

# Hypoport SE

*Ergebnisse*  
*Q1 2023*

# Unsere Mission

## Digitalisierung der Kredit-, Immobilien- & Versicherungswirtschaft



Kreditwirtschaft



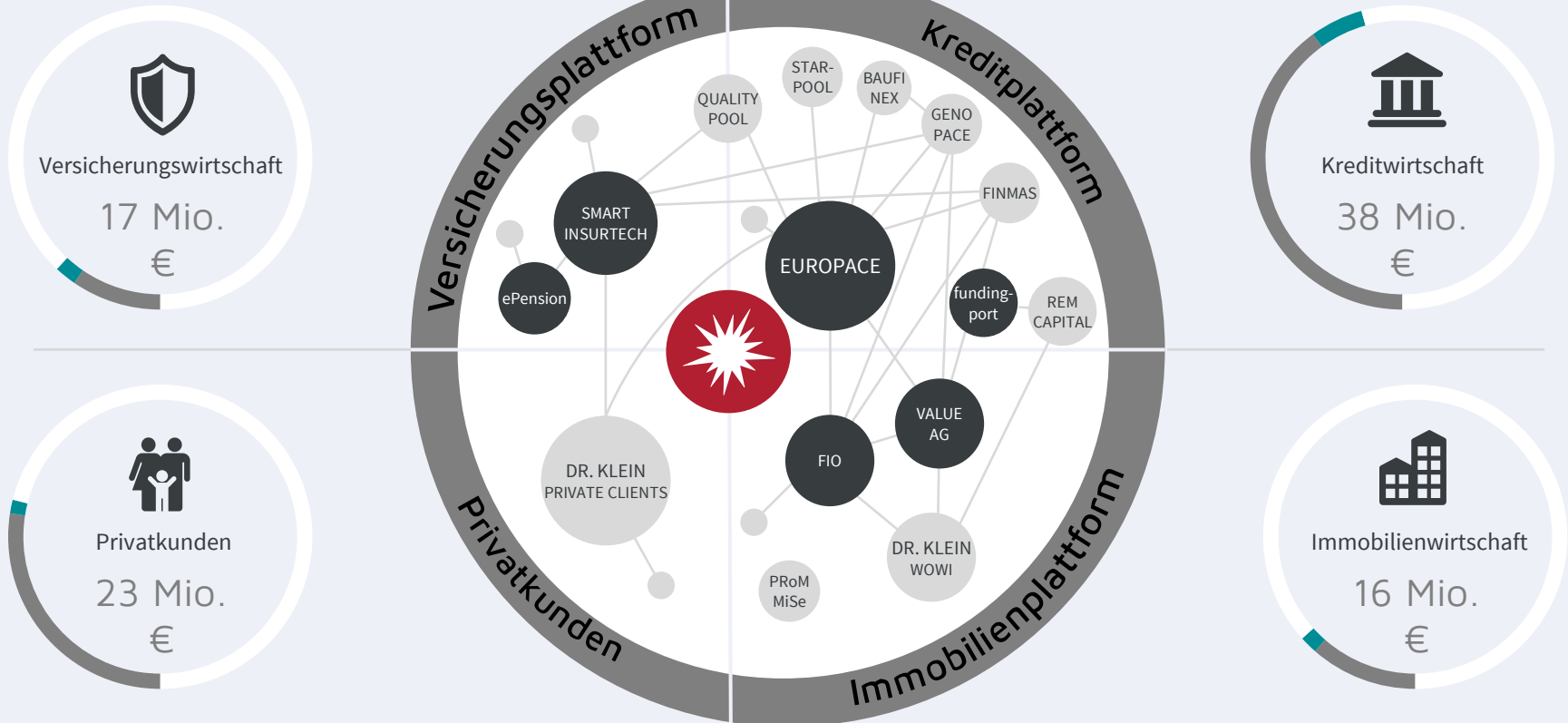
Immobilienwirtschaft



Versicherungswirtschaft

# Hypoport – ein Netzwerk von Technologieunternehmen

Umsatz Q1/23 nach Segmenten



# Überproportionales Wachstum auch in schwachem Markt

## Ergebnisse Q1/23

### Kennzahlen Q1/23 zu Q4/22 (qoq)

- Umsatz: 94 Mio. € (+7%)
- Rohertrag: 52 Mio. € (-4%)
- EBITDA: 9,4 Mio. € (Q4: 6,4 Mio. €, bereinigt um Sondereffekte von -4 Mio. € in Q4)
- EBIT: 0,8 Mio. € (Q4: -2,5 Mio. €, bereinigt um Sondereffekte von -4 Mio. € in Q4)
- EPS: +0,08 € (Q4: -0,33 €) bereinigt um Sondereffekte von -4 Mio. € in Q4)

### Q1/23 zu Q4/22 (qoq): Hypoport

- Kreditplattform Umsatz : -1%
- Privatkunden Umsatz : +26%
- Immobilienplattform Umsatz: +10%
- Versicherungsplattform Umsatz: +1%

### Marktvolumen (nachlaufend)

- Immobilienfinanzierung: -5%\*
- Wohnimmobilien (2022): -6%\*\*
- Versicherungsprämien: -1%\*\*\*

Quellen: \*Deutsche Bundesbank \*\*Schätzung GEWOS Institut für Stadt-, Regional- und Wohnforschung GmbH 10.10.22 \*\*\*Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), 26.01.23

# Inhalt

## **1. Marktumfeld**

2. Kennzahlen Segmente

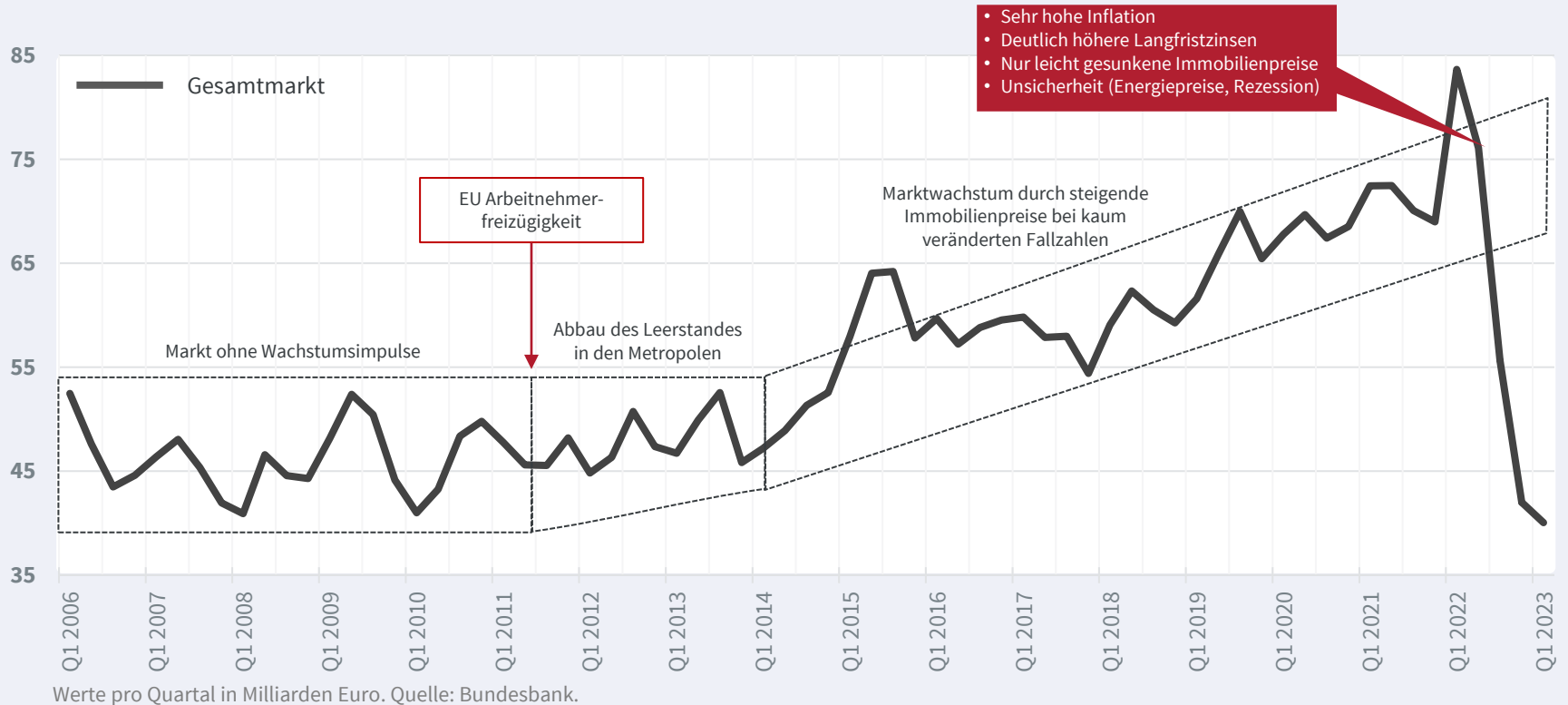
3. Kennzahlen Überblick

4. Ausblick

Anhang (inkl. Aktie & IR)

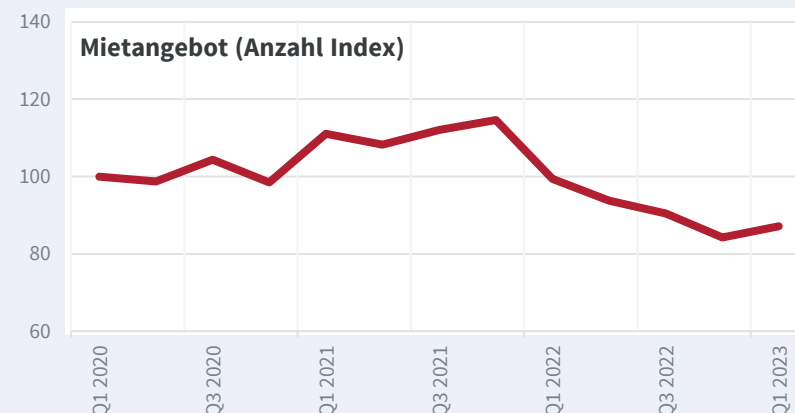
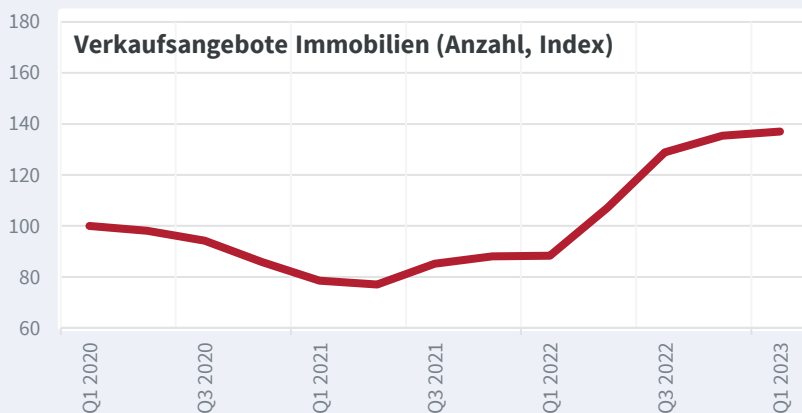
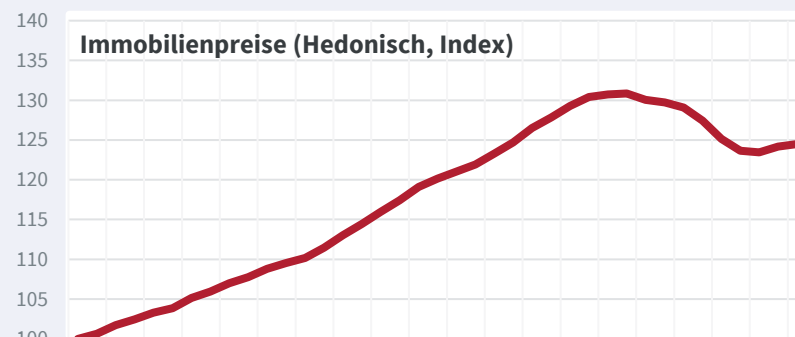
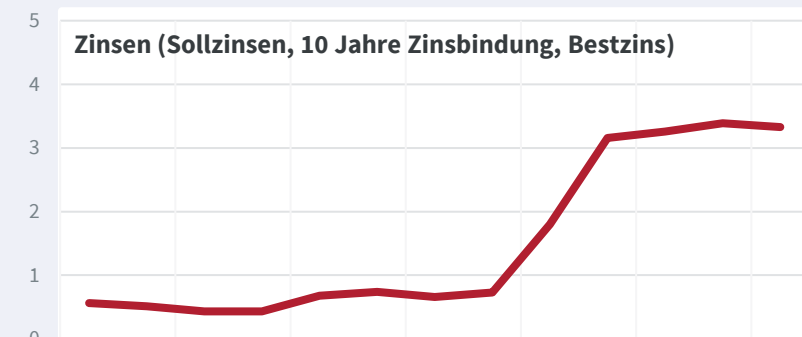
# Aktuelles Marktvolumen deutlich unter Trendkorridor

## Immobilienfinanzierungsvolumen von Privatpersonen in Deutschland



# Immobilienwerb zukünftig alternativlos

## Makroökonomische Faktoren der Immobilienfinanzierungen



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

# Inhalt

1. Marktumfeld

**2. Kennzahlen Segmente**

3. Kennzahlen Überblick

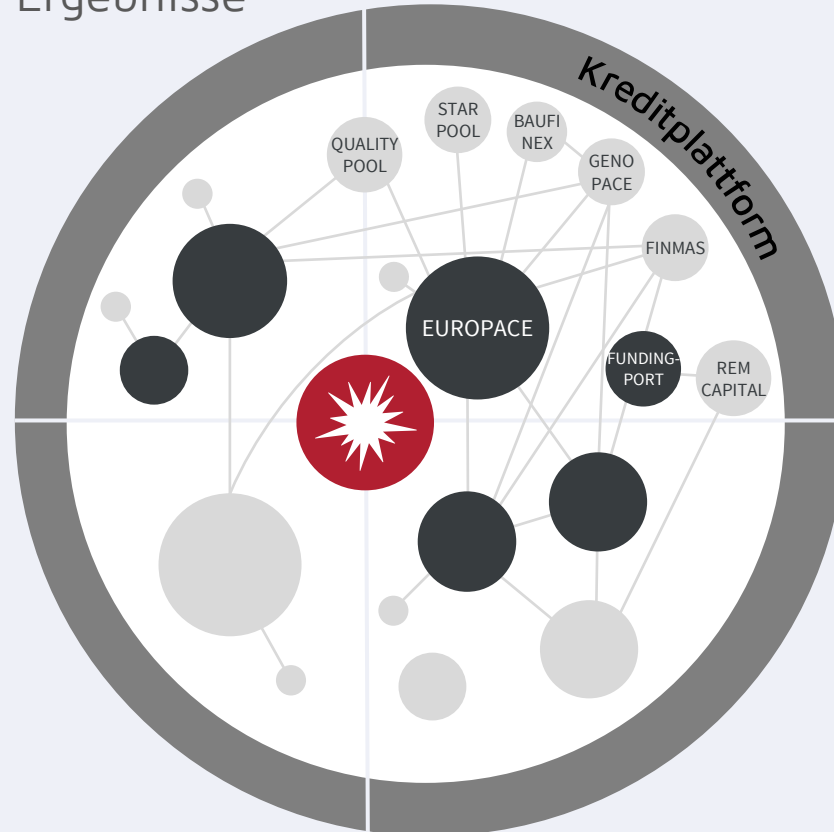
4. Ausblick

Anhang (inkl. Aktie & IR)



# Kreditplattform

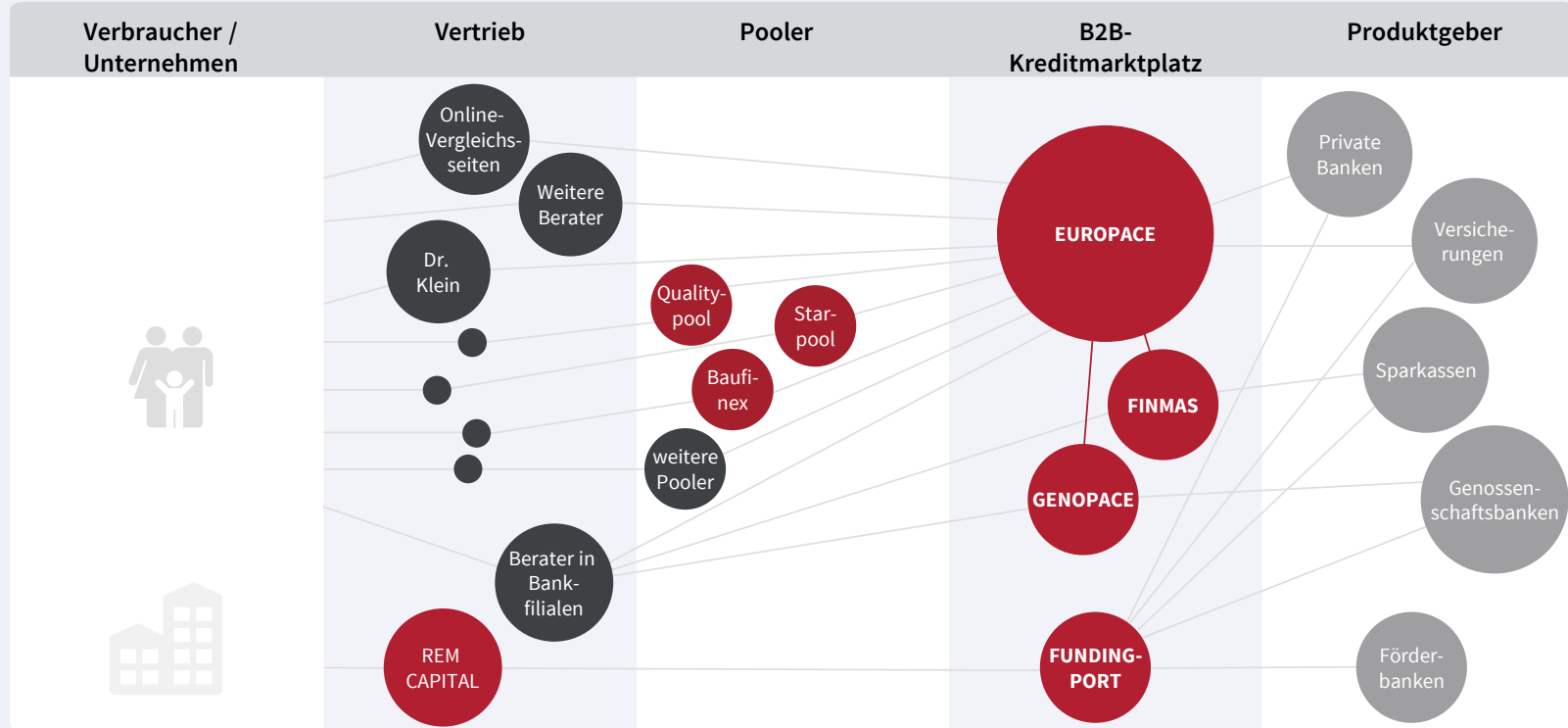
## Geschäftsmodell & Ergebnisse



Kreditwirtschaft

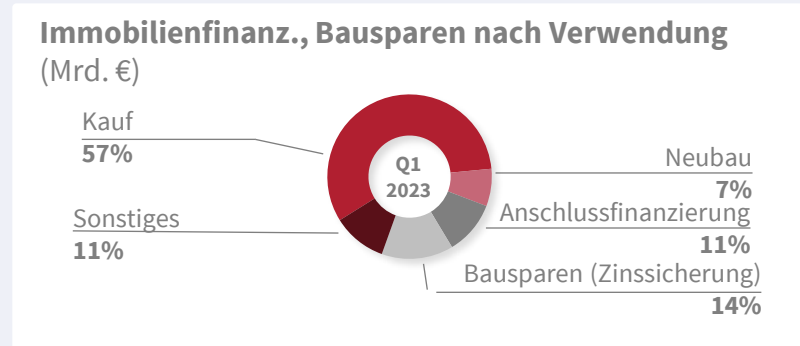
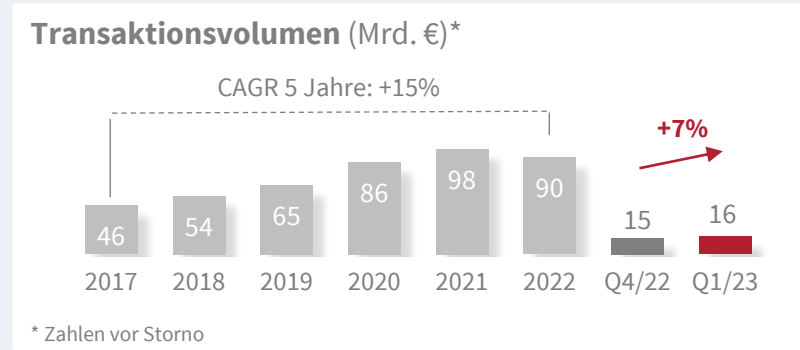
# Digitalisierung der Kreditwirtschaft

## Geschäftsmodell Segment Kreditplattform



# Auch im schwachen Marktumfeld erfolgreich

Kreditplattform: Produktart Immobilienfinanzierung & Bausparen

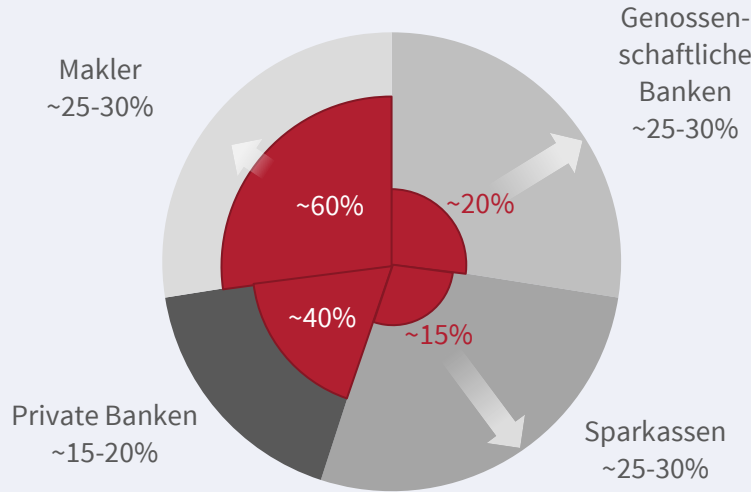


- Im rückläufigen Gesamtmarkt (Bundesbank -5% qoq; nachlaufend) weiterhin Marktanteile gewonnen
- Bausparen (als Zinssicherung) mit Volumenrückgang in einem sich abschwächenden Gesamtmarkt (-0,2%) der Vorsorgesparverträge
- Rollout eines neuen Produktes Selfservice Prolongations-Frontend für Banken basierend auf #Passt gestartet
- 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



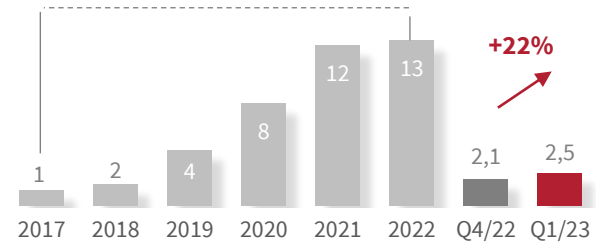
○ Immobilienfinanzierung Deutschland Q1 2023: 40 Mrd. €

■ Immobilienfinanzierung Europace\* Q1 2023: 13 Mrd. €

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

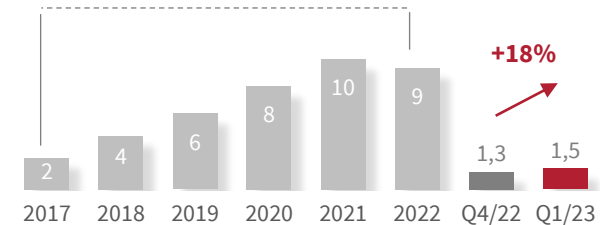
## GENOPACE (für Genossenschaftsbanken)\*

CAGR 5 Jahre: +60%



## FINMAS (für Sparkassen)\*

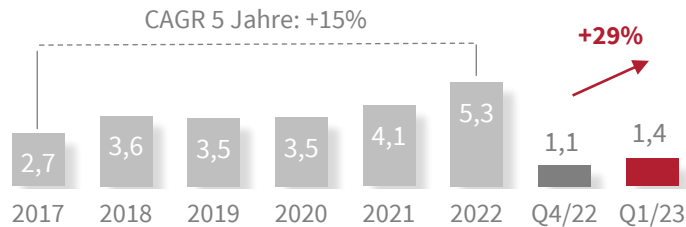
CAGR 5 Jahre: +31%



# Deutliches Wachstum bei stagnierendem Markt

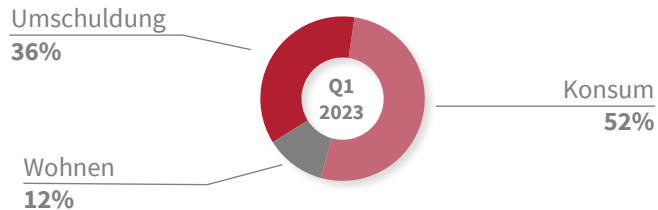
## Kreditplattform: Produktart Ratenkredit

### Ratenkredit Transaktionsvolumen (Mrd. €)\*



\* Zahlen vor Storno

### Transaktionsvolumen nach Verwendung (Mrd. €)

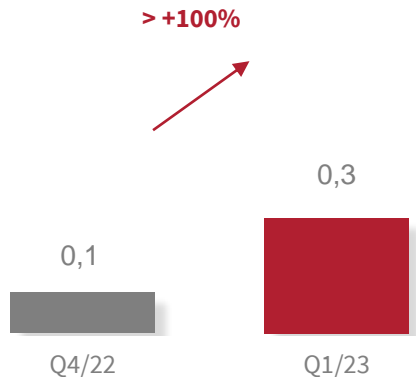


- Innerhalb der letzten 5 Jahre hat Europace als B2B Marktplatz im Ratenkredit deutlich Marktanteile gewonnen
- Der Ausbau erfolgte dabei in einem stagnierenden Markt (CAGR 5 Jahre: +0,3%)
- Solider Jahresstart 2023 bei jedoch zunehmend restriktiveren Banken
- Erfolgreiche Pilotierung des Sofortkredites 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

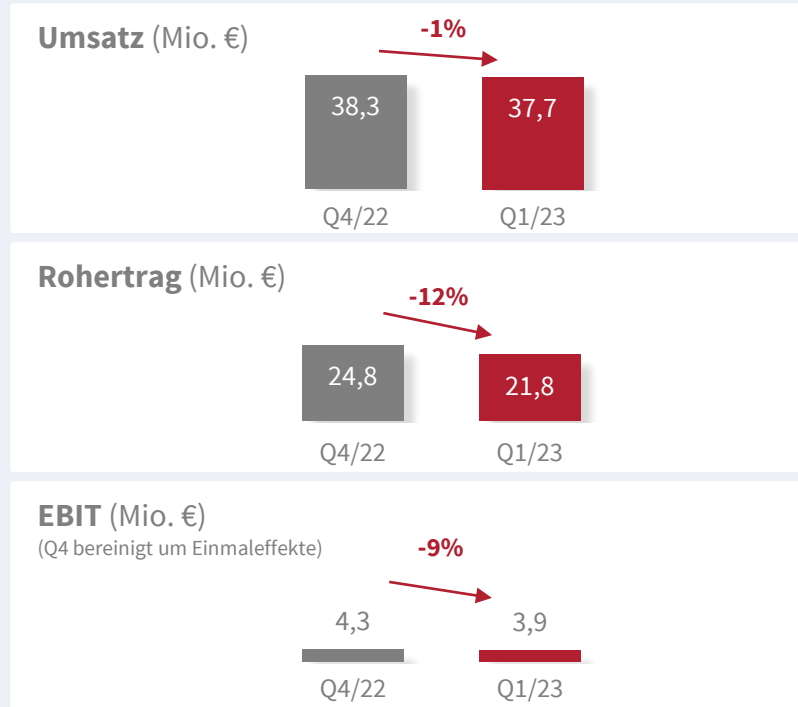
Neuprojektvolumen REM Capital (Mrd. €)



- 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

# Positive Entwicklung zum Jahresstart

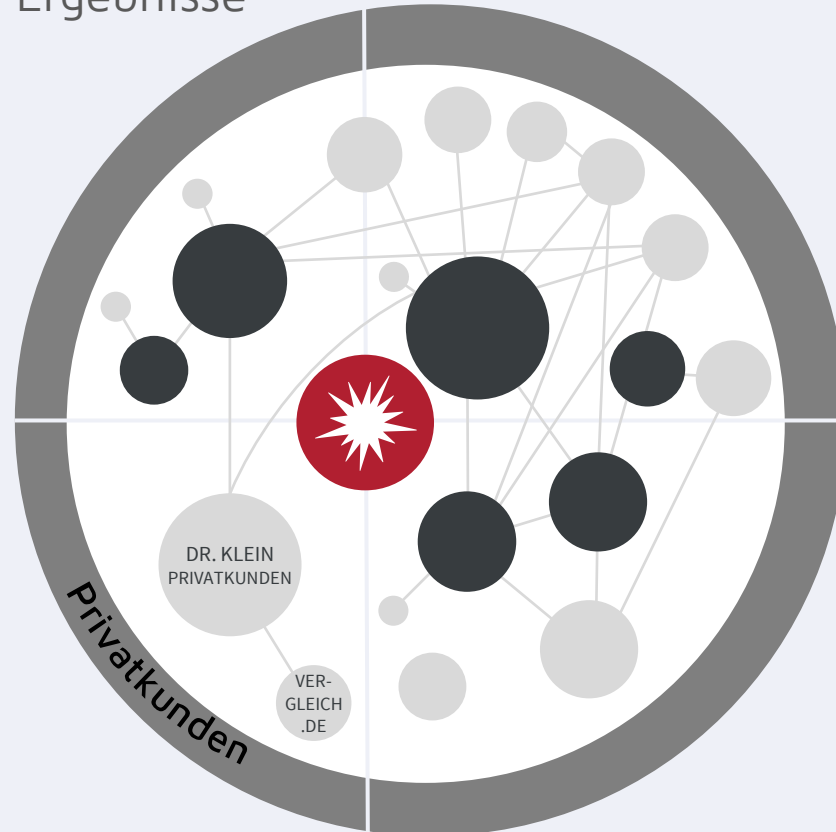
Kreditplattform: Umsatz, Rohertrag und EBIT



- 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

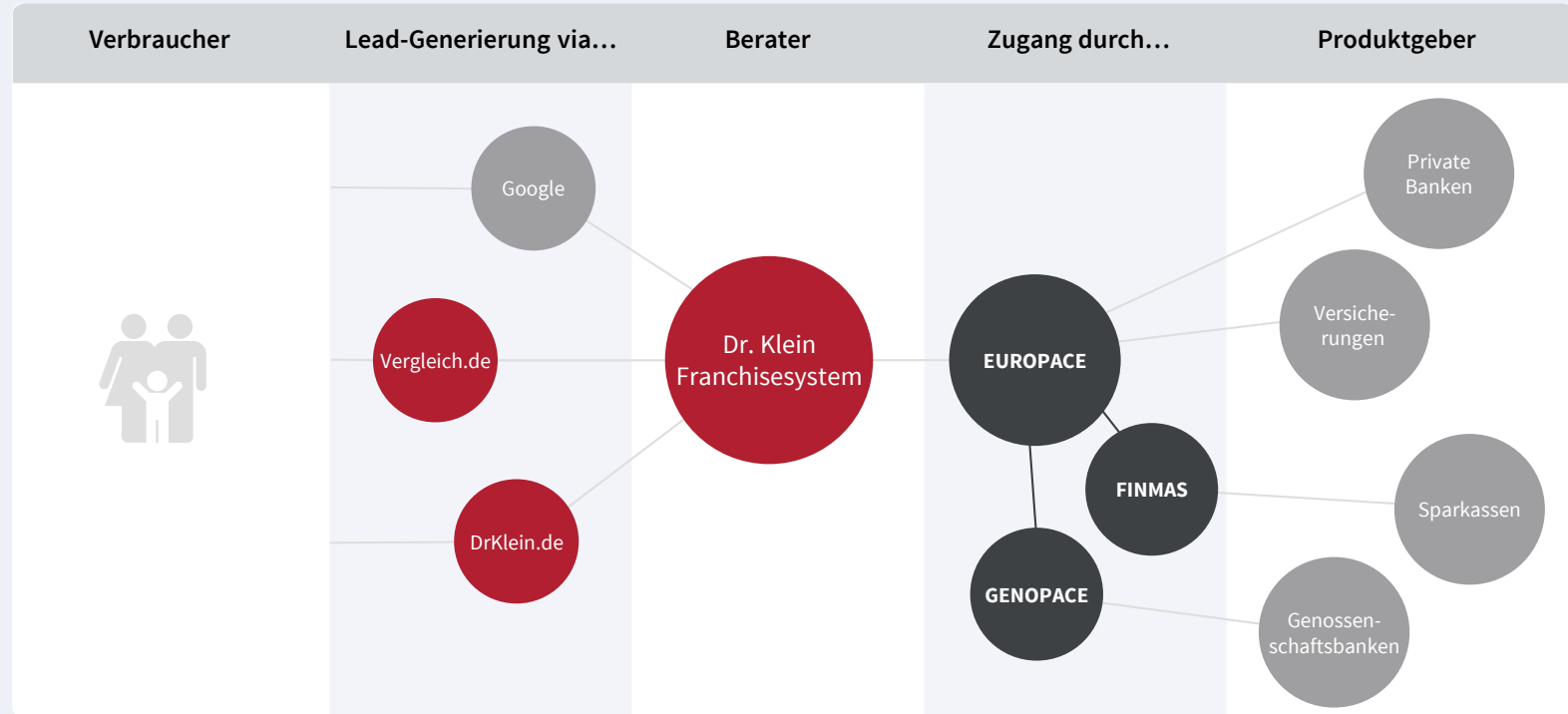


Privatkunden



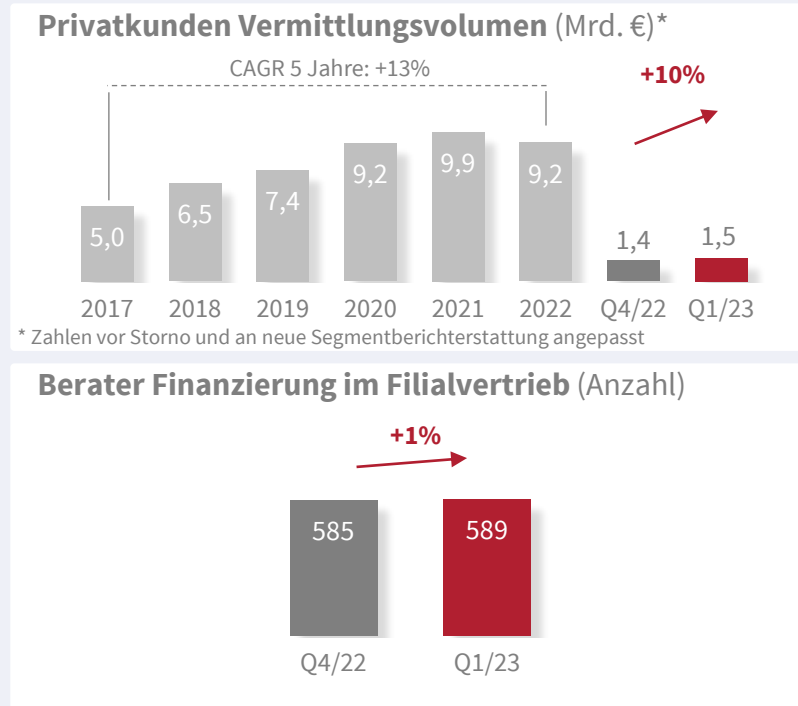
# Starke Marke für unabhängige Beratung

Geschäftsmodell Segment Privatkunden



# Dr. Klein gewinnt im schwachen Markt weiter Anteile

## Privatkunden: Operative Kennzahlen



- Weiterer Ausbau des Marktanteils (Gesamtmarkt: -5%, nachlaufend) bei Anstieg des Vermittlungsvolumens um 10%
- 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
- Beraterkapazitäten der Franchisenehmer haben sich nach Rückgang in Q4/22 (-60 Berater) stabilisiert

# Dr. Klein nach schwachem Q4 in 2023 erfolgreicher

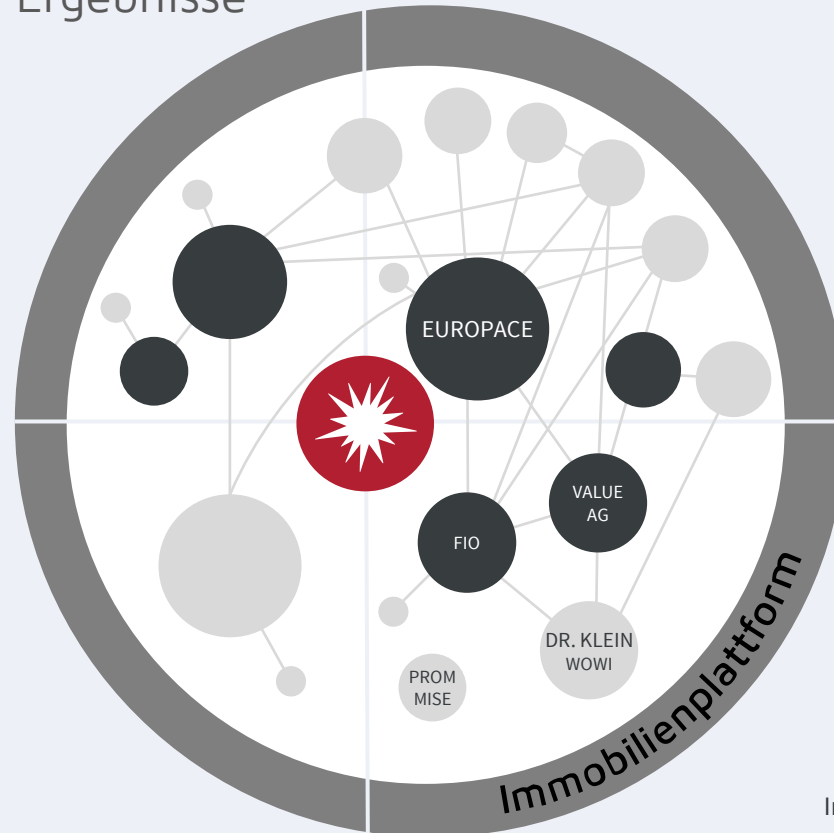
Privatkunden: Umsatz, Rohertrag und EBIT



- 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

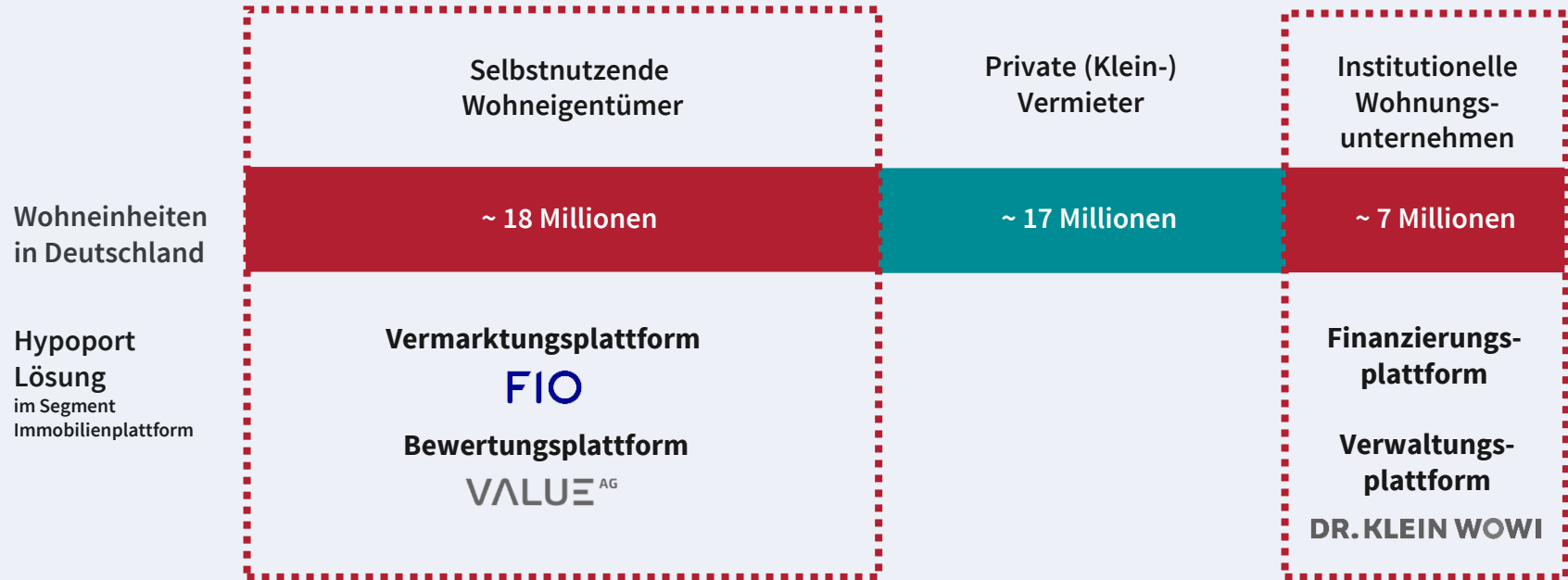
Geschäftsmodell & Ergebnisse



Immobilienwirtschaft

# Potentiale in der Digitalisierung der Wohnungswirtschaft

## Marktsegmente und Lösungen

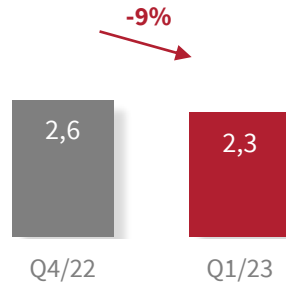


Quellen: GdW, Statistisches Bundesamt (Zeitreihe 31231-0001)

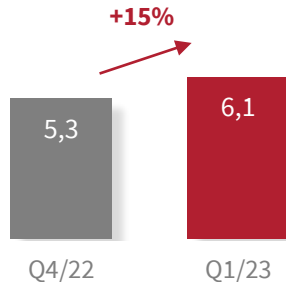
# Innovation im impulslosen Markt durch FIO

## Immobilienplattform: Vermarktungs- & Verwaltungsplattform

### Volumen Vermarktungsplattform (Mrd. €)



### Umsatz Vermarktungs- & Verwaltungsplattform (Mio. €)\*



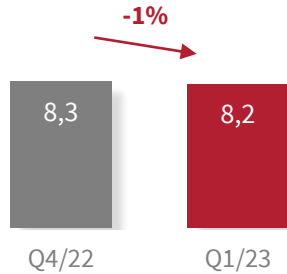
\* Umsätze der FIO SYSTEMSAG, Maklaro GmbH und Hypoport B.V. (PRoMMiSe)

- 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
- FIO-Vermarktung erreicht bei Sparkassen bereits Marktanteil von über 90%
- Baufrüh-Leadgenerierung in der Verbindung von Immobilienangebot in FIO und einer #passt-Immobilienfinanzierung via Genopace im genossenschaftlichen Sektor pilotiert

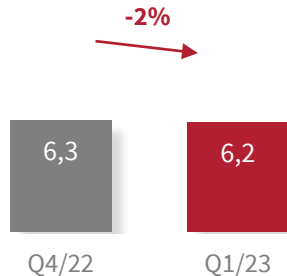
# Rückgang Finanzierungsmarkt hinterlässt Spuren

## Immobilienplattform: Bewertungsplattform

### Volumen Bewertungsplattform (Mrd. €)



### Umsatz Bewertungsplattform (Mio. €)



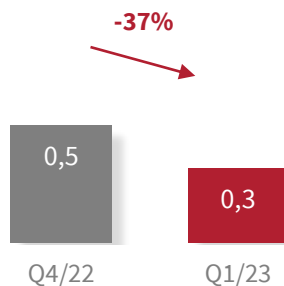
- Rückgang des Immobilienfinanzierungsvolumens und Anhebung der Kleindarlehensgrenze um 50% bewirkt Reduktion des Immobilienbewertungsmarkt
- Hohe Investitionen in die Digitalisierung der Geschäftsprozesse und den Aufbau umfassender Auslagerungsservices für die Kreditwirtschaft
- Deutliche Kostenreduzierung in H2/22 erfolgreich abgeschlossen
- 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

# Impulsloses erstes Quartal 2023

Immobilienplattform: Finanzierungsplattform Institutionelle Wohnungswirtschaft

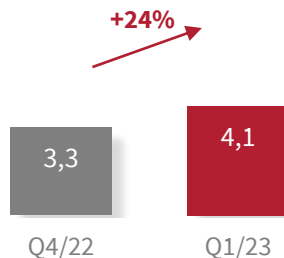
## Vermittlungsvolumen Finanzierungsplattform

(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



# Kostenreduktion mindert Anlaufverluste deutlich

Immobilienplattform: Umsatz, Rohertrag und EBIT



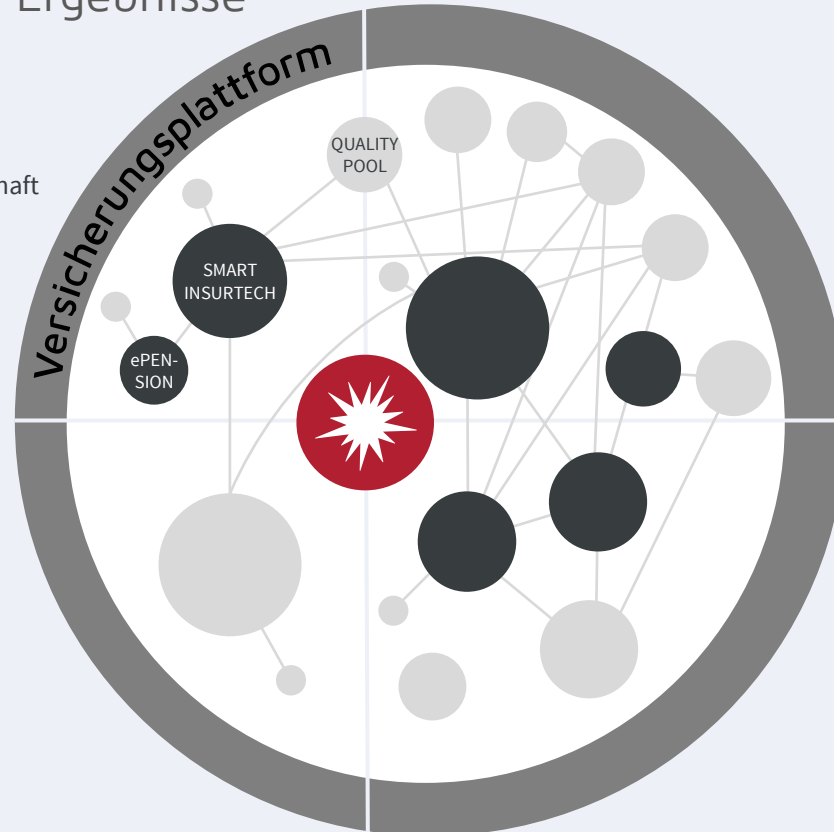
- Solider Jahresstart des Segments in einem herausfordernden Marktumfeld
- Cross-Selling durch Segment Kreditplattform (Europace, FINMAS, GENOPACE) bildet starke Basis für weitere Marktanteilsgewinne
- Für 2023 stabiler Umsatz bei Reduzierung der Anlaufverluste erwartet

# Versicherungsplattform

Geschäftsmodell & Ergebnisse

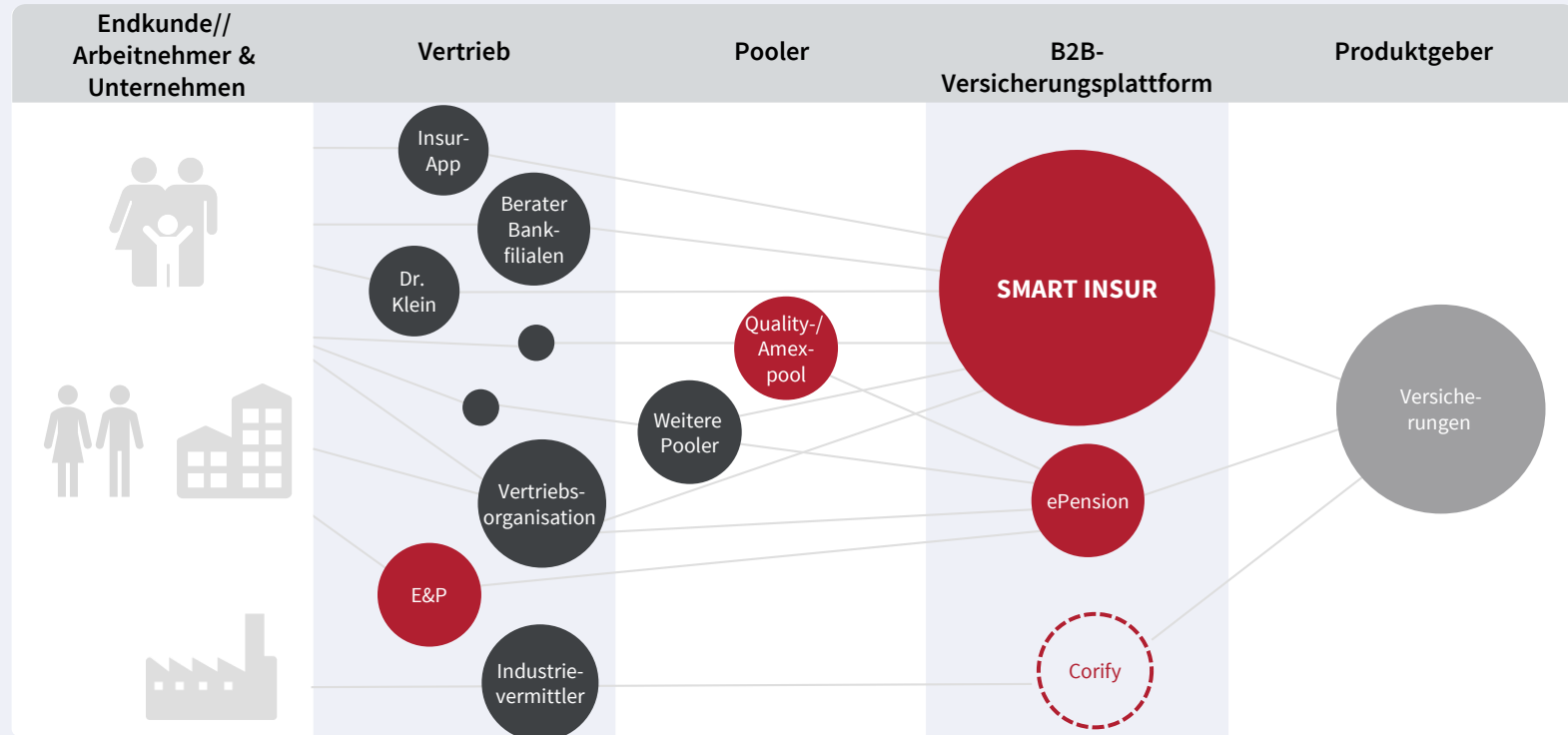


Versicherungswirtschaft



# Digitalisierung der Versicherungswirtschaft

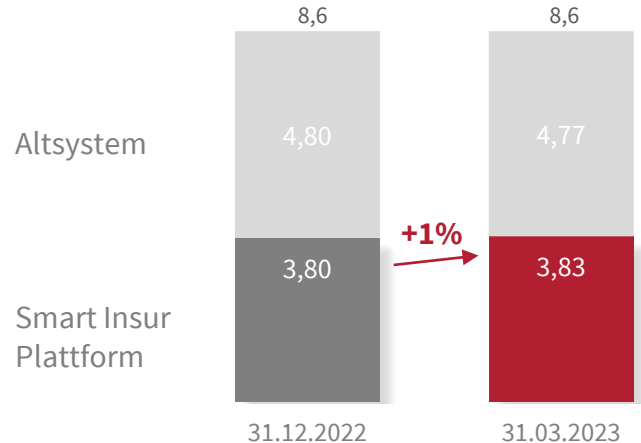
## Geschäftsmodell Segment Versicherungsplattform



# Sukzessiver Anstieg des Plattformvolumens

## Versicherungsplattform: Fortschritt Migration

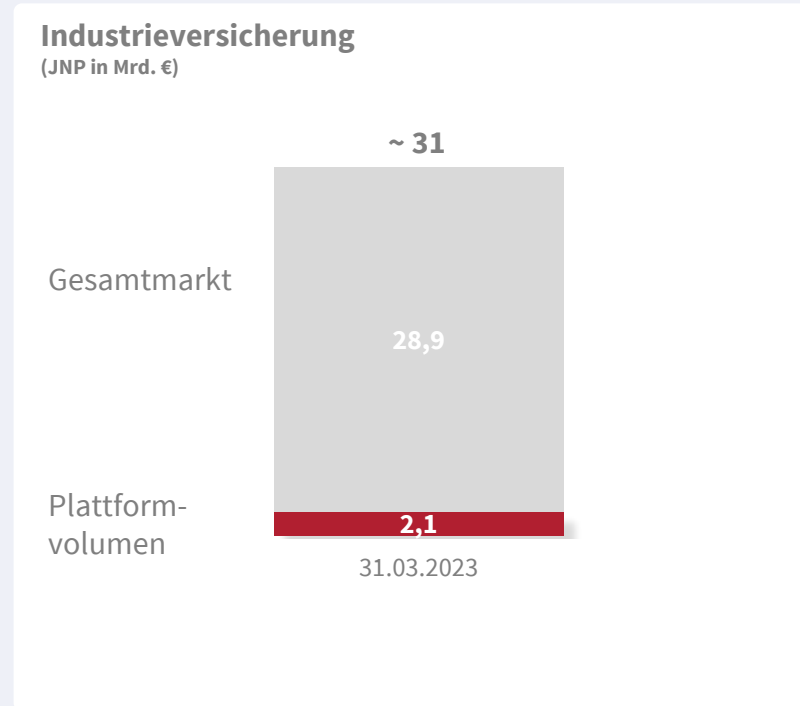
**Vertragsbestand private Versicherungen**  
(JNP Mrd. €)



- In Altsystemen werden knapp 9 Mrd. € Jahresnettoprämien (JNP) zu privaten Versicherungsverträgen geführt
- Migration dieser Bestände auf die SMART INSUR Plattform entscheidend für Etablierung des prämiensbasierten Gebührenmodells in der Branche
- SmIT validiert diese Bestände schrittweise. Validierungsquote aktuell 30%
- Validierter Vertragsbestand ist Voraussetzung für weitere Mehrwerte für Makler, Vertriebsorganisationen und Versicherungsunternehmen wie z.B. automatisierte Handlungsempfehlungen für ihre Berater

# Industrierversicherungen jetzt selbstständig

## Versicherungsplattform: Strategie Industrierversicherung

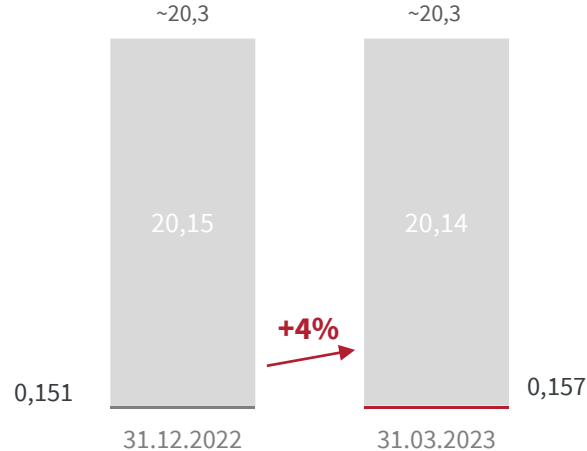


- Strategische Neupositionierung als Bestandsverwaltungsplattform für den wachsenden Industrierversicherungsmarkt abgeschlossen
- Entwicklung von Corify, dem ersten Marktplatz für Versicherungsrisiken der Industrie gemeinsam mit großen Industriemaklern und Industrierversicherern schreitet voran
- Ab 2. Halbjahr 2023 erste Produktapplikationen in Testphase
- Marktanteil und Wachstum im Industrierversicherungsgeschäft hat attraktive Entwicklungspotenziale für die nächsten Jahre

# Digitalisierung der bAV mit großem Potenzial

Versicherungsplattform: Bestände betrieblicher Altersvorsorge (bAV)

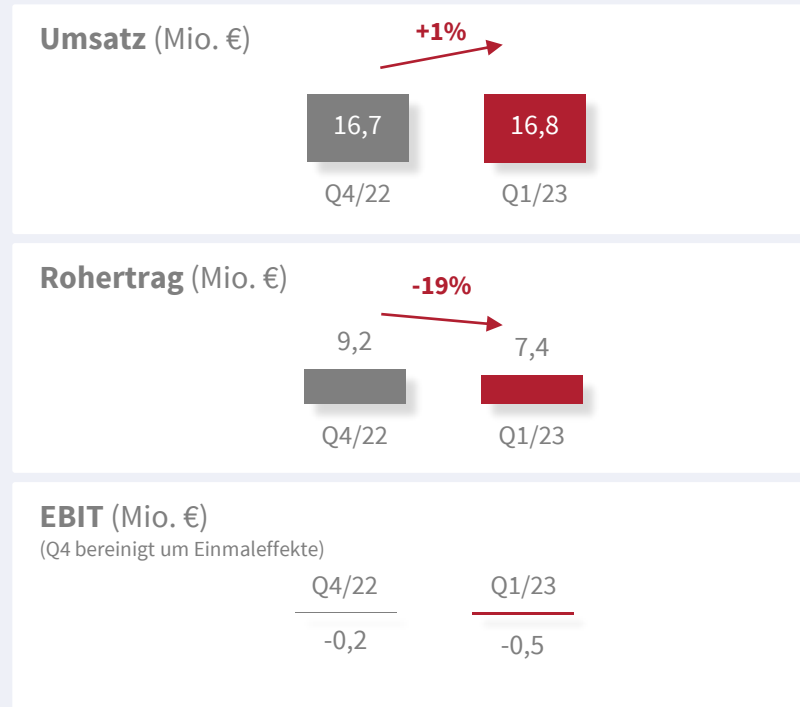
Vertragsbestand JNP betriebliche Vorsorge (Mrd. €)



- ePension integriert alle Stakeholder in der betrieblichen Vorsorge: Personalabteilung größerer Unternehmen, Versicherungsgesellschaften, bAV-Spezialvertriebe und Maklerorganisationen, Arbeitnehmer
- Mehrere große Industriemakler (u.a. die Funk Gruppe) wurden für die Nutzung von ePension gewonnen
- Regulierung des bAV-Marktes zwingt Arbeitgeber zu komplexen Prozessen mit vielfältigem Angebot
- Volumen bei Neukundengewinnung durch Einsparungen bei Corporates Benefits (freiwillige Zuschüsse) verhalten
- Volumen der Bestandskunden auf der Plattform wachsen durch Lohnsteigerungen und Anhebungen der Beitragsbemessungsgrenze beständig

# Strategische Neuausrichtung kommt voran

## Versicherungsplattform: Umsatz, Rohertrag und EBIT



- In 2022 konnten zusätzliche Kunden für SMART INSUR und ePension gewonnen werden, deren Volumen sukzessiv auf die Plattform migriert wird. Geschwindigkeit der Neukundengewinnung jedoch weiterhin deutlich unter Erwartung
- Rohertrag in Q4 durch Neukundenprovision bei ePension stark
- Strategische Neuausrichtung durch Trennung in drei Bereiche (Privatversicherung, Industrieversicherung, betriebliche Vorsorge) in 2022 erfolgreich umgesetzt
- Für 2023 leichtes Umsatzwachstum und durch verbesserte Kostenbasis ausgeglichenes EBIT geplant

# Inhalt

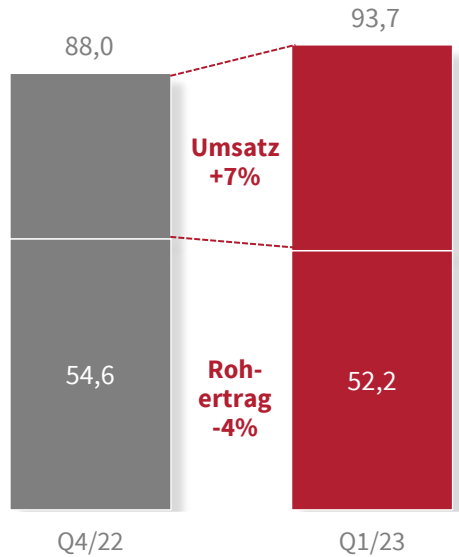
1. Marktumfeld
  2. Kennzahlen Segmente
  - 3. Kennzahlen Überblick**
  4. Ausblick
- Anhang (inkl. Aktie & IR)



# Leichtes Wachstum bei wieder positivem EBIT

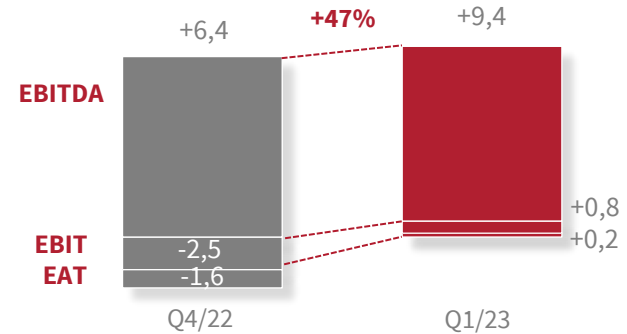
Hypoport-Kennzahlen im Überblick

Leistung (Mio. €)



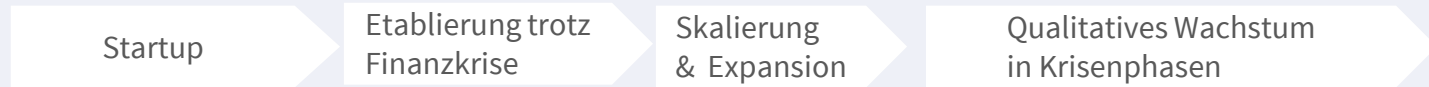
Ertrag (Mio. €)

(Q4 bereinigt um Einmaleffekte)

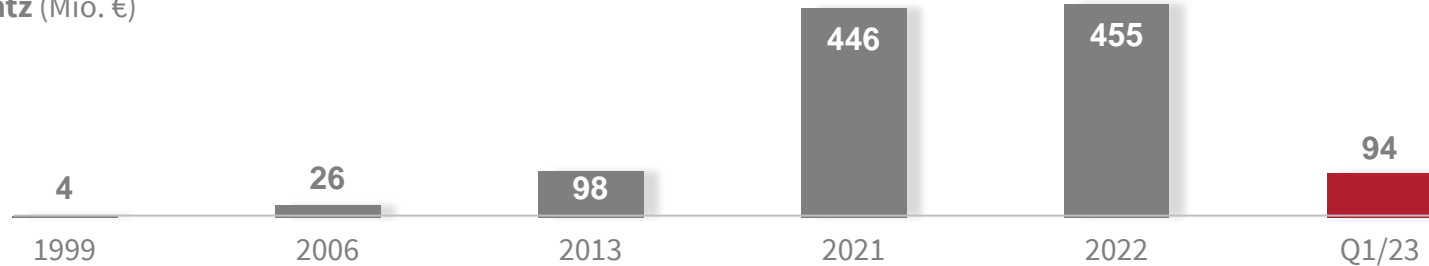


# Seit 22 Jahren ein profitables Wachstumsunternehmen

Langfristige Entwicklung von Umsatz und EBITDA



Umsatz (Mio. €)



EBITDA (Mio. €)



# Inhalt

1. Marktumfeld
2. Kennzahlen Segmente
3. Kennzahlen Überblick

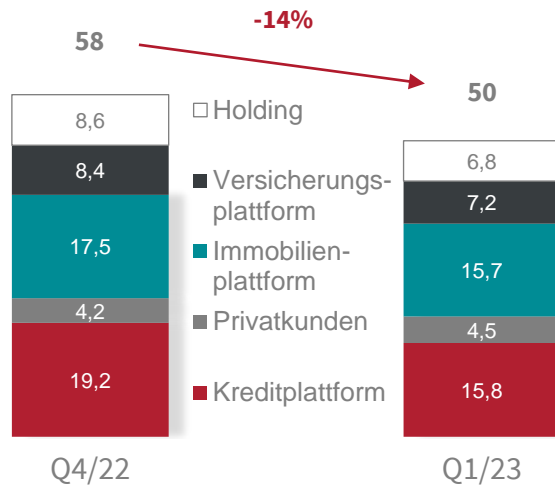
## **4. Ausblick**

Anhang (inkl. Aktie & IR)

# 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**

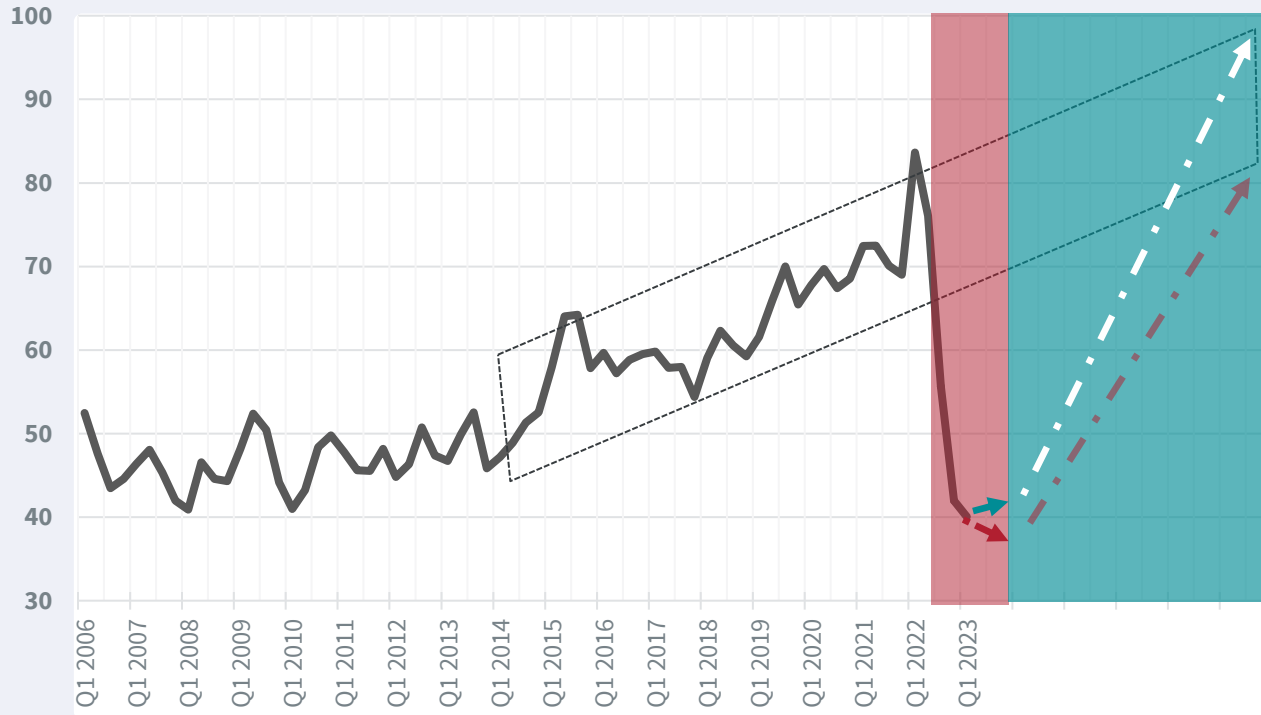
# Deutsche finanzieren aufgrund von Triggerevents

## 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	

# Riesige Wachstumsmöglichkeiten 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

# 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 \(Deutsch\) hier](#)

[Click here to subscribe to the IR mailing list \(English\)](#)



# 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.

# Anhang

# 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**

93% **UNSERER MITARBEITER**  
sind zufrieden bis äußerst  
zufrieden mit Hypoport als  
Arbeitgeber

# Enormes Wachstumspotenzial in allen Produktbereichen

Marktanteile in den drei Produktbereichen

**Gesamtmarkt 2022: Jahresnettoprämie €224 Mrd.**



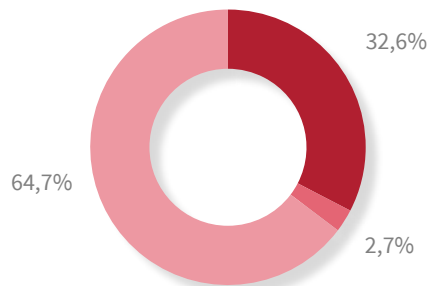
Quellen: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), 26.01.23; eigene Schätzungen

# Marktkapitalisierung von knapp 1 Milliarden Euro

## Übersicht Aktionärsstruktur und Aktienkennzahlen

### Aktionärsstruktur zum 30. April 2023

- Ronald Slabke (CEO)
- Eigene Aktien
- Streubesitz  
(davon > 5% Baillie Gifford, >3% Allianz Global Investors,  
> 3% BlackRock, > 3% Premier Miton, > 3% Nicolas Schulmann)

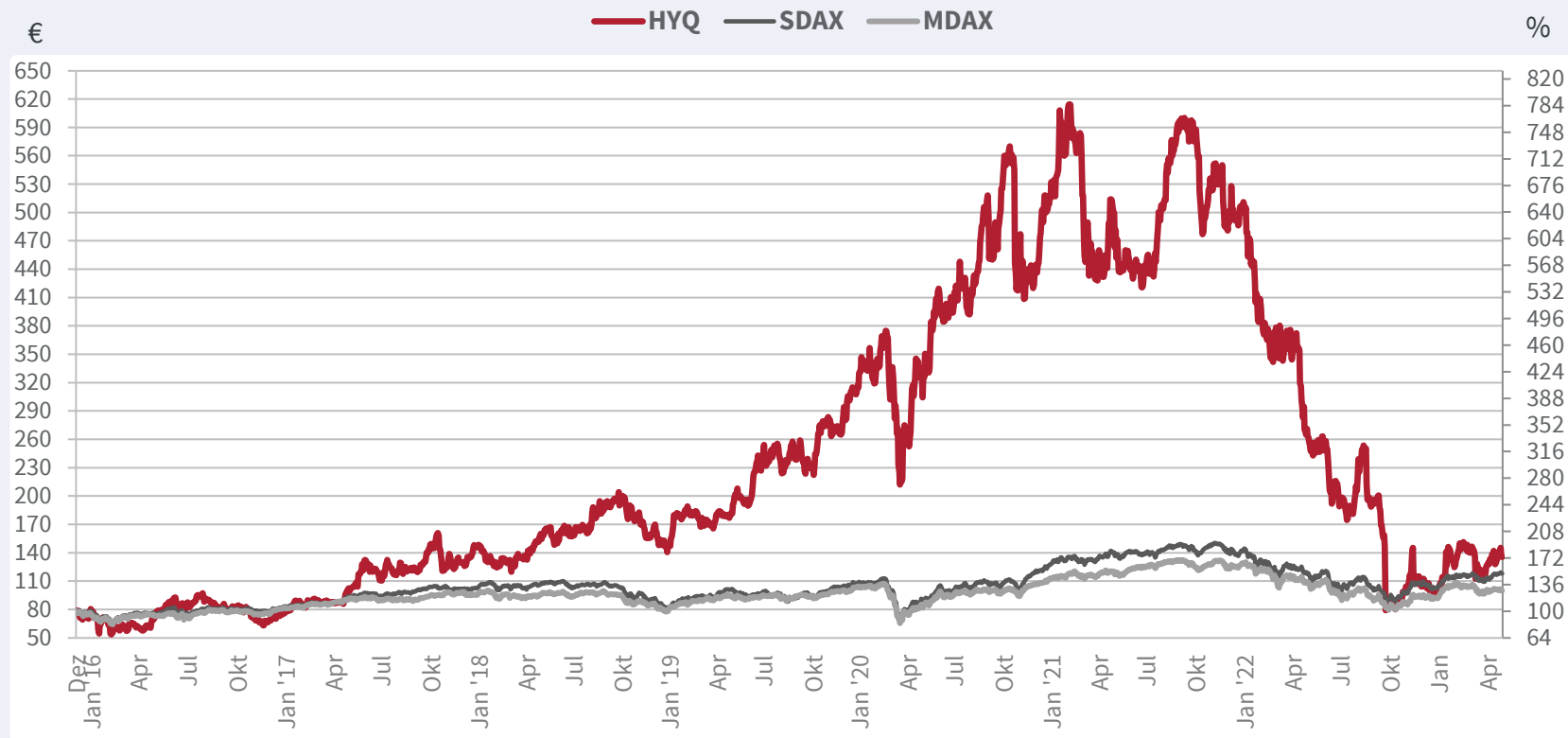


### Kennzahlen

KPI	Details	Wert
EPS	Gewinn je Aktie Q1 2023	0,08 €
Aktienanzahl	Gesamte Aktienanzahl	6.872.164
Market Cap	Marktkapitalisierung 04.05.2023	~0,9 Mrd. €
Handelsvolumen	Ø Handelsvolumen pro Tag in 2023	~3,5 Mio. €
Höchstkurs	Höchster Schlusskurs 2023	151,40 €
Tiefstkurs	Niedrigster Schlusskurs 2023	100,40 €
Indizes	SDAX, Prime All Share, CDAX, DAXplus Family, GEX	

# Outperformance der Indizes

Aktienkurs seit Aufnahme SDAX (Tagesschlusskurs, Xetra, Euro)



# Hypoports Investor Relations-Tätigkeit

Investorentermine, professionelle Analysteneinschätzung, Auszeichnungen

Analyst	Empfehlung	Kursziel	Datum
Bankhaus Metzler	Verkaufen	€84,00	25. April 2023
Berenberg	Kaufen	€230,00	13. März 2023
BNP Paribas Exane	Underperform	€90,00	14. März 2023
Pareto Securities	Kaufen	€215,00	25. April 2023
Warburg	Kaufen	€235,00	14. März 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	Q1/23
Roadshow	D-A-CH, UK, USA	Q1/23
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

# Immobilienfinanzierung – Markt mit hohem Potenzial

Langfristige Faktoren private & institutionelle Wohnimmobilienfinanzierung

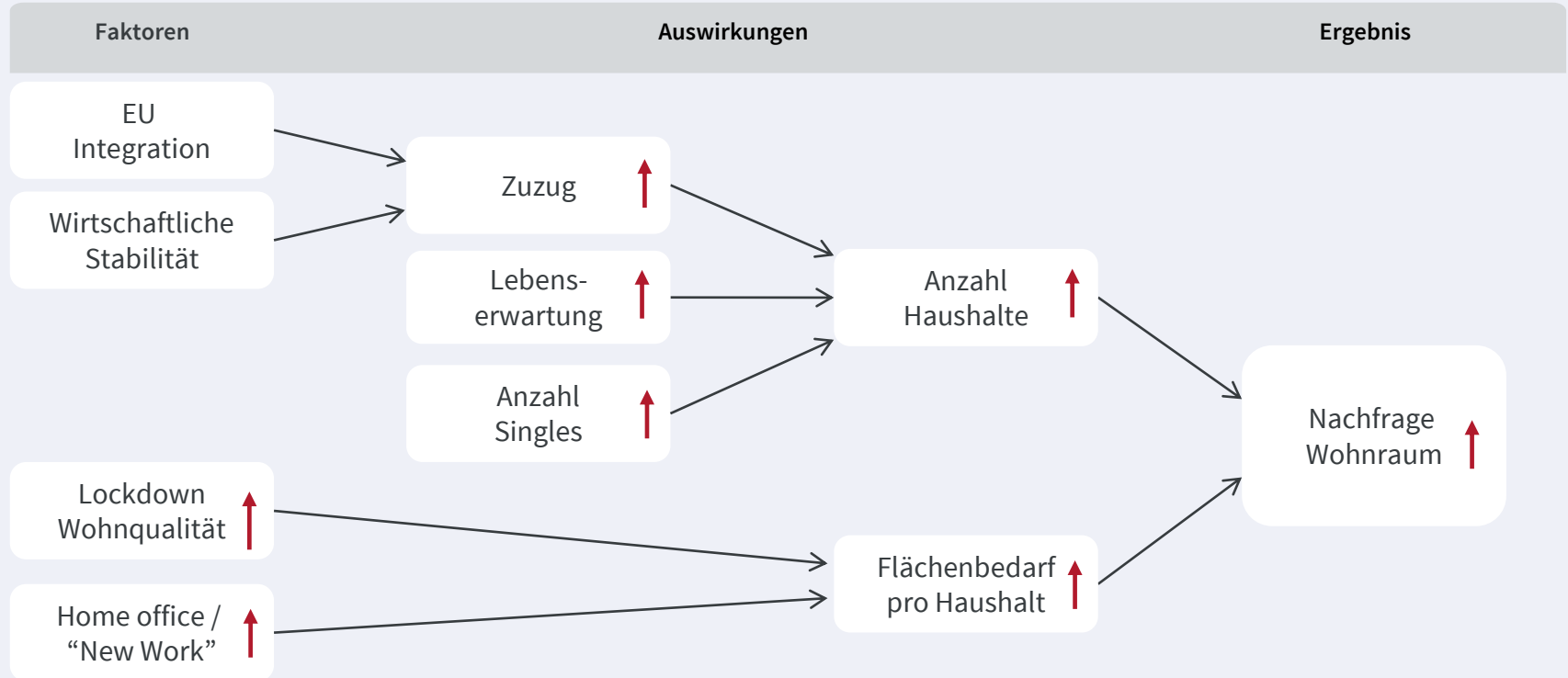
	Hindernde Faktoren	Fördernde Faktoren
Finanzierung <b>EIGENTUM</b>  Kreditplattform Privatkunden	<ul style="list-style-type: none"><li>• Fehlendes Immobilienangebot</li><li>• Hohe Kaufnebenkosten</li><li>• Gesetzgeber beschäftigt Markt stetig mit neuen Regulierungsideen</li><li>• Konkurrenz um Bauressourcen zwischen Gewerbe- und Wohnimmobilien</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Hoher Nachfragedruck im/aus Mietmarkt</li><li>• Kaufen oft billiger als Mieten</li><li>• Leichter Anstieg der Bautätigkeit</li><li>• Marktanteil neutraler Finanzierungsberater wächst</li><li>• Niedrige Eigentumsquote von unter 50%*</li></ul>
Finanzierung <b>MIETIMMOBILIEN</b>  Immobilien- plattform	<ul style="list-style-type: none"><li>• Zunehmend unwirtschaftliche Mietregulierungsphantasien im bereits überregulierten Mietmarkt</li><li>• In Metropolregionen wie Berlin verhindert Klientelpolitik benötigte Neubautätigkeit</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Spürbare Zunahme von Projektplanungen aufgrund des politisch betonten Nachfragedrucks für „bezahlbaren Wohnraum“</li></ul>

\* Quelle: Statistisches Bundesamt



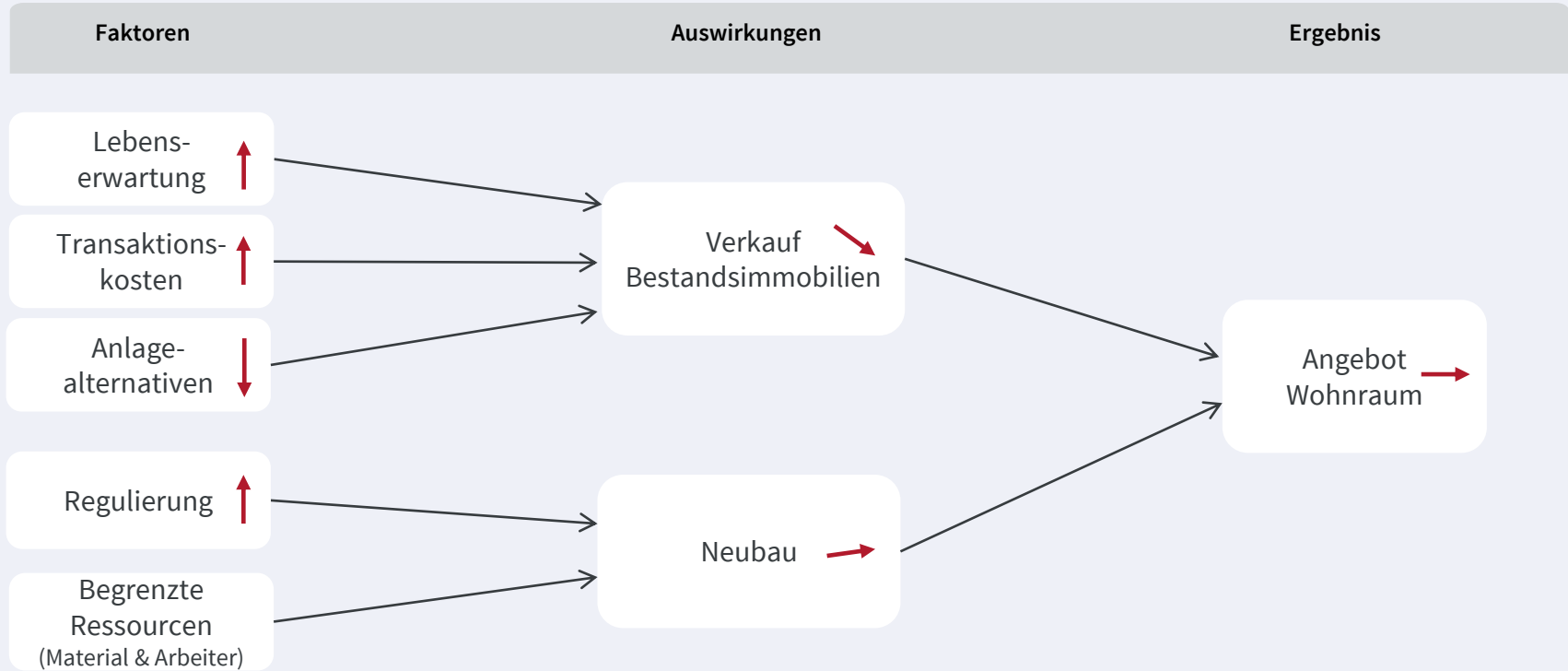
# Langfristig weder Zinsen noch kurzfristige Politik relevant

Faktoren für die Nachfrageentwicklung im deutschen Immobilienmarkt



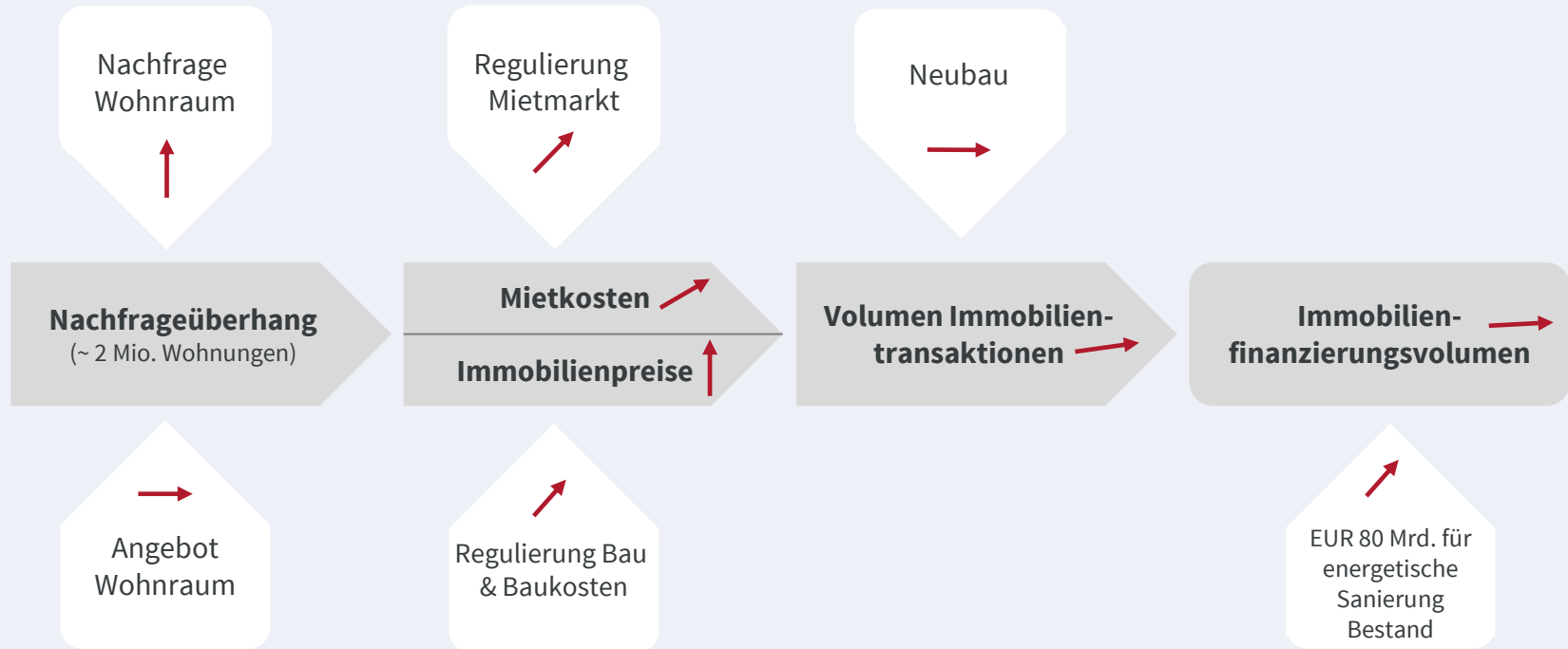
# Angebotsknappheit durch geringen Verkauf & Neubau

Faktoren für die Angebotsentwicklung am deutschen Immobilienmarkt



# Langfristig ein Wachstumsmarkt

Strukturelle Faktoren der nachhaltigen Entwicklung des Finanzierungsmarktes



# Digitalisierungspotenzial im Versicherungsmarkt

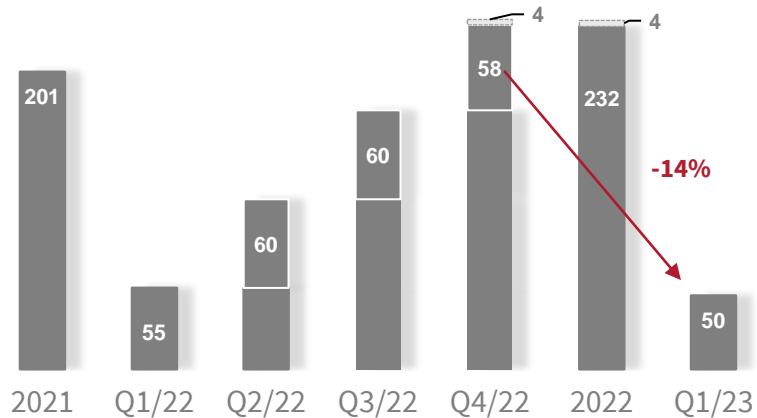
## Langfristige Marktfaktoren

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

# Kostenanpassung ab Q3 2022 zeigt erste Erfolge in Q1 2023

## Kostenentwicklung im Zeitverlauf

Kosten (in Mio. €)



- Kostensenkung in allen Segmenten seit Q3 wird zur Senkung der Aufwendungen von 35-40 Mio. € pro Jahr gegenüber der Run rate Q3 (60 Mio. € \* 4 = ~240 Mio. €) führen
- Von Q4 2022 auf Q1 2023 Kosten um 8 Mio. Euro bzw. 14% und gegenüber Q3 2022 sogar um 10 Mio. Euro bzw. 17% reduziert.
- Verringerung der Sachkosten durch Reduzierung von Büroflächen, Beraterverträgen und Identifizierung vieler kleinteiliger Einzelkosten
- Alle vielversprechenden Innovationsprojekte werden in 2023 fortgesetzt. Zukunftschancen werden damit weiter verfolgt