



**Hypoport erzielt Umsatzplus und trotz Markt**  
Vorläufige Geschäftszahlen zum 31. Dezember 2012

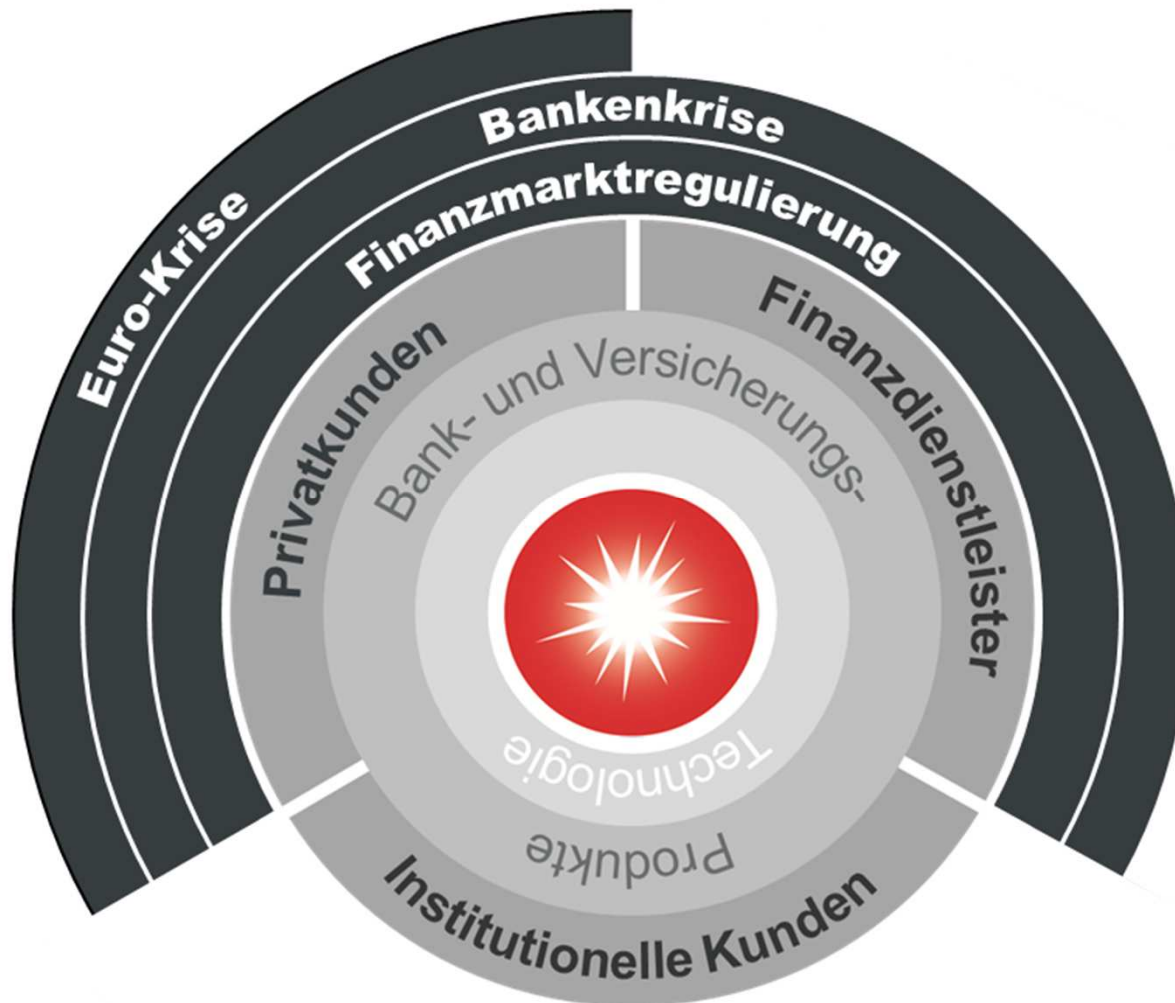


## Inhalt

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

**2 von 3 Geschäftsbereichen sind vom aktuellen Krisenumfeld betroffen**

Auswirkungen des makroökonomischen Umfeldes auf die Geschäftsmodelle des Hypoport-Konzerns



## Geldpolitik im Zuge der Euro-Krise senkt Zinsen auf Rekordtief

Auswirkungen der Euro-Krise auf die Geschäftsmodelle des Hypoport-Konzerns



### Marktentwicklung

Begann 2010 als „Griechenlandkrise“, inzwischen Euro-Krise

EZB flutet Märkte mit Liquidität, → Zinsniveau auf Rekordtief

Anbieter von Anlageprodukten wie Versicherungen und Bausparkassen sind unter massivem Druck

### Intensität

2007  
2008  
2009  
2010  
2011  
2012



### Auswirkungen auf Hypoport

Niedriges Zinsniveau → Spar- und Altersvorsorgeprodukte (LV, Bausparen) und private Krankenversicherung werden unattraktiv

GB GB  
PK FDL



Banken benötigen keine/weniger Kundeneinlagen → weniger aktive Anbieter im Tagesgeld



## Bankenkrise verändert Anbieterstruktur

Auswirkungen der Bankenkrise auf die Geschäftsmodelle des Hypoport-Konzerns



### Marktentwicklung

2007 als Subprimekrise, 2008 folgte Lehmanpleite → Bankenkrise

Ausfall der großen kapitalmarktfinitanzierten Banken von Baufinanzierung

Einlagenrefinanzierte regionale Banken und Sparkassen erhöhen Wettbewerbsdruck

### Intensität

2007  
2008  
2009  
2010  
2011  
2012



### Auswirkungen auf Hypoport

Vielzahl neuer regionaler Wettbewerber

Komplexe und schlechtere Prozesse verteuern Plattformanbindung und Geschäftsabwicklung

Verschlechterte Einkaufsbedingungen durch Zersplitterung des Anbieterportfolios

GB GB  
PK FDL



## Regulatorische Eingriffe verändern Wettbewerbsbedingungen und Marktstruktur

Auswirkungen der Finanzmarktregulierung auf die Geschäftsmodelle des Hypoport-Konzerns



### Marktentwicklung

„Krisenreaktion“ der Politik

Erhöhung der Eigenkapitalanforderungen der Banken & Versicherer

Basel III & Solvency II

Regulierung des Finanzvertriebs

Provisionsbegrenzung bei Privaten Krankenvollversicherungen

### Intensität

2007  
2008  
2009  
2010  
2011  
2012



### Auswirkungen auf Hypoport

Konzentration der Produktgeber auf Erfüllung der regulatorischen Anforderungen

Starke Volatilität des Anbieterspektrums durch unberechenbare Reaktionen

Höhere Anforderungen an Dokumentation und Automatisierung im Finanzvertrieb

Margendruck durch Erlöskappung in Krankenvollversicherung

GB GB  
PK FDL



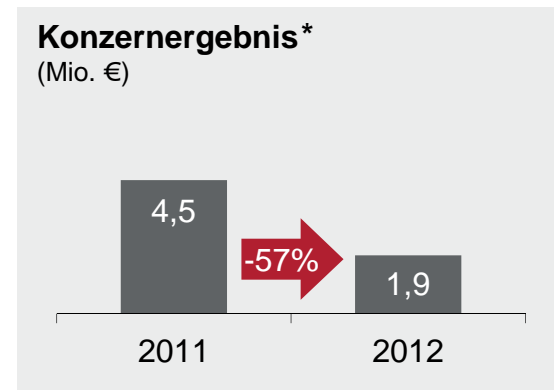
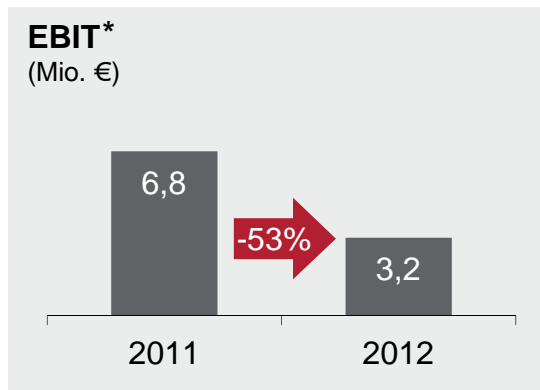
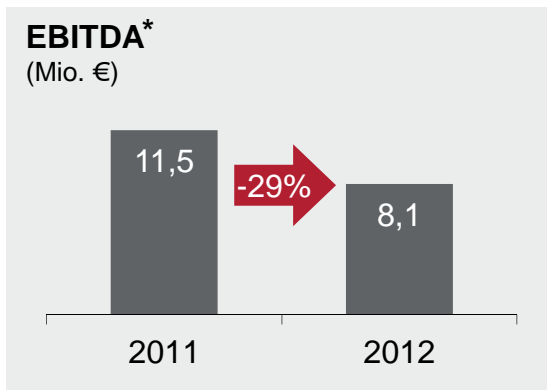
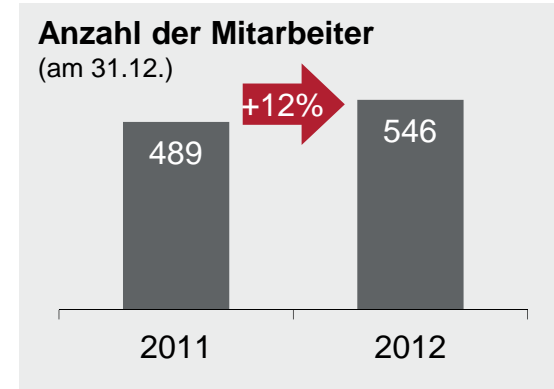
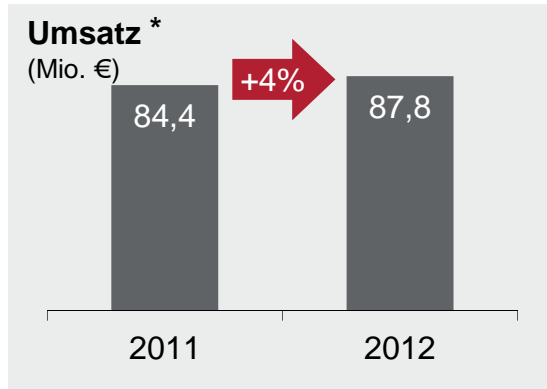


## Inhalt

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

## Zahlreiche Verwerfungen im Marktumfeld bremsen Entwicklung des Hypoport-Konzerns

Kennzahlen des Hypoport-Konzerns zum 31. Dezember 2012 im Überblick (vorläufig)



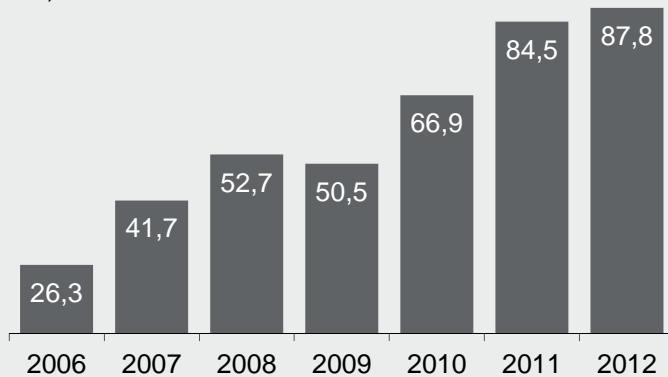
\*aus fortzuführenden Geschäftsbereichen



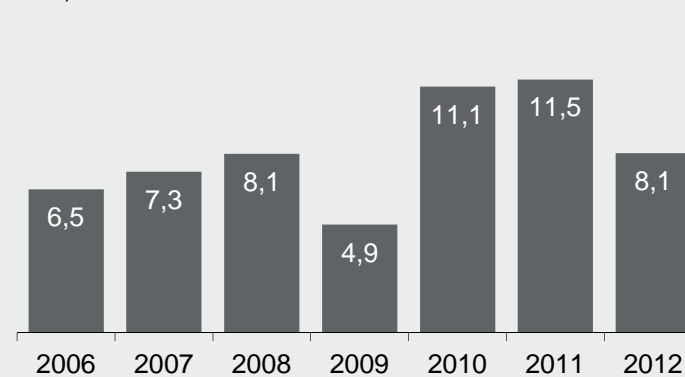
## Hypoport wächst trotz weiterhin schwierigem Marktumfeld kontinuierlich

Langzeitbetrachtung wichtiger Kennzahlen des Hypoport-Konzerns zum 31. Dezember 2012 (vorläufig)

**Umsatz\***  
(Mio. €)



**EBITDA\***  
(Mio. €)





## Inhalt

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

## Entwicklung des Geschäftsjahres 2012

Geschäftsbereich Privatkunden

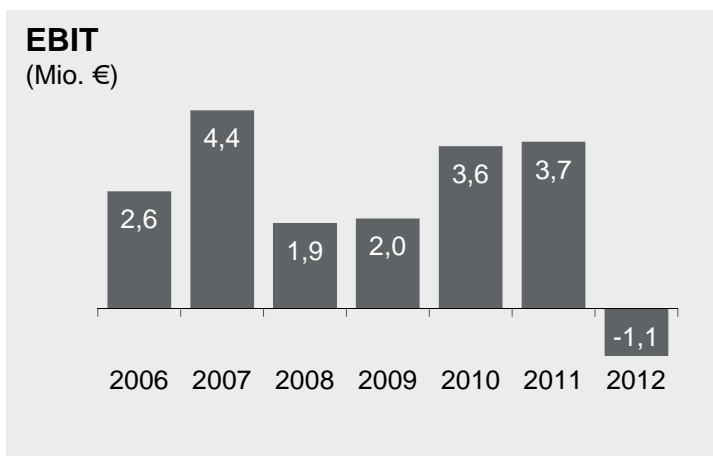
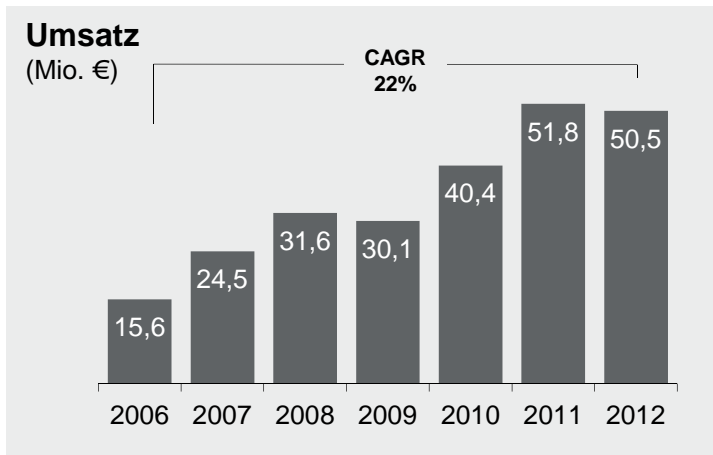
**DR. KLEIN**  
DIE PARTNER FÜR IHRE FINANZEN



**EUROPACE**<sup>o</sup>

## Entwicklung des Versicherungsbereichs belastet Geschäftsbereichsergebnis

Kennzahlen des Geschäftsbereichs Privatkunden (vorläufig)



Weiterhin positive Entwicklung in der Immobilienfinanzierung.

Vorsorgeprodukte leiden unter niedrigem Zinsniveau. Gesetzliche Regelungen zur Provisionsdeckelung und verlängerten Stornohaftzeit hemmen die private Krankenversicherung.

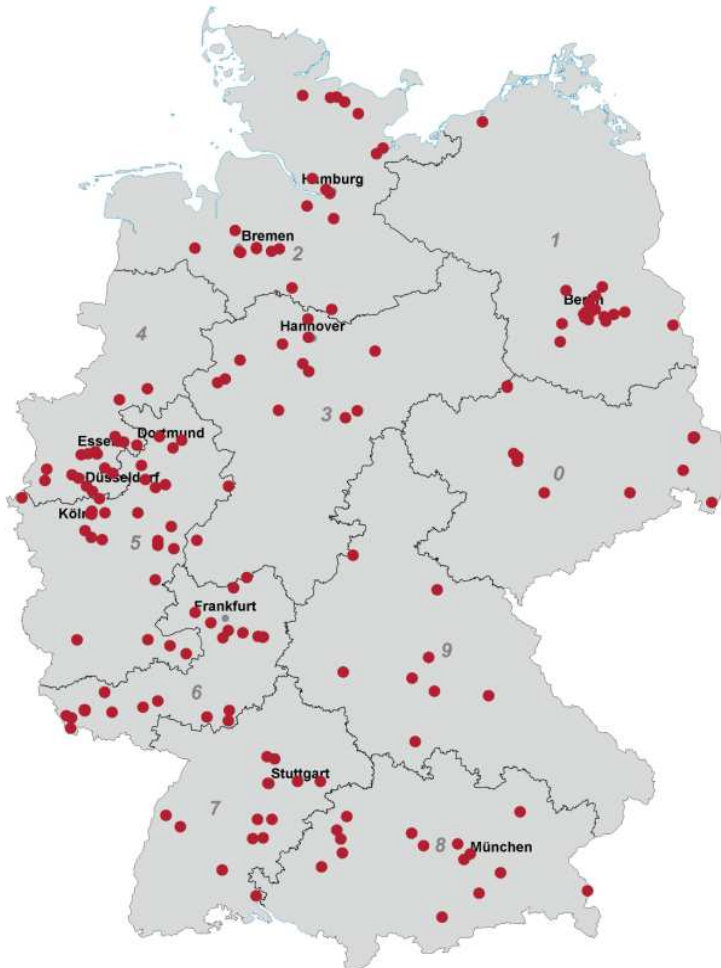
Sehr schwieriger Versicherungsmarkt belastet EBIT.

Branchenschwäche beflügelt Wachstum der Franchiseorganisation, führt aber auch zu einem deutlichen Margenverfall im Versicherungsbereich.

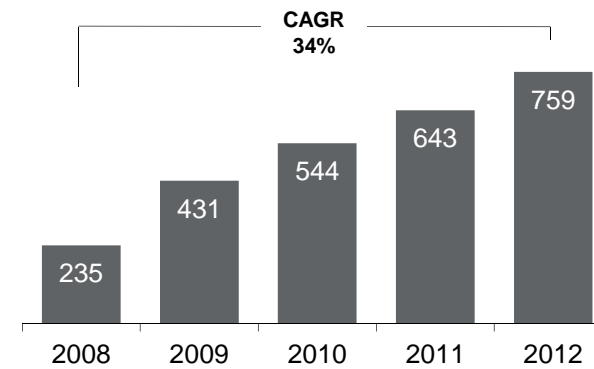
Insgesamt erfolgreiches Jahr mit jedoch schwachem 2. Halbjahr bei einfachen Geldanlageprodukten, da durch die EZB-Politik des „billigen Geldes“ und erhebliche Mittelzuflüsse die Anbieterseite weniger Bedarf an Kundeneinlagen hat.

## Starkes Wachstum der Anzahl der Berater setzte sich fort

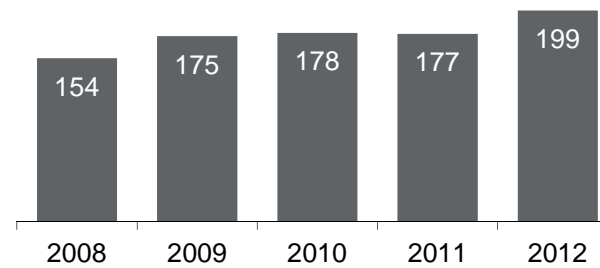
Entwicklung der Filialen und der Berater des Filialvertriebs



Filialvertrieb: Anzahl Berater



Filialvertrieb: Anzahl Filialen

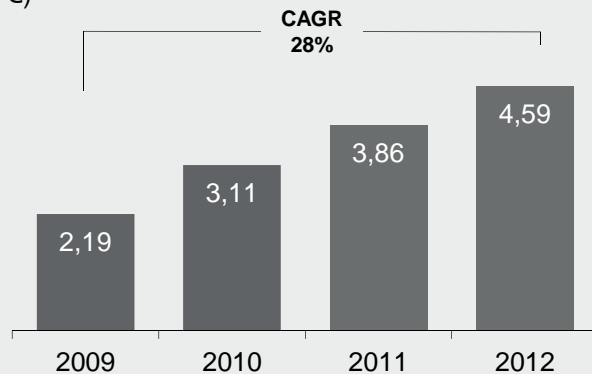


## Private Krankenversicherung mindert Transaktionsvolumen

Weitere Kennzahlen des Geschäftsbereichs Privatkunden

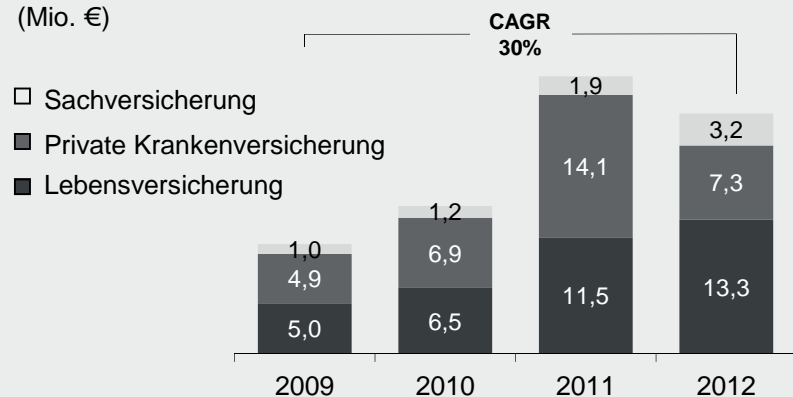
### Transaktionsvolumen Finanzierungen

(Mrd. €)

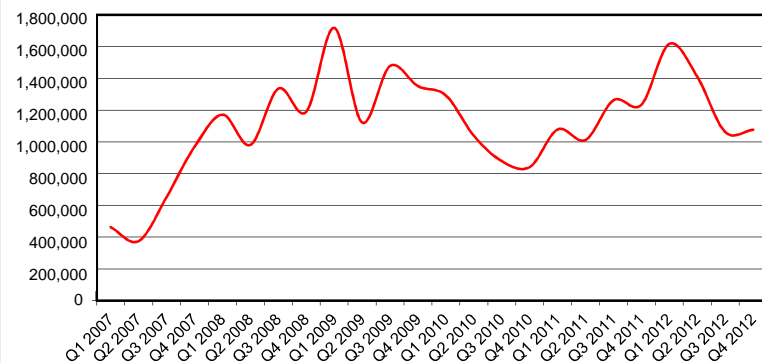


### Transaktionsvolumen Versicherungen

(Mio. €)

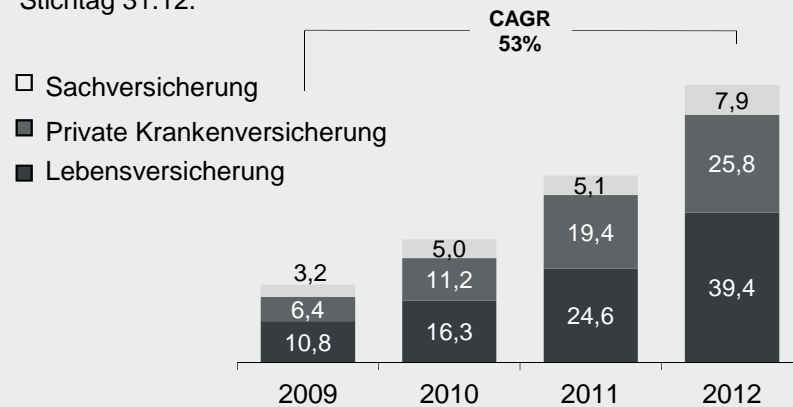


### Onlinevertrieb: Anzahl Leads



### Versicherungsbestand: Jahresprämien in Mio. €

Stichtag 31.12.



**Entwicklung des Geschäftsjahres 2012**

Geschäftsbereich Finanzdienstleister

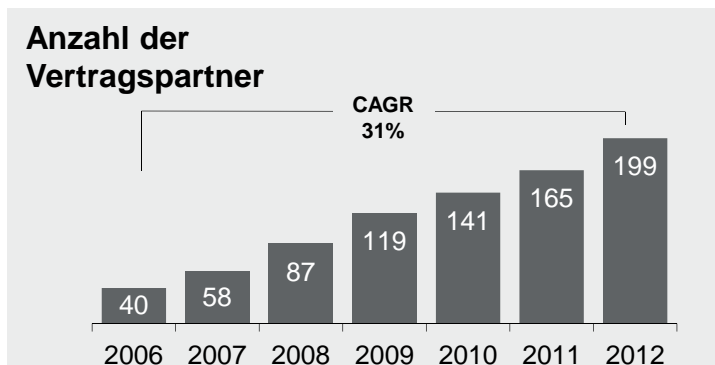
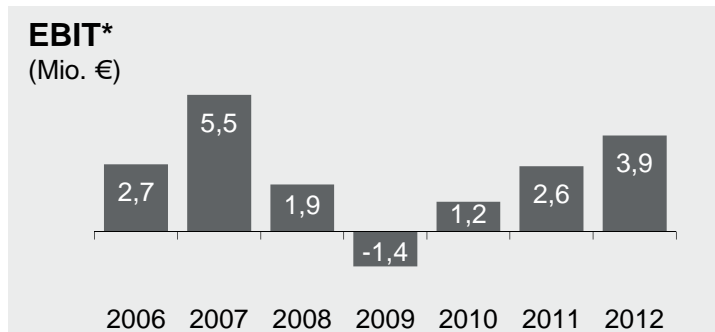
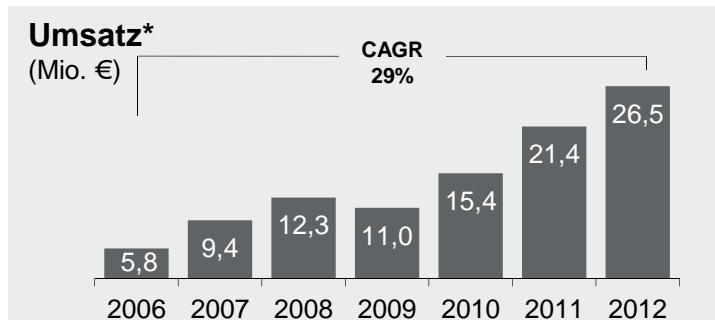
**DR. KLEIN**  
DIE PARTNER FÜR IHRE FINANZEN



**EUROPACE**

## Skalierbarkeit von EUROPACE führt zu erfreulicher Geschäftsentwicklung

Kennzahlen des Geschäftsbereichs Finanzdienstleister



Erfreuliche Ertragsentwicklung.

Transaktionsvolumen stabil über 7 Mrd. € pro Quartal.

Aufgrund des niedrigen Zinsniveaus rückläufige Umwandlungsquoten werden durch längere durchschnittliche Zinsbindungen kompensiert.

Niedrigmarginige Packagingumsätze wachsen weiter.

Investitionen in die Plattform weiter auf hohem Niveau.

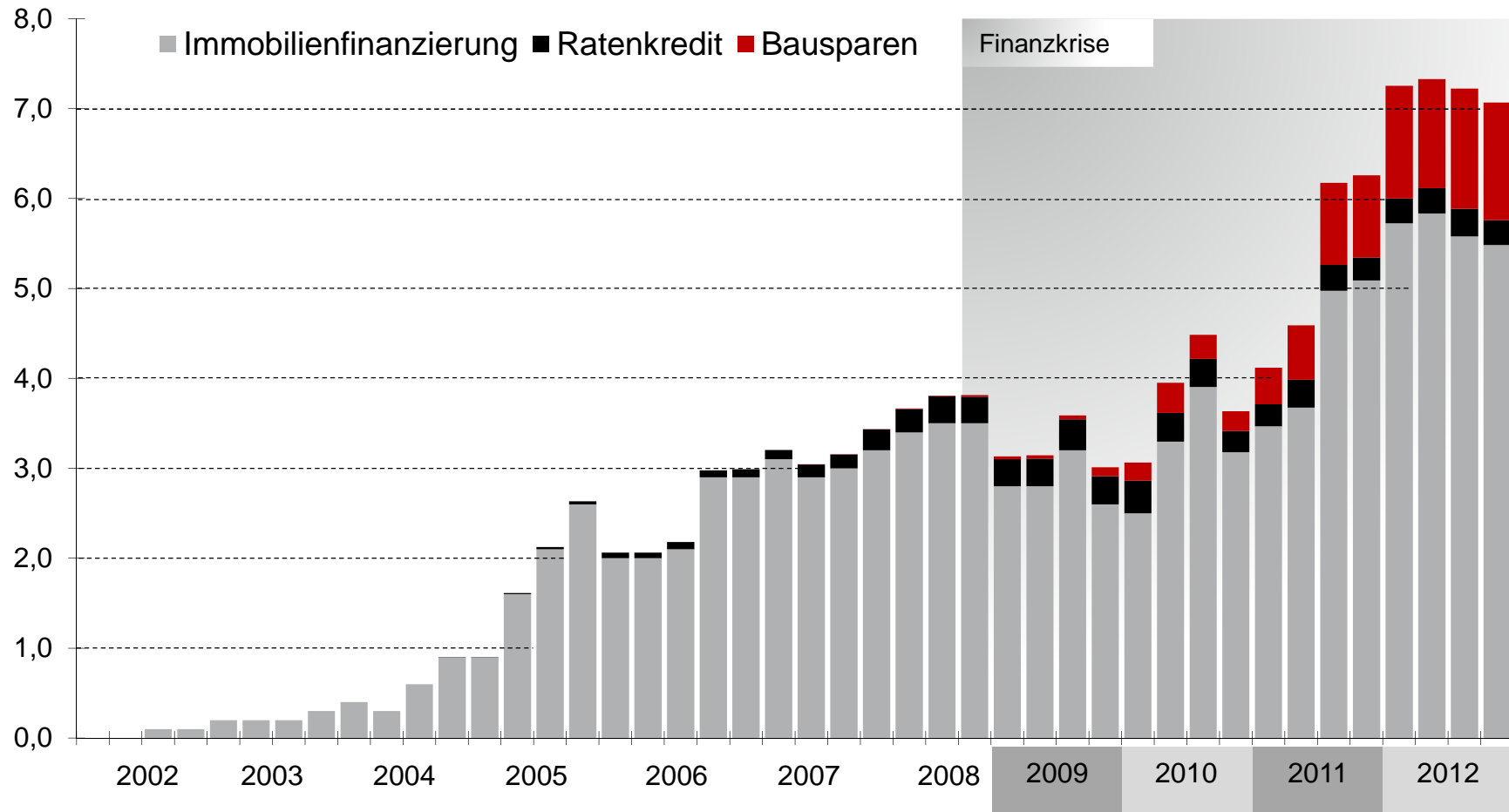
\* aus fortzuführenden Geschäftsbereichen



## Transaktionsvolumen 2012 stabil über 7 Mrd. € pro Quartal

Transaktionsvolumen des EUROPACE-Marktplatzes

Mrd. €

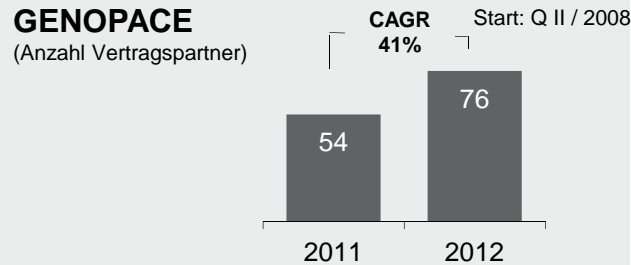


17

Vorläufige Geschäftszahlen 2012

## Wichtige Investitionsfelder als Fundament für zukünftiges Wachstum

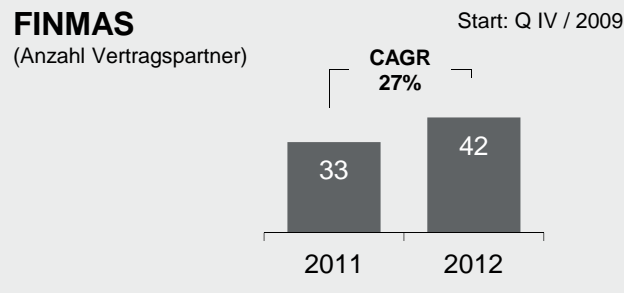
Entwicklungsprojekte des EUROPACE-Marktplatzes



Zwei Milliarden Euro Transaktionsvolumen kumuliert wurden im Jahresverlauf überschritten.

Weiterhin hohe Investitionen und langer Saleszyklus bei Gewinnung neuer Partner. Zahlreiche neue Kooperationen in der Anbahnung.

Implementierung Bausparangebot projektiert.



Kumuliertes Transaktionsvolumen nähert sich einer Milliarde.

Weiterhin hohe Investitionen und langer Saleszyklus bei Gewinnung neuer Partner.

Erstes bedeutendes Institut fungiert als reine Vertriebsparkasse.

**EUROPACE2** Start: 2008  
Neuentwicklung von EUROPACE auf neuer technologischer Basis

EP2 Frontend hat Reifegrad erreicht, um es sukzessive bei den Partnern auszurollen.

**Hypoport Stater** Start: 2007  
EUROPACE in den Niederlanden

Einmalige Abschreibungen i. H. v. 1,2 Mio. Euro belasten das Konzernergebnis 2012

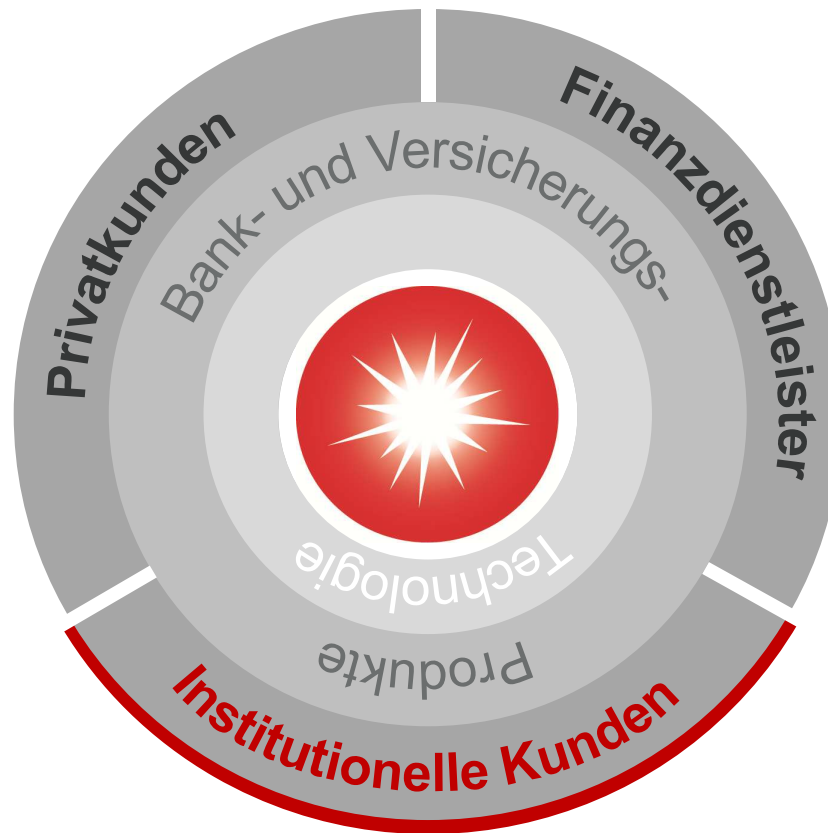
Zukünftig entfallende Aufwendungen entlasten Konzerntrug i. H. v. jährlich ca. 1 Mio. Euro

**Joint Venture wird aufgegeben**

## Entwicklung des Geschäftsjahres 2012

Geschäftsbereich Institutionelle Kunden

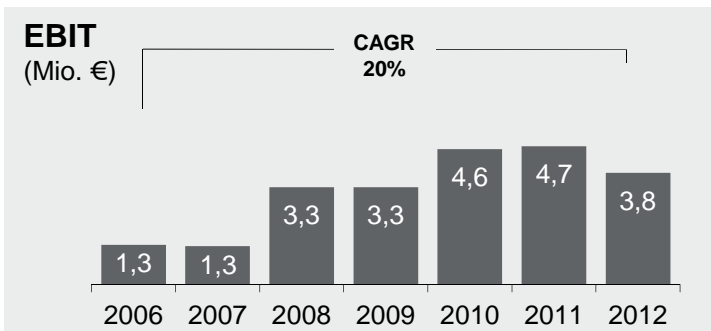
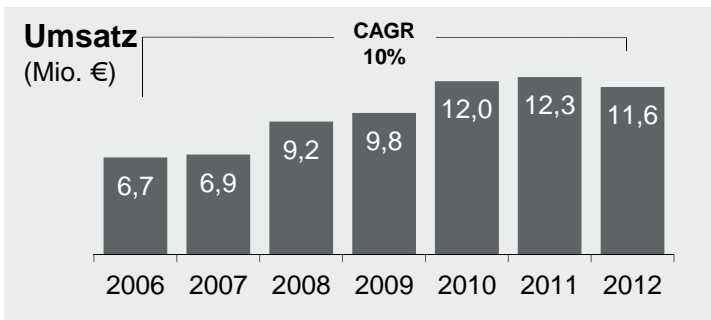
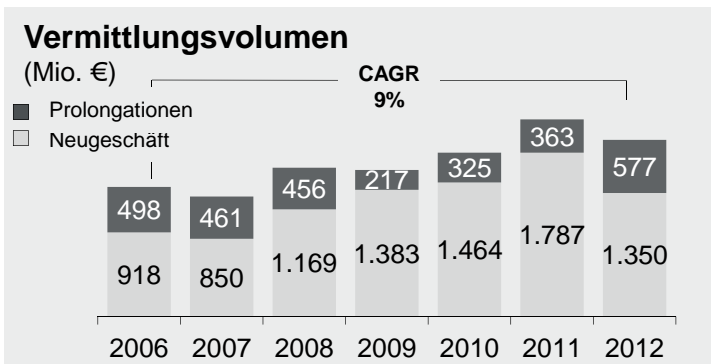
**DR. KLEIN**  
DIE PARTNER FÜR IHRE FINANZEN



**EUROPACE**<sup>o</sup>

## Ordentliche Umsatz- und Ertragsentwicklung

Kennzahlen des Geschäftsbereichs Immobilienfirmenkunden (vorläufig)



Ordentlicher, wenn auch nicht ganz so erfolgreicher Geschäftsverlauf wie in den zwei Vorjahren. Schwächeres Neugeschäft wird durch Prolongationen kompensiert. Pipeline für die kommenden Monate gut gefüllt.

Verstärktes Angebot für großvolumige Geschäfte von Seiten der Versicherungswirtschaft.

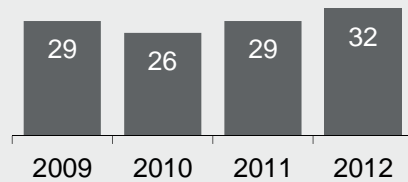
Neue Produktideen, wie z. B. das Energieeffizienzdarlehen, sichern Dr. Klein ein Alleinstellungsmerkmal in der gewerblichen Wohnungswirtschaft.

Consulting sowohl für Immobilieninvestoren als auch für Emittenten haben soliden Geschäftsverlauf auf Vorjahresniveau.

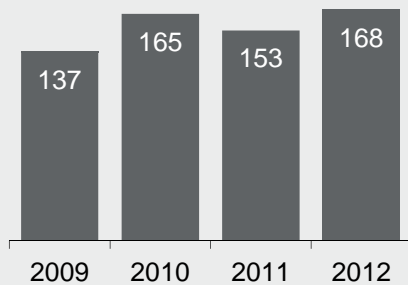
## Stabile Zahl der Finanzierungspartner, Versicherungsgeschäft wächst

Weitere Kennzahlen des Geschäftsbereiches Institutionelle Kunden

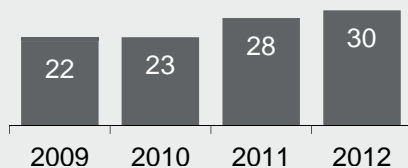
### Anzahl der Darlehensgeber



### Anzahl der Kunden Finanzierungsvermittlung



### Anzahl Versicherungskunden




Zahl der Darlehensgeber stabil, auch wenn die konkreten Adressen dahinter wechseln.

Die Zahl der Finanzierungskunden liegt trotz niedrigerem Volumen über Vorjahr. Die Volumina pro Kunde waren etwas niedriger.

Zahl der Versicherungskunden steigt kontinuierlich.



## Inhalt

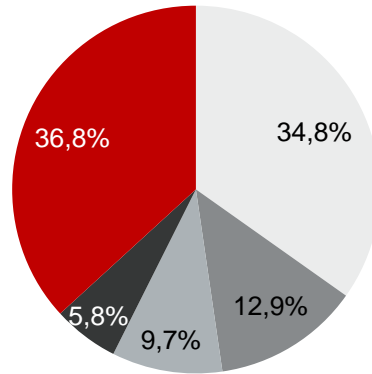
1. Marktumfeld
  2. Kennzahlen im Überblick
  3. Entwicklung der Geschäftsbereiche
  4. **Die Aktie**
  5. Ausblick
- 

## Die Aktie

Kursverlauf 2012 sowie Aktionärsstruktur zum 31. Dezember 2012

### Anzahl der Aktien: 6.194.958

- Revenia GmbH (Ronald Slabke, CEO) 34,8%
- Kretschmar Familienstiftung 12,9%
- Deutsche Postbank AG 9,7%
- Sparta AG 5,8%
- Streubesitz
  - Stephan Gawarecki 3,0%
  - Hans Peter Trampe 2,8%
  - übrige Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder: 2,8%
  - weitere Aktionäre 28,2%



### Grunddaten zur Aktie

ISIN	DE 000 549 3365
Börsenkürzel	HYQ
Marktsegment	Regulierter Markt
Transparenzlevel	Prime Standard

### Designated Sponsor

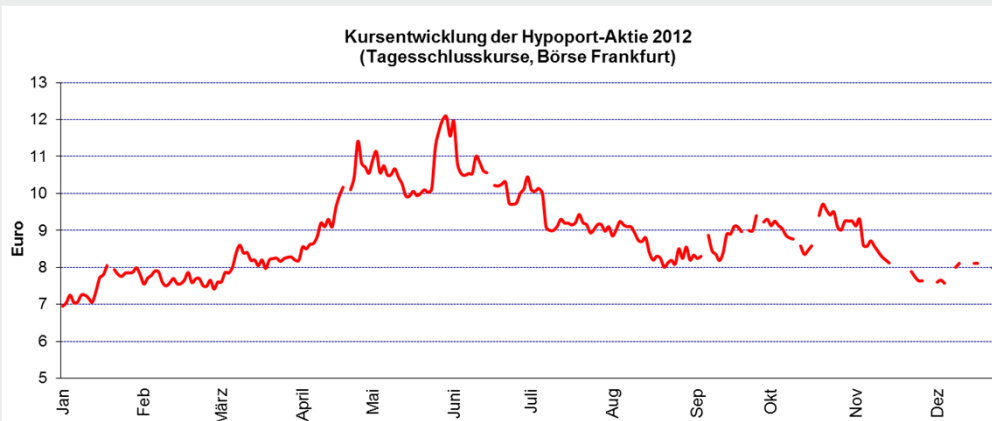
Close Brother Seydler Bank AG

### Aktivitäten für Investoren 2012

13.11.2012	Deutsches Eigenkapitalforum
15.10.2012	Roadshow (Montega)
01.06.2012	Hauptversammlung
23.03.2012	Roadshow (Equinet)


### Research im Jahr 2012

Analysten	Empfehlung	Kursziel	Datum
Equinet	Halten	9,00 €	06.11.2012
CBS Research	Kaufen	13,20 €	05.11.2012
Montega	Halten	9,80 €	05.11.2012
Montega	Kaufen	16,00 €	13.09.2012
Equinet	Kaufen	11,50 €	23.08.2012
CBS Research	Kaufen	15,00 €	06.08.2012
Equinet	Halten	11,50 €	06.08.2012
Equinet	Halten	11,50 €	08.05.2012
CBS Research	Kaufen	17,00 €	07.05.2012
CBS Research	Kaufen	17,00 €	20.03.2012
CBS Research	Kaufen	17,00 €	05.03.2012





## Inhalt

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



## Stärken auf einen Blick

Qualitätsmerkmale der Geschäftsmodelle des Hypoport-Konzerns

- EUROPACE-Plattform ist ein einzigartiges, hoch skalierbares Geschäftsmodell
- Verbindung von Online-Leadgewinnung und Franchisenetzwerk ist robustes Zukunftsmodell im Finanzdienstleistungsvertrieb in Deutschland
- Nachhaltig wachsendes, hoch profitables Finanzdienstleistungsgeschäft mit Institutionellen Kunden
- Diversifizierung über Produktbereiche, Kundensegmente und Wertschöpfungskette federt volatile Rahmenbedingungen für Finanzdienstleister ab
- Erfolgsbilanz eines mehr als 10-jährigen, deutlich zweistelligen organischen Wachstums unter immer wieder widrigen Marktbedingungen

## Wachstum und Profitabilität

Ausblick für 2013ff

Wir setzen die Strategie der Gewinnung weiterer Marktanteile in allen Geschäftsbereichen konsequent fort. Gleichzeitig nutzen wir die erreichten Positionen verstärkt für die Verbesserung unserer Profitabilität.

Beim B2B-Finanzmarktplatz steht die weitere Steigerung der Durchdringung von Marktsegmenten sowie der Eintritt in den Marktplatz abrundende Produkt- und Kundensegmente im Fokus.

Im Privatkundenbereich streben wir einen weiteren deutlichen Ausbau der Beraterzahlen im Filial- und Maklervertrieb, verbunden mit einer systematischen Verbesserung unserer Margenstruktur, an.

Der Geschäftsbereich Institutionelle Kunden wird sein nachhaltiges Wachstum durch Nutzung der Innovationsführerschaft in der Branche und eine Ausweitung der Produktpalette weiter fortsetzen.

**Für 2013 erwarten wir ein zweistelliges Umsatzwachstum und eine Rückkehr der Ertragswerte auf das Niveau der Rekordjahre.**