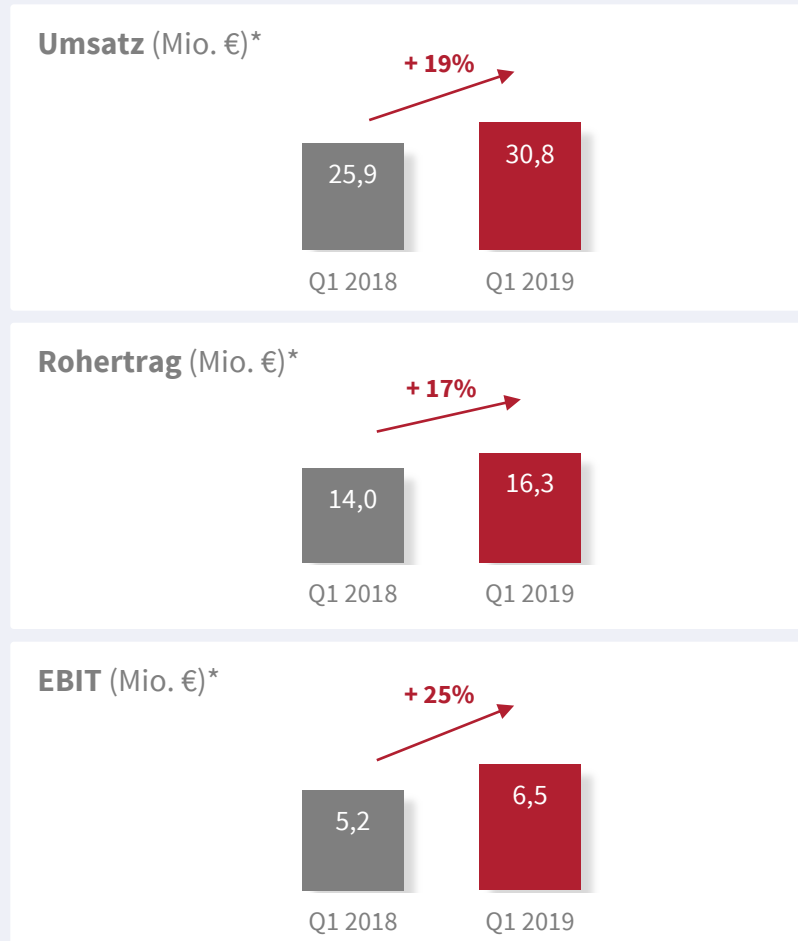
Vertragspartner (Anzahl)



- Verbreitung von EUROPACE im Vertrieb bei Sparkassen und Genossenschaftsinstituten steigt weiter deutlich überproportional zum Gesamtmarktplatz.
- Insbesondere Genossenschaftsinstituten nutzen seit Sommer 2018 verstärkt GENOPACE im Eigenvertrieb.
- Seit Q1 2018 steigt die Wachstumsdynamik (yoy) des Transaktionsvolumens bei GENOPACE von 18% über 59% in Q4 auf nun 82% deutlich an.
- IT-Anbindung von BAUFINEX zum bankeigenen System der genossenschaftlichen FinanzGruppe ist im April 2019 erfolgt.
- Steigerung der Vertragspartneranzahl um 32% bzw. 24% bringt zusätzliches Potential für Eigenvertrieb mit FINMAS bzw. GENOPACE.

Deutliches Wachstum sichert Marktführerschaft

Kreditplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag

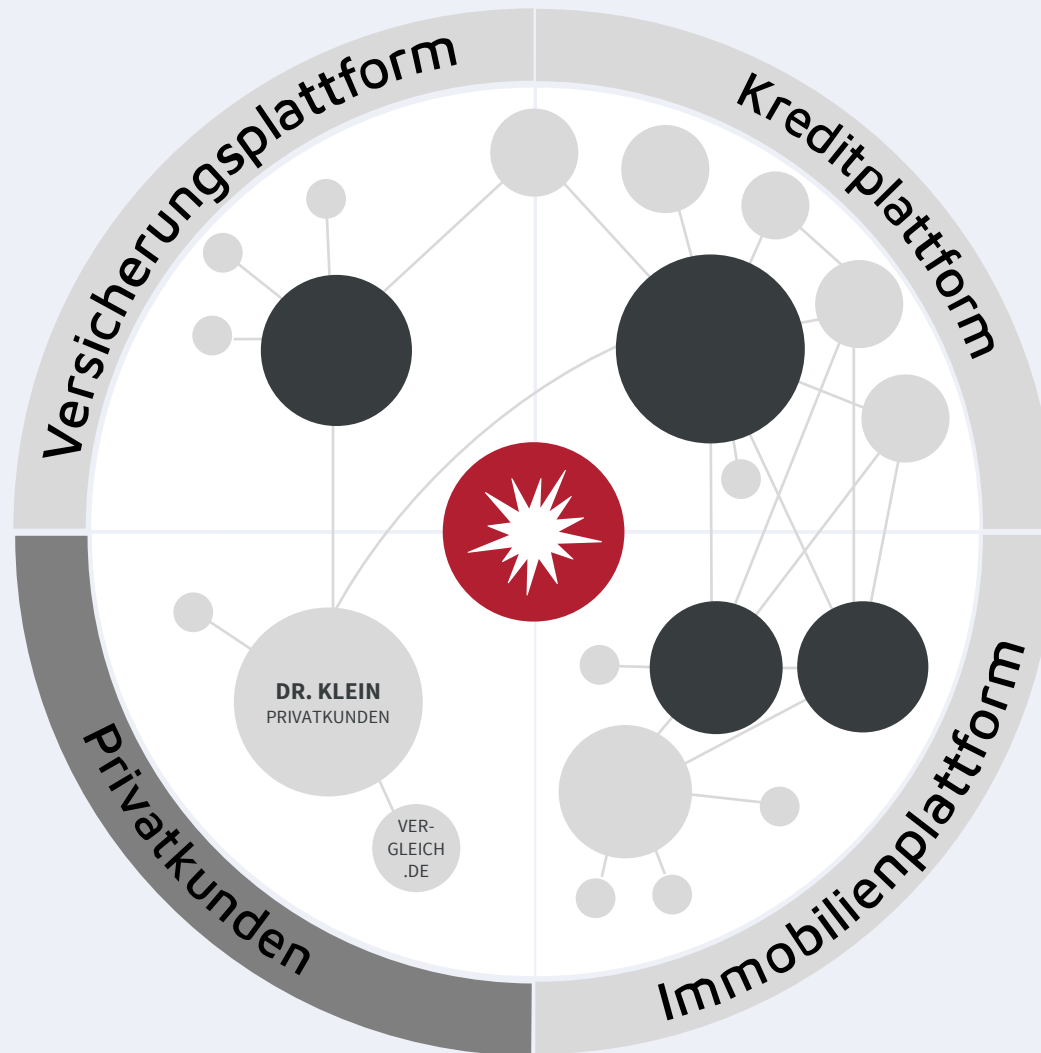


* Vorjahreszahlen an neue Segmentberichterstattung angepasst

- Umsatz im Segment Kreditplattform stieg im ersten Quartal 2019 um starke 19% auf über 30 Mio. Euro an.
- Das Wachstum stammt aus allen Teilbereichen (EUROPACE, FINMAS, GENOPACE, Qualitypool, Starpool, Baufinex). Lediglich der White-Label-Vertrieb Ratenkredite verzeichnete aufgrund des außerordentlich starken Vorjahresquartals einen leichten Umsatzrückgang.
- Die rohertragsstarken Geschäftsmodelle haben leicht unterproportional zum Umsatzwachstum beigetragen.
- Vernetzung zwischen Segment Kreditplattform und Segment Immobilienplattform mit den neuen Gesellschaften FIO und Value AG schafft weiteres Umsatzpotenzial.

Privatkunden

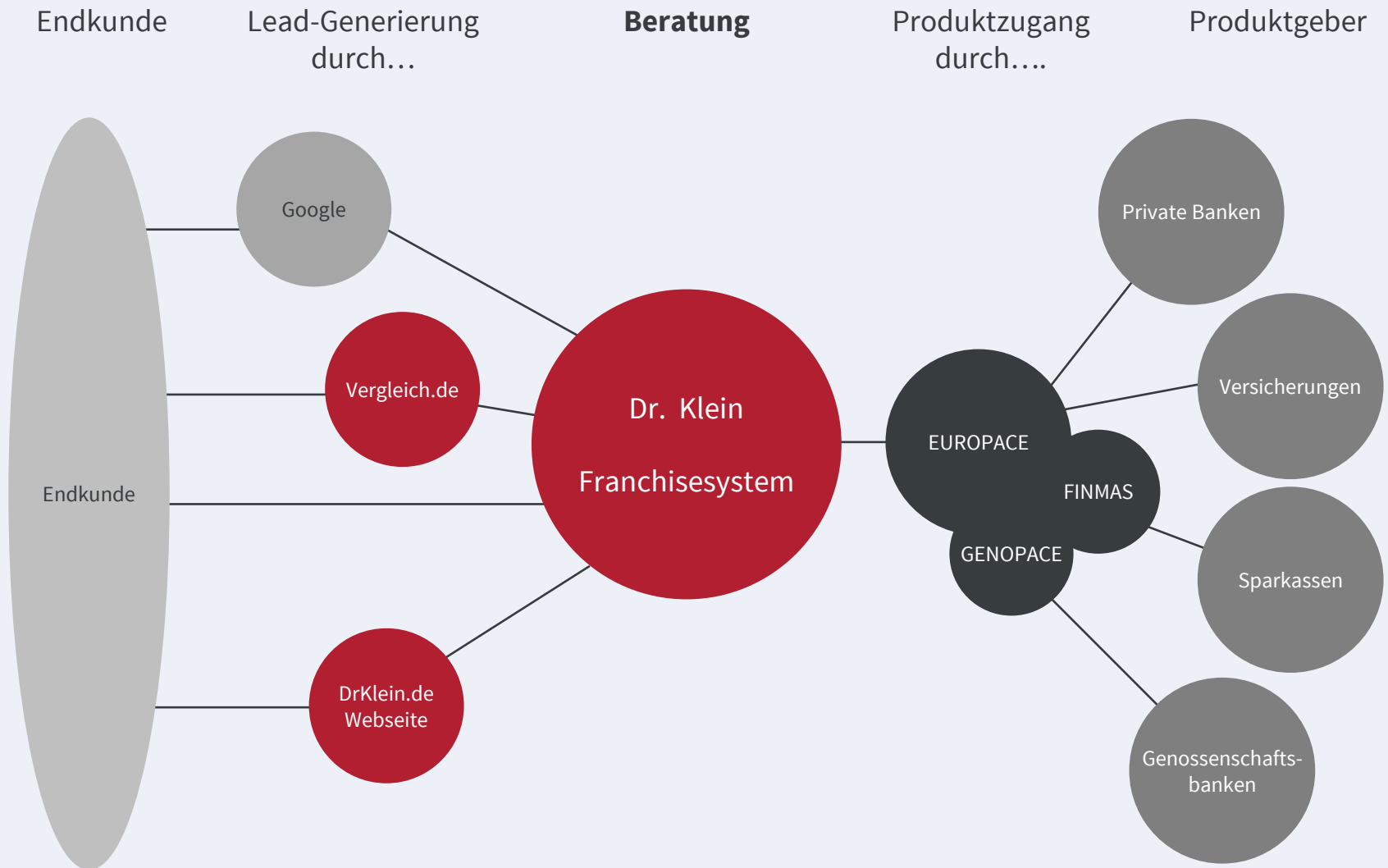
Vorstellung der Segmentergebnisse



Privatkunden

Privatkunden

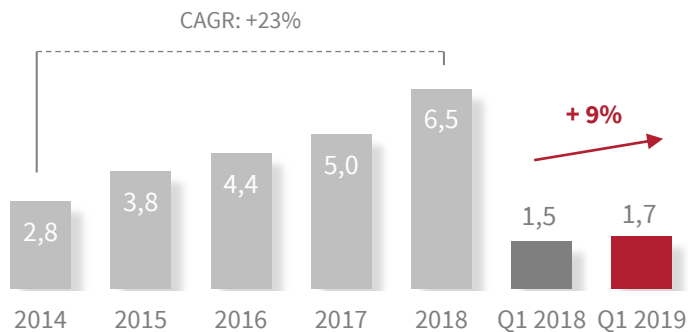
Geschäftsmodell



Dr. Klein Privatkunden gewinnt Marktanteile

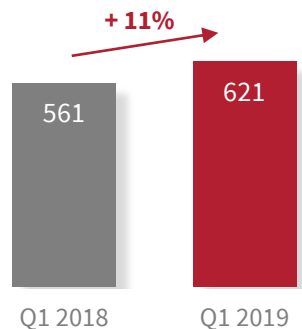
Privatkunden: Vermittlungsvolumen Finanzierung und Berateranzahl

Vermittlungsvolumen (Mrd. €)*



* Zahlen vor Storno und an neue Segmentberichterstattung angepasst

Berater Finanzierung im Filialvertrieb (Anzahl)*



* Vorjahreszahlen an neue Segmentberichterstattung angepasst

- Erneut Ausweitung der Marktanteile im nur leicht gestiegenem Gesamtmarkt (+ 4%) der Immobilienfinanzierung.
- Die Anzahl der Finanzierungsberater stieg auch im ersten Quartal 2019 weiter an und lag zum 31. März rund 11% höher als zum Vorjahreszeitpunkt.
- Weiter steigendes Interesse der Verbraucher an neutraler Finanzierungsberatung schafft wachsende Kundenbasis.
- Zusammen bilden höhere Anzahl an Beratern und steigende Nachfrage gute Grundlage für weiter steigenden Marktanteil von Dr. Klein.

Dr. Klein mit Umsatzrekord

Privatkunden: Umsatz, Rohertrag und Ertrag

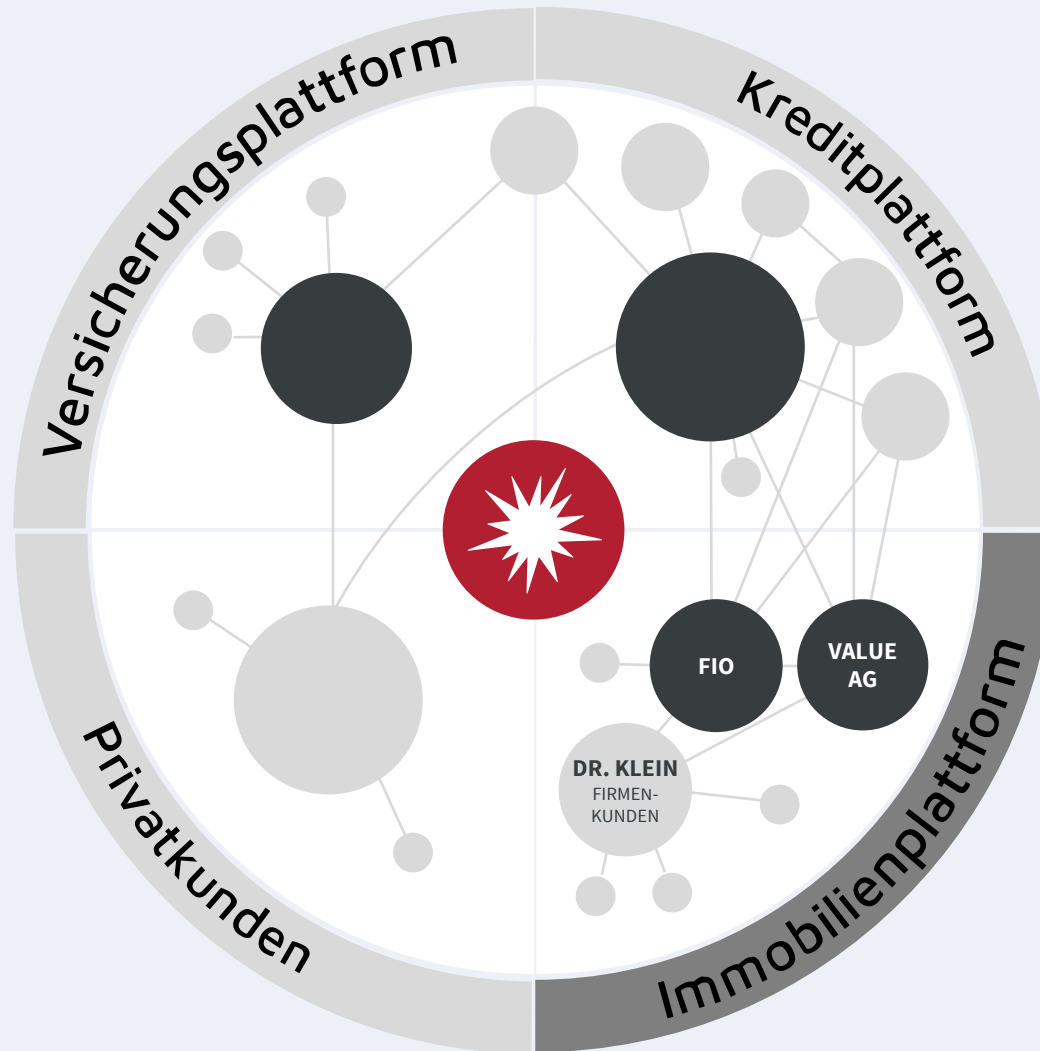


* Vorjahreszahlen an neue Segmentberichterstattung angepasst

- Durch Ausweitung des Vermittlungsvolumens steigt der Umsatz im ersten Quartal 2019 gegenüber dem Vorjahreszeitpunkt an.
- Anbindung vieler neuer regionaler Produktpartner verschlechtert temporär die Durchschnittsmarge.
- Nach Segmentwechsel des White-Label-Ratenkredits in 2018 fallen die kompletten Overheadkosten weiterhin im Segment Privatkunden an und müssen zukünftig allein getragen werden.
- Durch Anbindung zusätzlicher Produktpartner, Investition in Digitalisierung der Prozesse und Aufbau von Personalkapazitäten in Organisation ging das EBIT gegenüber dem Vorjahreszeitraum zurück.

Immobilienplattform

Vorstellung der Segmentergebnisse



Immobilienwirtschaft

Digitalisierung der deutschen Wohnungswirtschaft

Geschäftsmodell

Wohnungswirtschaft

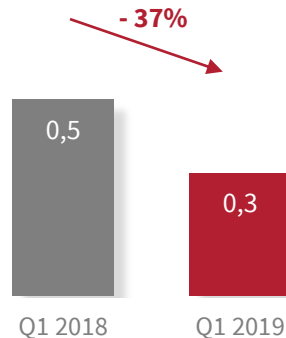
Kreditwirtschaft



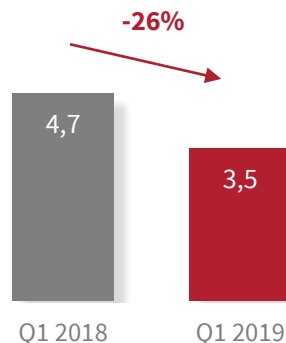
Verunsicherung durch politische Debatten

Immobilienplattform: Finanzierungsplattform

Vermittlungsvolumen DR. KLEIN Firmenkunden
(Mrd. €)



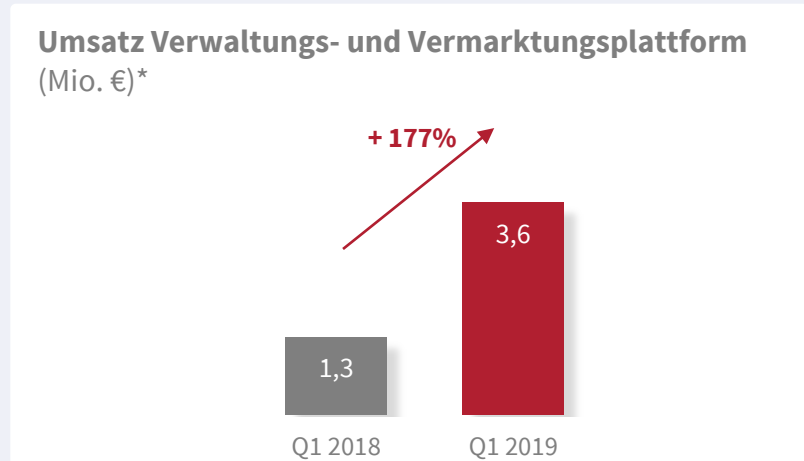
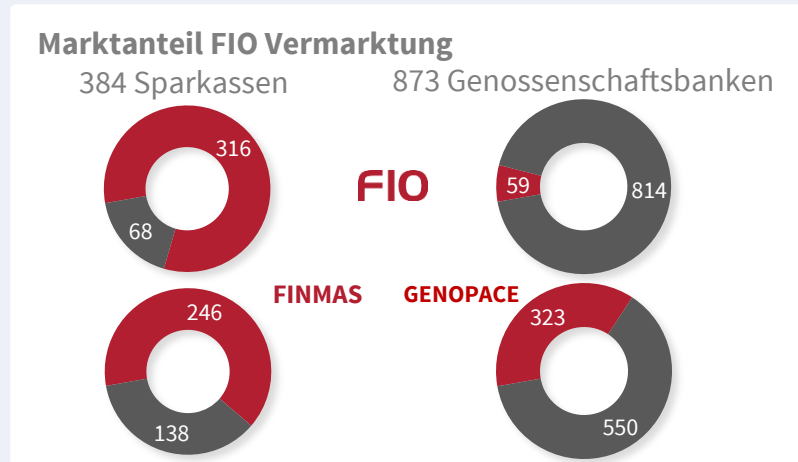
Umsatz Finanzierungsplattform
(Mio. €)



- Geschäftstätigkeit ist die Vermittlung von Finanzierungen für die deutsche Wohnungswirtschaft sowie begleitende Beratung.
- Rückgang des Vermittlungsvolumen erklärt sich auch durch extrem starkes Q1 2018.
- Impulsloses bzw. leicht sinkendes Zinsumfeld seit Sommer 2018 führte zu ungünstigen Rahmenbedingungen im ersten Quartal 2019.
- Politisch motivierte Diskussion über Mietsteigerungen führt zur Investitionszurückhaltung der Branche.
- Durch etwas lukrativere Einzelabschlüsse konnten die Auswirkungen des um 37% reduzierten Vermittlungsvolumens auf den Umsatz auf -26% bzw. 3,5 Mio. Euro begrenzt werden.

Riesiges Marktpotenzial für FIO wird deutlich

Immobilienplattform: Verwaltungsplattform und Vermarktungsplattform



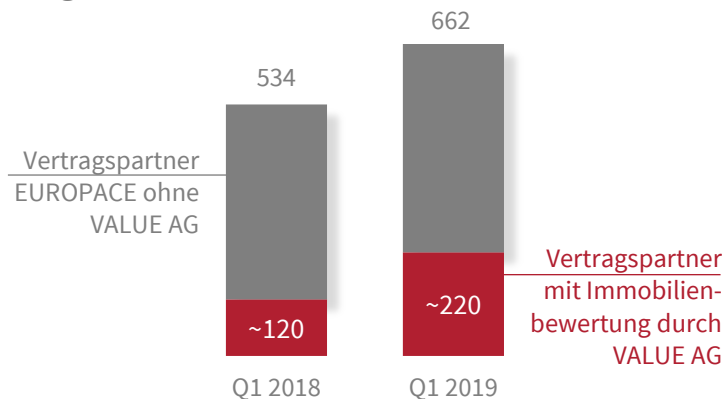
* Umsätze der FIO SYSTEMSAG und Hypoport B.V. (PRoMMiSe)

- Geschäftsmodell ist die Entwicklung von Softwarelösungen für Verwaltung und Vermarktung von Immobilien für die Wohnungs- und Kreditwirtschaft.
- Kreditwirtschaft ist in Deutschland führend bei der Vermarktung von Immobilien. 6 der TOP10 Immobilienmakler in Deutschland nutzen FIO.
- Auf FINMAS-Tagung, EUROPACE-Konferenz und GENOPACE-Konferenz wurde FIO bereits als neues Angebote im Hypoport-Netzwerk erfolgreich positioniert.
- Technische Integration der Plattformen von EUROPACE und FIO Vermarktung begann in 2018 und setzt sich 2019ff. fort.

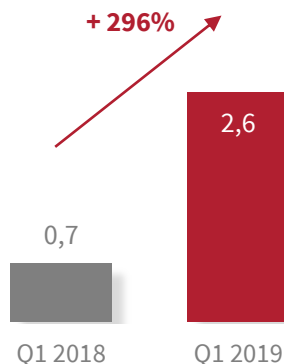
Anbindung weiterer Partner entwickelt sich gut

Immobilienplattform: Bewertungsplattform

Synergiepotenzial EUROPACE Partner für VALUE AG



Umsatz Bewertungsplattform (Mio. €)



- Geschäftsmodell ist die integrierte Bewertung von Immobilien für die finanzierenden Banken (Produktpartner EUROPACE).
- Starkes Umsatzwachstum im ersten Quartal 2019 ergibt sich durch organisches und anorganisches Wachstum.
- Seit Jahresbeginn 2019 werden alle Angebote der Hypoport-Gruppe im Bereich Immobilienbewertung unter dem neuen Auftritt der starken Marke VALUE AG vereint.
- Technische Integration der Plattformen von EUROPACE und VALUE AG wird weiter ausgebaut.
- Steigende Anzahl der Bankpartner, welche bereits den Service der VALUE AG nutzen, verdeutlicht weiteres Umsatzpotenzial.

Wertschöpfung neuer Akquisitionen bereits erkennbar

Immobilienplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



* Vorjahreszahlen an neue Segmentberichterstattung angepasst

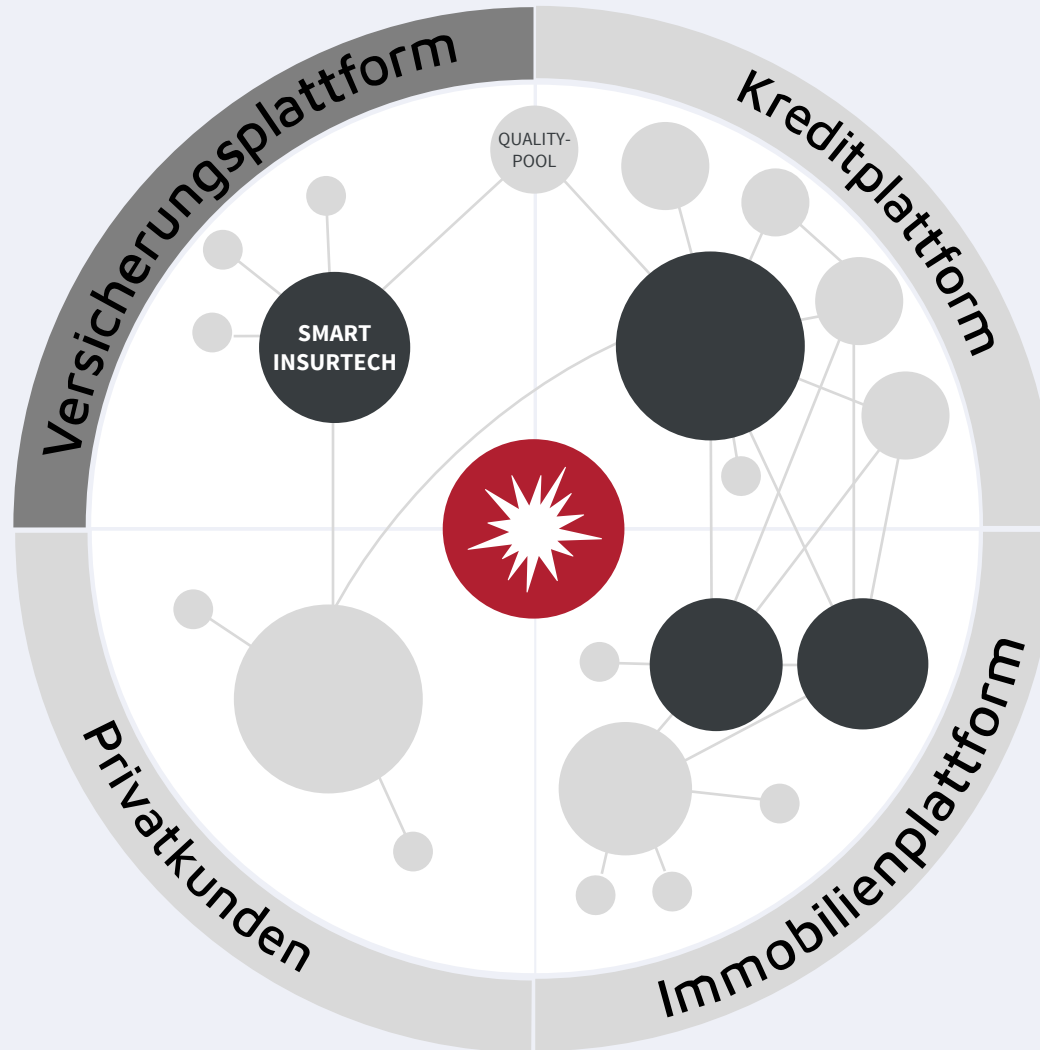
- Umsatzwachstum des Segments erfolgt durch gute operative Entwicklung von Verwaltungsplattform, Vermarktungsplattform und Bewertungsplattform.
- Steigender Anteil von wiederkehrenden Leistungen wie SaaS und Immobilienbewertung schafft stabile, zinsunabhängige Umsatzbeiträge.
- EBIT-Rückgang erfolgt durch Zurückhaltung der deutsche Wohnungswirtschaft bei Finanzierungen (Finanzierungsplattform), Aufwendungen in den Ausbau der Bewertungsplattform und Investitionen in Hebung von Synergien zwischen Immobilienplattform und EUROPACE-Kreditplattform.

Versicherungsplattform

Vorstellung der Segmentergebnisse

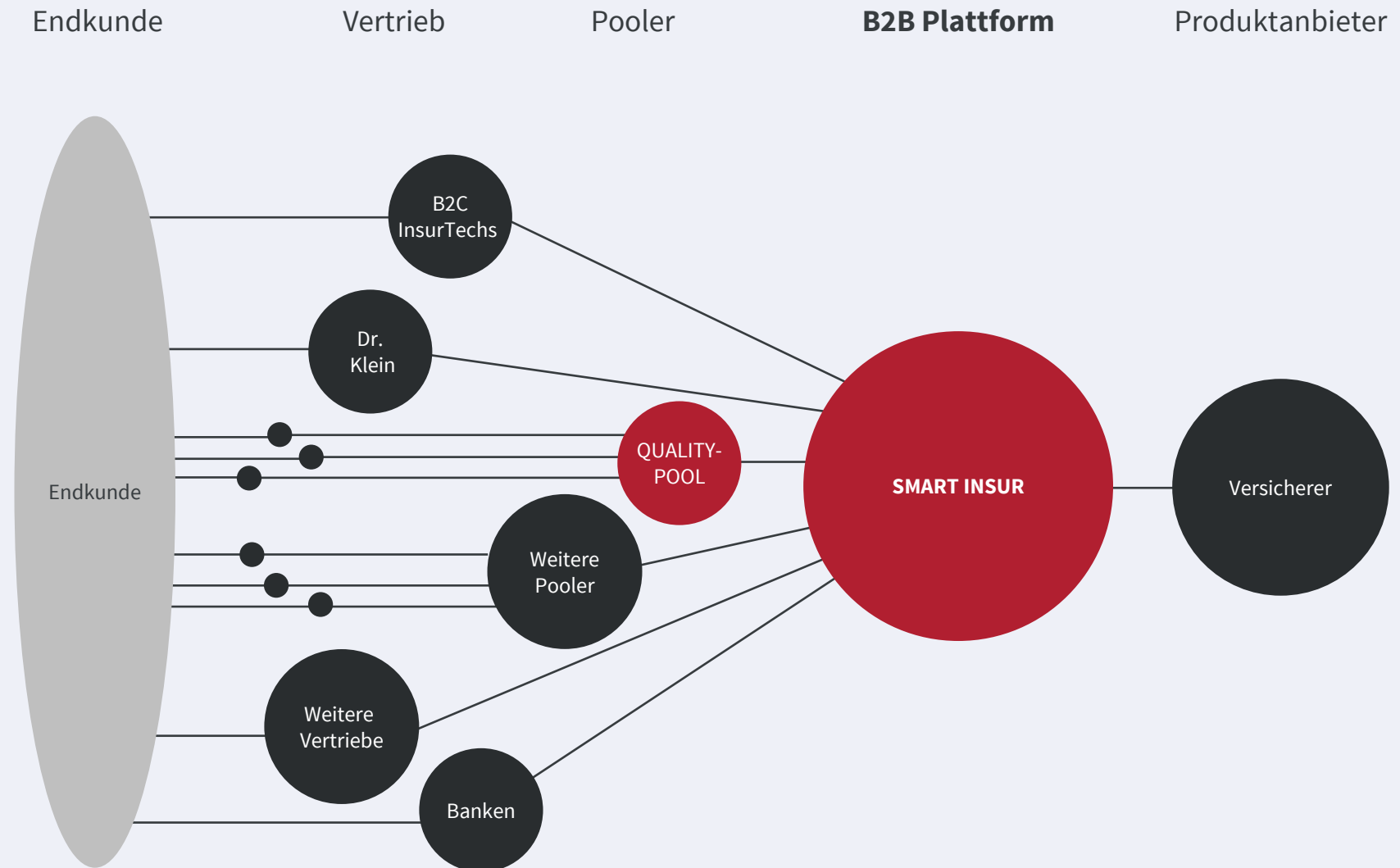


Versicherungswirtschaft



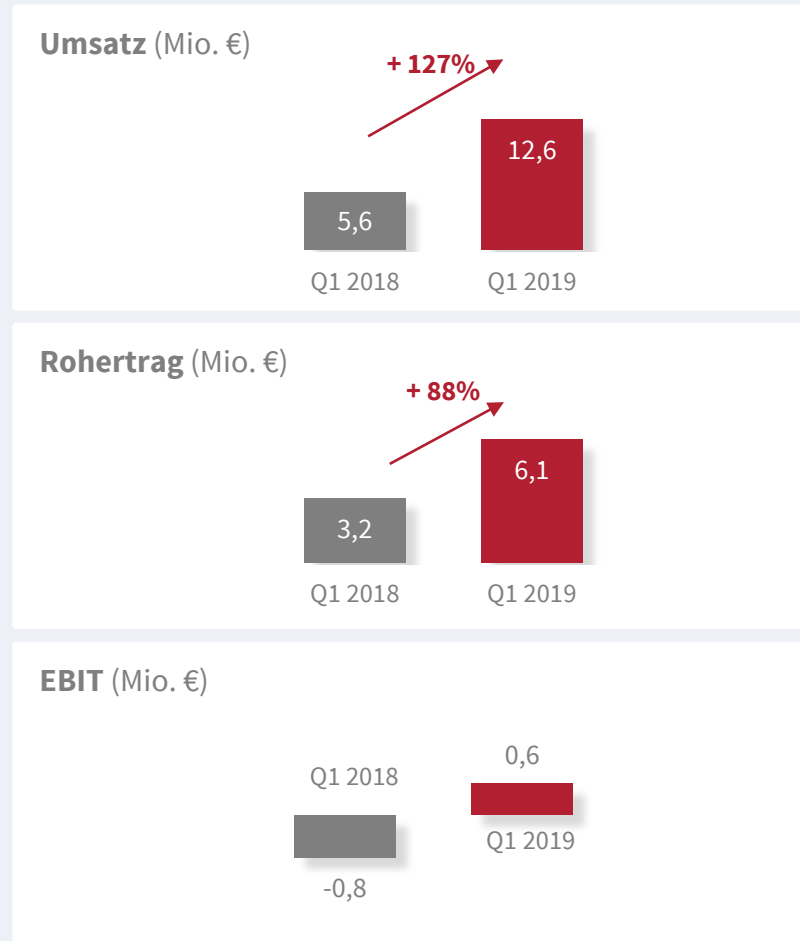
Versicherungsplattform

Geschäftsmodell



Segment bündelt Versicherungstechnologien

Versicherungsplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Die technische und kulturelle Integration der erworbenen Unternehmen verläuft positiv und entfalten die erhofften Synergien.
- Fokus liegt auf Gewinnung von Marktanteilen durch integrative Gesamtlösungen und attraktive Preismodelle.
- Für B2C-InsurTechs (z.B. App als digitaler Versicherungsordner) hat sich die Plattform SMART INSUR als Standard etabliert.
- Banken zeigen Interesse an Nutzung von SMART INSUR, um Vertriebskanal der Multi-Versicherer-Angebote auszubauen.
- Deutlicher EBIT-Sprung (yoy) im ersten Quartal schafft gute Ausgangslage für die angepeilte EBIT-Verbesserung im Gesamtjahr 2019 gegenüber 2018.

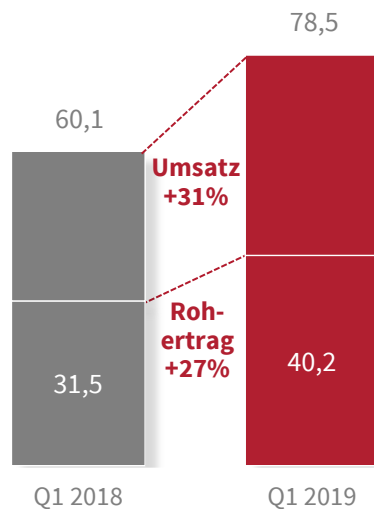
Inhalt

1. Marktumfeld
2. Kennzahlen Segmente
- 3. Kennzahlen Überblick**
4. Aktie & Investor Relations
5. Investment Highlights & Ausblick

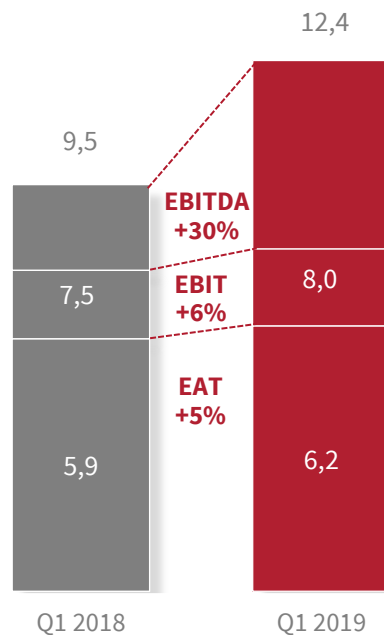
Hypoport-Gruppe wächst deutlich

Hypoport-Kennzahlen im Überblick

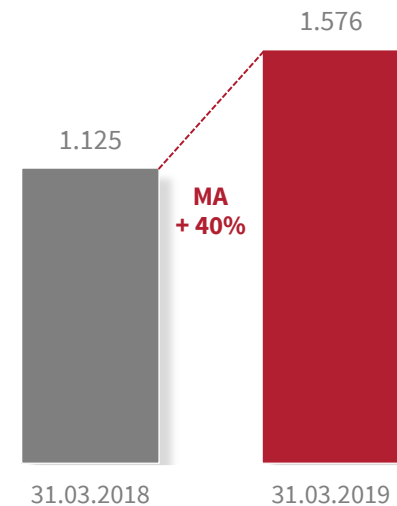
Wachstum (Mio. €)



Ergebnis (Mio. €)

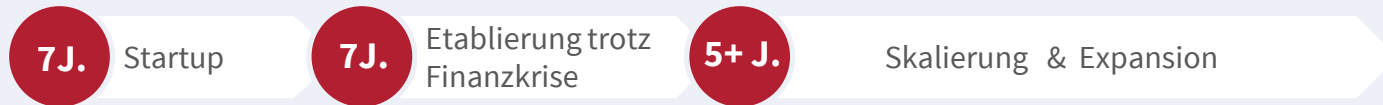


Mitarbeiter (Anzahl)

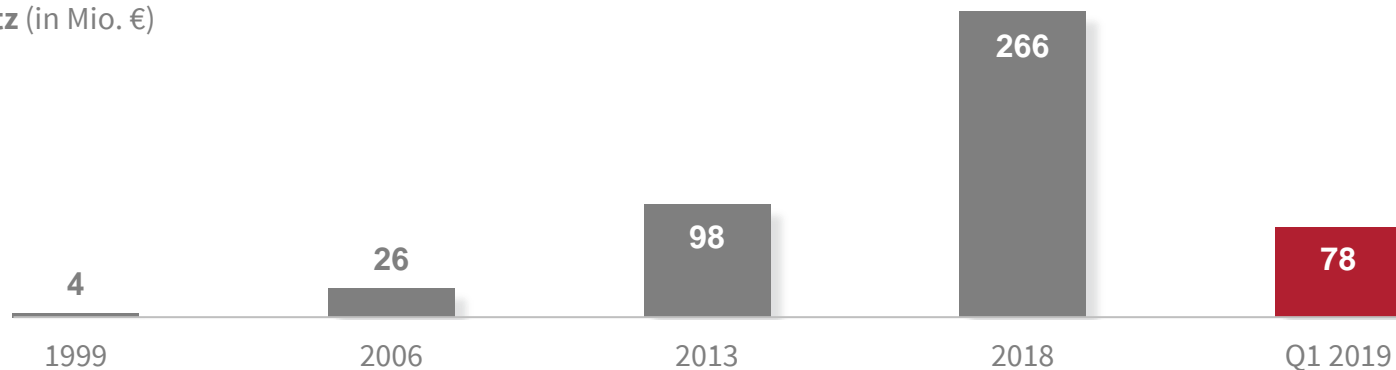


Historische Entwicklungsphasen der Hypoport-Gruppe

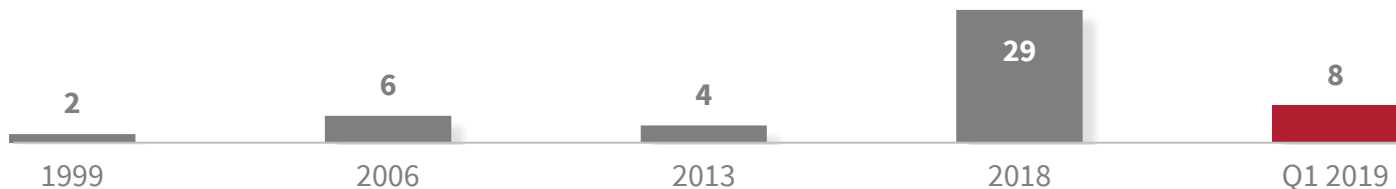
Langfristige Entwicklung von Umsatz und EBIT



Umsatz (in Mio. €)



EBIT (in Mio. €)



Inhalt

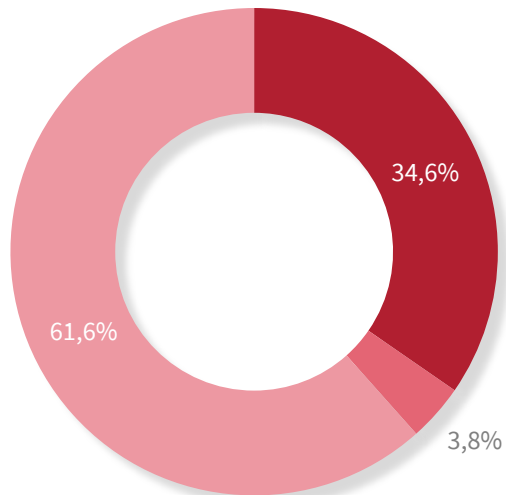
1. Marktumfeld
2. Kennzahlen Segmente
3. Kennzahlen Überblick
- 4. Aktie & Investor Relations**
5. Investment Highlights & Ausblick

Marktkapitalisierung rund 1 Milliarde Euro

Übersicht Aktionärsstruktur und Aktienkennzahlen

Aktionärsstruktur zum 31. März 2019

- Ronald Slabke (CEO)
- Eigene Aktien der Gesellschaft
- Streubesitz
(davon über 5% Union Investment; über 3% Nicolas Schulmann; über 3% Wasatch)



Kennzahlen & Indizes

KENNZAHL	DETAILS	WERT
Eps	Gewinn je Aktie 3M 2019	0,99 €
Aktienanzahl	Gesamte Aktienanzahl	6.493.376
Market Cap	Marktkapitalisierung 31.03.2019	~1,2 Mrd. €
Handelsvolumen	Ø Handelsvolumen pro Tag in Q1 2019:	~1,5 Mio. €
Höchstkurs	Höchster Schlusskurs in Q1 2019	189,00 €
Tiefstkurs	Niedrigster Schlusskurs in Q1 2019	147,00 €
Indizes	SDAX, Prime All Share, CDAX, DAXplus Family, GEX	

Inhalt

1. Marktumfeld
2. Kennzahlen Segmente
3. Kennzahlen Überblick
4. Aktie & Investor Relations
- 5. Investment Highlights & Ausblick**

Viele Gründe sprechen für ein Investment in Hypoport

Investment-Highlights

- Netzwerk von Technologieunternehmen für die Kredit-, Immobilien- & Versicherungswirtschaft.
- Wachstum des Transaktionsvolumens der Plattformen übertrifft die jeweilige Marktentwicklung deutlich.
- Starkes organisches Wachstum der letzten Jahre setzt sich fort und wird seit 2016 durch anorganisches Wachstum ergänzt.
- Regulierung sowie Margendruck beschleunigen die Digitalisierung der Finanzdienstleistungsbranche und verstärken Umsatzpotenziale der Hypoport-Gruppe.
- Solide Bilanzstruktur und verlässlicher Cashflow schaffen Finanzierungsspielraum für Wachstum.
- In 2019 erwartet Hypoport für den Konzern ein prozentual zweistelliges Wachstum mit einem Umsatz zwischen 310 und 340 Mio. € und einem EBIT zwischen 32 und 40 Mio. €.

Kontakt

Christian Würdemann

Head of Group Operations

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

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

Jan H. Pahl

Investor Relations Manager

Tel: +49 (0)30 420 86 - 19 42

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

Hypoport AG

Klosterstraße 71

10179 Berlin

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 AG has endeavored 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 from those anticipated by such statements.

This presentation serves information purposes only and does not constitute or form part of an offer or solicitation to acquire, subscribe to or dispose any, of the securities of Hypoport AG.

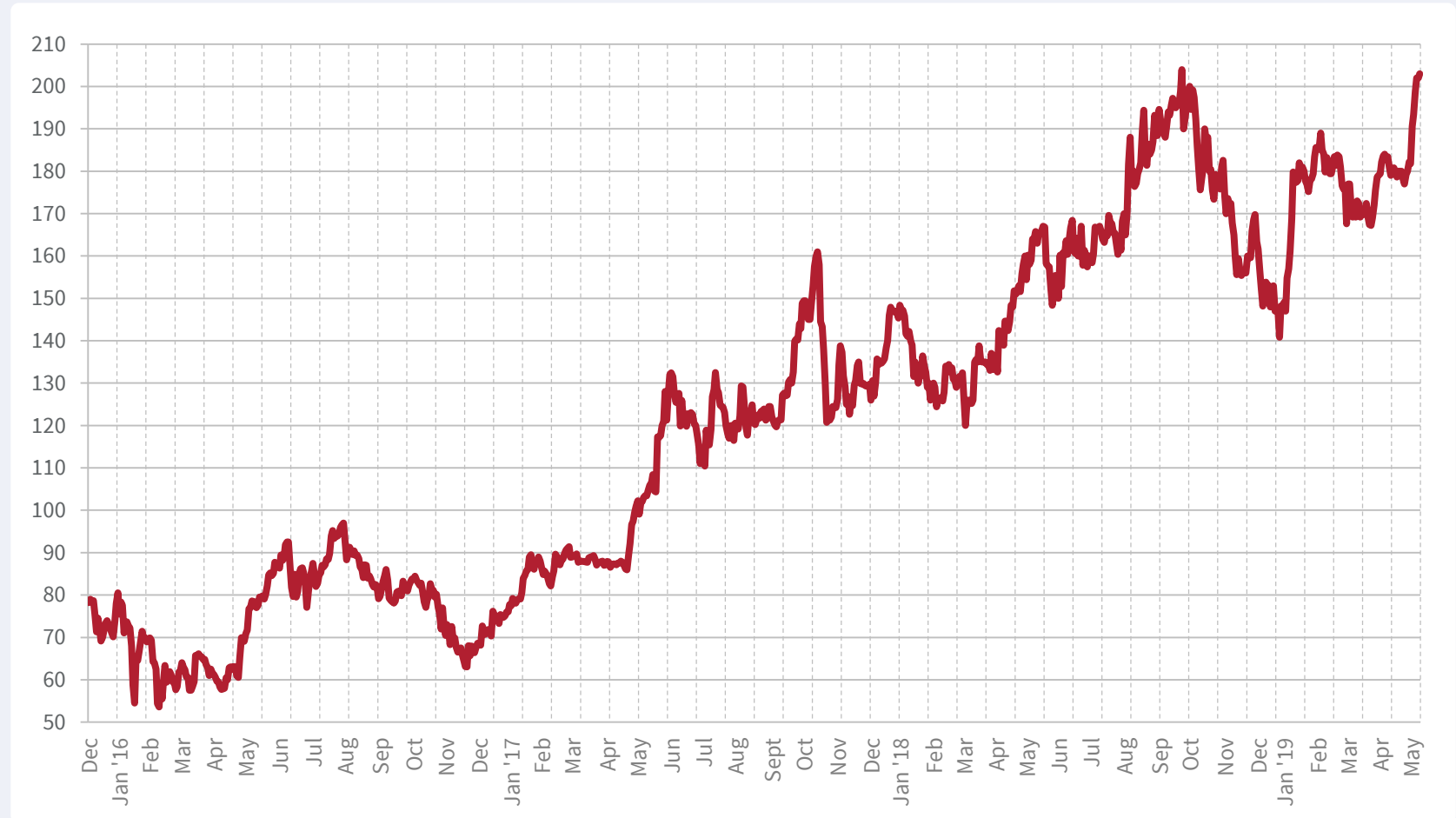
©Hypoport AG. All rights reserved.

Anhang



Starker Anstieg des Aktienkurses

Aktienkurs seit Aufnahme SDAX bis Mai 2019 (Tagesschlusskurs, Xetra, Euro)



Hypoports Investor Relations Tätigkeit

Investorentermine, Analystenempfehlungen und Auszeichnungen

ANALYST	EMPFEHLUNG	KURSZIEL	DATUM
Bankhaus Metzler	Halten	187,00 €	30.04.2019
Berenberg	Kaufen	210,00 €	12.03.2019
Commerzbank	Kaufen	207,00 €	11.03.2019
Pareto Scurities	Kaufen	190,00 €	30.04.2019
ODDO BHF	Halten	189,00 €	22.02.2019
Warburg	Kaufen	250,00 €	12.03.2019

Index & Auszeichnungen
<ul style="list-style-type: none"> • SDAX • Warburg “Best Ideas 2019“ • Berenberg “DACH Mid Caps Top Picks 2019” • Pareto Securities “German Best Ideas Portfolio 01/19” • Sdk „Company of the year 2017“

Datum	Termine 2019
05. August 2019	Q2 Bericht 2019
04. Nov. 2019	Q3 Bericht 2019

JÜNGSTE INVESTORENTERMINE		
Investorenkonferenz	Warschau	04/2019
Roadshow	Skandinavien	04/2019
Investorenkonferenz	Paris	04/2019
Roadshow	Brüssel	04/2019
Roadshow	London	03/2019
Investorenkonferenz	Frankfurt	02/2019
Investorenkonferenz	Lyon	01/2019
Investorenkonferenz	London	12/2018
Investorenkonferenz	Berlin	11/2018
Investorenkonferenz	Frankfurt	11/2018
Roadshow	Paris	11/2018
Investorenkonferenz	München	09/2018
Roadshow	London	09/2018
Roadshow	Wien	09/2018
Investorenkonferenz	Kopenhagen	08/2018
Roadshow	Skandinavien	08/2018
Roadshow	Edinburgh	08/2018
Investorenkonferenz	Hamburg	06/2018
Roadshow	Brüssel	05/2018
Roadshow	Frankfurt	05/2018